



sernutec
Servicios y Nuevas Tecnologías S.L.

ACIERTA



SIMULADOR INTELIGENTE ONLINE

para el acompañamiento integral de la
persona emprendedora en la apertura de un
comercio / servicio de proximidad

Salinas, 27 de Junio de 2019

Plataforma online que permite el **acompañamiento integral** de la persona emprendedora en la **constitución de un negocio del tipo comercio o servicio de proximidad**. También sirve para alguna casuística de negocios existentes (ampliación física, de catálogo, deslocalización local,...).

El sistema permite el registro online del emprendedor/a y **le va guiando, paso a paso, por todo el proceso de constitución de la empresa**. Permitiéndole realizar **estudios de ubicación comercial**, teniendo en cuenta el gasto comercializable del Área de influencia, la competencia existente y otros factores (Inmuebles vacíos,...).

Además **bajo la tutela, si se desea**, de los técnicos/as de la Red pública o privada correspondiente (AFIC, AEDL, Coworking,...).

HOME PAGE

Encerta - Comunitat Valenciana

https://acierta.portaldelcomerciante.com

50%

Buscar

#comercioemprende

GENERALITAT VALENCIANA

afic

encerta

Simulador virtual para la mejora o creación de tu comercio

Quiero abrir un comercio

¿Cómo puedo mejorar mi establecimiento?

¿Cómo inicio una nueva actividad?

¿Será viable mi nuevo negocio?

Quiero ampliar mi negocio

¿Conozco la situación actual de mi comercio?

Voy a reestructurar mi comercio

VER DEMO

Soy un emprendedor

Soy un comerciante

#comercioemprende está tutorizado por los más de 100 técnicos de la Red de Agencias para el Fomento de la Innovación Comercial (AFIC) que están a su disposición en todas las fases de su proyecto

- 1 El comercio minorista es una actividad económica fundamental en la generación de rentas y en la expansión del crecimiento, aportando el 11,9% de la riqueza de la Comunitat Valenciana
- 2 Es una de las principales fuentes de empleo ya que ocupa al 11,4% del total de afiliados a la Seguridad Social
- 3 Los 62.534 tiendas, con una superficie de venta de 6,5 millones de m² y una facturación estimada para el 2018 de 21.848 millones de euros, absorben el 31,1% del gasto total de las familias
- 4 Junto a todo ello, el comercio minorista actúa como elemento integrador y dinamizador, manteniendo viva las ciudades como punto de encuentro y relación

Consulte en [atractividad.portaldelcomerciante.com](https://acierta.portaldelcomerciante.com) los motivos para invertir en el sector comercial de la Comunitat Valenciana

Todo ello gracias a la tutela y colaboración de los más de 100 Agentes para el Fomento de la Innovación Comercial (AFIC), ubicados en ayuntamientos, mancomunidades y consorcios de la Comunitat Valenciana, a los que podrá acceder en el momento en el que lo necesite.

Escribe aquí para buscar

10:58
21/06/2019

ELEGIR PERFIL (Persona Emprendedora o Negocio ya existente)

Encerta - Comunitat Valenciana

https://acierta.portaldelcomerciante.com

comercioemprende GENERALITAT VALENCIANA afic encerta

Simulador virtual para la mejora o creación de tu comercio

¿Cómo puedo mejorar mi establecimiento? ¿Cómo inicio una nueva actividad? ¿Quiero ampliar mi negocio? ¿Será viable mi nuevo negocio? ¿Conozco la situación actual de mi comercio? Voy a reestructurar mi comercio

VER DEMO

Soy un emprendedor Soy un comerciante

#comercioemprende está tutorizado por los más de 100 técnicos de la Red de Agencias para el Fomento de la Innovación Comercial (AFIC) que están a su disposición en todas las fases de su proyecto

- 1 El comercio minorista es una actividad económica fundamental en la generación de rentas y en la expansión del crecimiento, aportando el 11.9% de la riqueza de la Comunitat Valenciana
- 2 Es una de las principales fuentes de empleo ya que ocupa al 11.4% del total de afiliados a la Seguridad Social
- 3 Los 62.534 tiendas, con una superficie de venta de 6,5 millones de m² y una facturación estimada para el 2018 de 21.848 millones de euros, absorben el 31.1% del gasto total de las familias
- 4 Junto a todo ello, el comercio minorista actúa como elemento integrador y dinamizador, manteniendo viva las ciudades como punto de encuentro y relación

Consulte en atractividad.portaldelcomerciante.com los motivos para invertir en el sector comercial de la Comunitat Valenciana

Todo ello gracias a la tutela y colaboración de los más de 100 Agentes para el Fomento de la Innovación Comercial (AFIC), ubicados en ayuntamientos, mancomunidades y consorcios de la Comunitat Valenciana, a los que podrá acceder en el momento en el que lo necesite.

Windows taskbar: Escribe aquí para buscar, 10:58, 21/06/2019

Creo mi cuenta (email y password)

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://acierta.portaldelcomerciante.com/es/emprendedor>. The page features logos for **comercioemprende**, **GENERALITAT VALENCIANA**, **afic**, and **encerta**. There is a login section with fields for Email and Password, and an **Entrar** button. Below this, the text reads: "Simulador virtual para la mejora o creación de tu comercio".

A blue banner contains the following text: "#comercioemprende es un producto de la [Red AFIC](#) que tiene como objetivo proporcionar al comerciante y a la persona que quiere iniciar la actividad comercial una herramienta de diagnóstico e información sobre las principales fases del proceso de creación o del conocimiento de la situación competitiva de su Comercio".

Below the banner, a blue button labeled **CREAR UNA CUENTA** is circled in blue. A blue arrow points from this button to a red text block that reads: "La pregunta seleccionada te define como una **PERSONA EMPRENDEDORA** que se está planteando la posibilidad de iniciar una nueva actividad comercial o de servicios."

Below the red text, a grey box contains the text: "Todo ello gracias a la tutela y colaboración de los más de 100 Agentes para el Fomento de la Innovación Comercial (AFIC), ubicados en ayuntamientos, mancomunidades y consorcios de la Comunitat Valenciana, a los que podrá acceder en el momento en el que lo necesite." and "Regístrate y comienza a recibir los beneficios de confiar en la experiencia de esta red pública que acumula más de 20 años de experiencia en la oferta de servicios al sector comercial". At the bottom of this grey box is another blue button labeled **CREAR UNA CUENTA**.

The Windows taskbar at the bottom shows the search bar with the text "Escribe aquí para buscar", several application icons, and the system clock displaying 18:50 on 19/06/2019.

Indico un email y un password. También indico el municipio donde efectúo las simulaciones.

Crea tu cuenta de usuario

https://acierta.portaldelcomerciante.com/es/registro

español valencià

comercioemprende GENERALITAT VALENCIANA CONSELLERIA D'ECONOMIA SOSTENIBLE, SECTORS PRODUCTIUS, COMERCÍ I TREBALL afic encerta

Email Password Entrar

[Recordar contraseña](#)

//// Crea tu cuenta de usuario

Email

Municipio * | Municipio perteneciente a un centro adherido al proyecto.

Clave

Repita la contraseña

☐ He leído y acepto la [política de privacidad](#) y [aviso legal](#)

Escribe aquí para buscar

18:54 19/06/2019

El sistema le muestra una guía, un asistente que le llevará a un proceso de autoaprendizaje en el camino de crear su comercio/servicio de proximidad.

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://acierta.portaldelcomerciante.com/es/expedientesbackend/create>. The page header includes logos for **comercioemprende**, **GENERALITAT VALENCIANA**, **afic**, and **encerta**. A user profile for **Oscar Morales Emprendedor** is visible in the top right corner with options to **EDITAR PERFIL** or **SALIR**.

A dark blue navigation bar contains the text **Encerta - Comunitat Valenciana** and two buttons: **Crear nueva simulación** and **Mi historial de simulaciones**.

Below this bar is a horizontal sequence of ten circular icons representing the steps of the process: **Antes de empezar** (highlighted with a red circle), **Idea, Actividad y Mercado**, **Elige el municipio**, **Local**, **Forma jurídica**, **Trámites**, **Personal**, **Dinero**, **Subvenc. y ayudas**, and **Plan de viabilidad**.

A blue button labeled **Guardar y continuar** with a right-pointing arrow is located to the right of the process flow.

The main content area features a large text box with the heading **¿Tienes claras tus capacidades y conocimientos para abrir un negocio?**. The text inside reads:

Abrir un establecimiento comercial o de servicios puede ser una oportunidad para incorporarse al mercado de trabajo y/o para mejorar las expectativas profesionales y personales a través del desarrollo por cuenta propia de una actividad.

Para poder poner en marcha un negocio, antes que nada debemos valorar si cumplimos las exigencias mínimas para ser capaces de ponerlo en marcha, es decir, nuestras **capacidades como emprendedor** para poder afrontar las fases del recorrido necesario intentando evitar caer en los **errores más frecuentes**.

A continuación te ofrecemos una serie de **contenidos básicos** que te pueden ayudar a efectuar las reflexiones iniciales.

Es necesario que introduzca un nombre y una descripción para su simulación. De esta forma podrá encontrarla fácilmente en el apartado "Mi historial de simulaciones" si desea retomarla en un futuro.

Below the text box, there is a label **Nombre de la simulación** followed by a text input field.

The Windows taskbar at the bottom shows the search bar with the text "Escribe aquí para buscar", several application icons, and the system clock displaying **19:03 19/06/2019**.

Introducimos el “nombre” de la simulación...

Encerta - Comunitat Valenciana

https://acierta.portaldelcomerciante.com/es/expedientesbackend/ 50%

Buscar

Es necesario que introduzca un nombre y una descripción para su simulación. De esta forma podrá encontrarla fácilmente en el apartado "Mi historial de simulaciones" si desea retomarla en un futuro.

Nombre de la simulación

La permitirá identificar esta simulación en el futuro

Notas

Puede utilizar este espacio para tomar notas sobre esta simulación

Guardar y continuar

- 1** **Diagnostícase como emprendedor/a**
A través de un breve test de 15 preguntas puedes hacer una pequeña reflexión general sobre tu perfil empresarial que te ayude a identificar tus puntos fuertes y puntos susceptibles de mejora a la hora de crear un negocio.
- 2** **Los 15 errores más frecuentes**
A continuación se relacionan 15 de los errores más frecuentes en los que suelen incurrir los emprendedores/as al afrontar la planificación y desarrollo de su proyecto empresarial. La mayoría de ellos son susceptibles de evitarse si se toman en cuenta.

Guardar y continuar

También le recomendamos

- TEST DEL EMPRENDEDOR DEL CEEI**
Completando este cuestionario podrás disponer de un diagnóstico de tu carácter emprendedor basado en referencias y buenas prácticas. Además, también te proporcionará recomendaciones.
- AUTODIAGNÓSTICO DE ACTITUDES EMPRENDEDORAS DE LA DGPVME**
Cuestionario de 25 preguntas orientado a valorar características del emprendedor (motivación, iniciativa y energía personal, perfil psicológico, capacidad de relación, capacidad de análisis, innovación y creatividad y preparación al riesgo).
- EVALUACIÓN DEL PERFIL EMPRENDEDOR DEL SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO ESTATAL (SEPE)**
Reflexiona sobre el grado de coherencia de tu perfil como emprendedor con la idea de negocio y el mercado. El test evalúa tus habilidades emprendedoras y te ofrece una batería de acciones para mejorar las habilidades.
- EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS PARA EL EMPRENDIMIENTO (CEAJE)**
El objetivo de este cuestionario de autoevaluación consiste en aportar información sobre tu nivel de desarrollo competencial como emprendedor. Las competencias son capacidades individuales para llevar a cabo una tarea. Dichas competencias se manifiestan a través de los comportamientos. Por este motivo, en el presente cuestionario, te encontrarás con una serie de comportamientos sobre los cuales te tendrás que pronunciar.
- ¿SOY EMPRENDEDOR?**
Cuestionario de la Cámara de Comercio que te ayuda a determinar la propia valía personal para iniciar un negocio, y a conocer las posibilidades de éxito en el mercado del producto que se quiere ofrecer.
- GUÍA DE EVALUACIÓN DEL PERFIL EMPRENDEDOR**
Servicio test, dividido en cuatro etapas, para que evalúes tus competencias y capacidades emprendedoras. Se trata de identificar aquellas habilidades, cualidades, competencias y conductas que poseas, y que son señaladas convenientemente como propias de las personas emprendedoras.
- ARTÍCULOS MUY INTERESANTES**
Recopilación de artículos y documentos interesantes sobre los aspectos que se consideran necesarios para tener perfil emprendedor.

11:02 21/06/2019

Siguiente paso: “LA IDEA”... El sistema nos pregunta si tenemos claro una actividad o no... Y en todos los pasos siempre podríamos preguntar a los técnicos/as de la Red pública o privada...

Encerta - Comunitat Valenciana

comercioemprende GENERALITAT VALENCIANA CONSELLERIA D'ECONOMIA SOSTENIBLE, SECTOR PRODUCTIU, COMERC I TREBALL afic encerta Oscar Morales Emprendedor EDITAR PERFIL SALIR

Encerta - Comunitat Valenciana Mi historial de simulaciones

Antes de empezar Idea, Actividad y Mercado Elige el municipio Local Forma jurídica Trámites Personal Dinero Subvenc. y ayudas Plan de viabilidad

Guardar y volver atrás Guardar y continuar

¿Tienes claro que tipo de productos y/o servicios quieres comercializar?

☒ Sí, ya he seleccionado una actividad

☐ No, quiero estudiar antes varias opciones

A la hora de crear un establecimiento, el punto de partida es encontrar una idea u oportunidad de negocio que justifique afrontar el riesgo y el trabajo de poner en marcha el proyecto.

Hay que tener claro que productos y/o servicios quiero comercializar y si existe un mercado potencial para los mismos. Esta fase esta íntimamente relacionada con la que hace referencia al local, ya que su localización determina el área de influencia de nuestra actividad y por lo tanto el mercado y la demanda potencial.

Contactar gratuitamente con un técnico municipal

11:08 21/06/2019

Elijo que “sí” tengo clara la idea de negocio e indico la actividad en concreto...

Encerta - Comunitat Valenciana

https://acierta.portaldelcomerciante.com/es/expedientesbackend/

comercioemprende | GENERALITAT VALENCIANA | afic | encerta

Oscar Morales
Emprendedor

Encerta - Comunitat Valenciana

¿Tienes claro que tipo de productos y/o servicios quieres comercializar?

☒ **Sí,**
ya he seleccionado una actividad

☐ **No,**
quiero estudiar antes varias opciones

A la hora de crear un establecimiento, el punto de partida es encontrar una idea u oportunidad de negocio que justifique afrontar el riesgo y el trabajo de poner en marcha el proyecto.

Hay que tener claro que productos y/o servicios quiero comercializar y si existe un mercado potencial para los mismos. Esta fase está íntimamente relacionada con la que hace referencia al local, ya que su localización determina el área de influencia de nuestra actividad y por lo tanto el mercado y la demanda potencial.

Por favor elija una actividad comercial de las que aparecen en la lista para seguir con el proceso. Es muy importante que elija la actividad o actividades concretas que va a desarrollar porque sobre ellas se efectuarán los cálculos posteriores, tanto al hacer un análisis de implantación del local como un Plan de Viabilidad del Negocio.

A continuación le ofrecemos una serie de contenidos sectoriales (folletos, guías, memorias, planes de negocio tipo...) que te pueden ayudar a valorar la actividad elegida y ampliar tus conocimientos sobre su mercado potencial.

Mascotas y accesorios

1. ¿Conoces el mercado? Valóralo
Breve cuestionario que te ayudará a reflexionar sobre tu conocimiento general sobre el mercado para la actividad de tu establecimiento.
2. Estimación de la demanda potencial: El estudio de mercado
Completo documento sobre la necesaria investigación de mercados a la hora de la puesta en marcha de un nuevo establecimiento. Beneficios, métricas, etapas.
3. Estimación de la demanda potencial: Formas sencillas de cálculo del tamaño de mercado
Documento con información y ejemplos de 6 métodos sencillos para ayudarte a estimar el tamaño de mercado en tu área de influencia y la parte de mercado que vas a poder captar.
4. Planes de negocio y guías sectoriales por actividad
En este apartado puedes visualizar las características y requerimientos para las actividades comerciales y de servicios más frecuentes a través de planes de negocio tipo por establecimiento, y guías informativas sobre la actividad.
5. Enlaces a Web con Planes de negocio
En este apartado puedes acceder a distintas páginas Web con Planes de viabilidad de todo tipo de negocio, siendo interesantes las que presentan ideas originales e innovadoras.

Windows taskbar: Escribe aquí para buscar, 11:21, 21/06/2019

Siguiente paso... “elijo ciudad”: ELDA . El sistema me facilita información macro/micro de carácter socioeconómica de dicha población...

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://acierta.portaldelcomerciante.com/es/expedientesbackend/edit/>. The page is titled 'Encerta - Comunitat Valenciana' and features a navigation bar with logos for 'comercioemprende', 'GENERALITAT VALENCIANA', 'afic', and 'encerta'. The user is logged in as 'Oscar Morales Emprendedor'. The main content area displays a form titled 'Elija el municipio donde desea abrir su negocio'. A blue arrow points to the 'Elda (*)' option in the dropdown menu. Below the dropdown, there is a list of five items: 1. Oferta Comercial, 2. El municipio en cifras, 3. Ejes comerciales, 4. Cadenas y franquicias, and 5. Razones para invertir. At the bottom, there is a section titled 'También le recomendamos' with several links to related resources.

Encerta - Comunitat Valenciana

https://acierta.portaldelcomerciante.com/es/expedientesbackend/edit/ 50%

Buscar

Oscar Morales Emprendedor

Encerta - Comunitat Valenciana

Elija el municipio donde desea abrir su negocio

Seleccione un municipio de la Comunitat Valenciana

Elda (*) (*) Municipio perteneciente a un centro adherido al proyecto.

1. Oferta Comercial
Información sobre la oferta comercial en el municipio
2. El municipio en cifras
Recopilación de información interesante sobre el municipio
3. Ejes comerciales
Información sobre los ejes comerciales existentes en el municipio
4. Cadenas y franquicias
Información sobre Cadenas y Franquicias existentes en el municipio
5. Razones para invertir
Recopilación de razones para invertir en el municipio

También le recomendamos

- > ANUARIO ECONÓMICO DE LA CADXA. CONSULTA DE LOS DATOS DE UN MUNICIPIO
Este anuario proporciona al municipio una serie de datos socioeconómicos sobre la población y la actividad.
- > FICHAS MUNICIPALES DEL INSTITUTO VALENCIANO DE ESTADÍSTICA (IVE)
Accede a la ficha municipal elaborada por el IVE
- > MUNICIPIOS CON PLANES DE ACCIÓN COMERCIAL (PAC)
Documentos que entre otros aspectos contienen información sobre pautas de compra de la población residente, visitantes... y las demandas no satisfechas de los consumidores, los ejes comerciales, gestión captada y movida
- > ¿QUÉ ES LA RED AFIC?
Misión, objetivos, servicios de la Red de Oficinas para el fomento de la Innovación Comercial
- > EL PORTAL DEL COMERCIANTE DE TU LOCALIDAD
Accede a la versión local para tu municipio

Windows taskbar: Escribe aquí para buscar, 11:31, 21/06/2019

Ahora me pregunta si dispongo de “local”...

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://acierta.portaldelcomerciante.com/es/expedientesbackend/>. The page is titled "Encerta - Comunitat Valenciana" and features a navigation bar with logos for "comercioemprende", "GENERALITAT VALENCIANA", "afic", and "encerta". The user is logged in as "Oscar Morales Emprendedor".

The main content area displays a questionnaire step titled "¿Dispones ya de un local para desarrollar tu negocio?". It offers two options: "Sí, ya lo he elegido" (I have already chosen it) and "Aún no" (Not yet). Below the options, there is explanatory text about the importance of choosing a location and a note about simulations. A sidebar on the right indicates "Continuar gratuitamente con un negocio municipal".

Below the questionnaire, there is a section titled "También le recomendamos" (We also recommend) with a list of links to various resources, including articles, characteristics of different business modalities (purchase, rental, subleasing, takeover), and contract models.

The bottom of the screen shows the Windows taskbar with the search bar and several application icons, and the system clock displays the date 21/06/2019 at 11:36.

Marcamos que tenemos un local. Lo podemos geoposicionar por la dirección del inmueble o simplemente “arrastrando” el puntero...

Encerta - Comunitat Valenciana

https://acierta.portaldelcomerciante.com/es/expedientesbackend/

Posicione su local

Puede arrastar el icono 📍 en el mapa para ajustar la posición del local, o bien escribir una dirección para que lo posicionemos por usted.

NOTA: En ocasiones Google no encuentra la dirección postal debido a un error de tpeleo o bien porque se ha introducido la calle en otro idioma. En esos casos, es posible que se posicione el local fuera del municipio. Si es el caso, pulse el botón "Centrar mapa en municipio" y prueba con otra dirección.

Dirección:

Número:

Código postal:

[Situat en el mapa](#) [Centrar mapa en municipio](#)

[Centrar mapa en local](#)

Análisis de su área de influencia.

¿Cuál es el ámbito de su área de influencia?

☐ Una zona del municipio

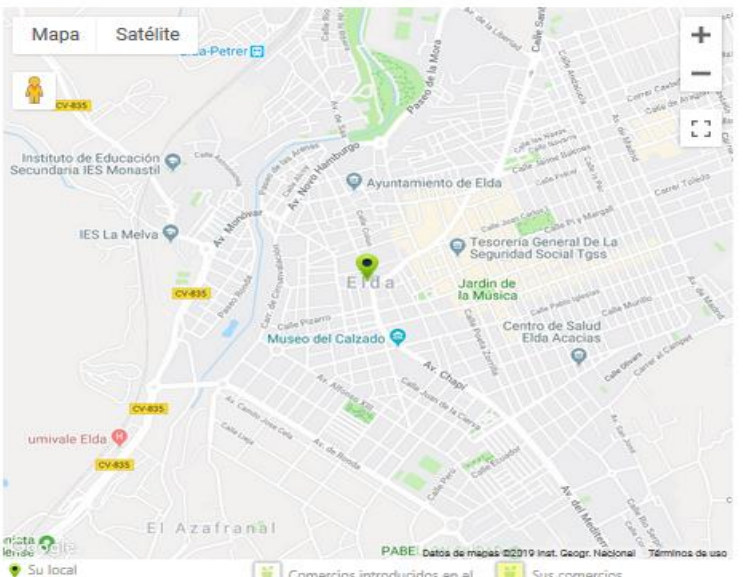
☐ Todo el municipio

☐ Varios municipios

☐ Una o varias comarcas

Competencia:
Para ver la competencia de su área de influencia, ha de seleccionar el ámbito de su área de influencia más arriba.

Mapa Satélite



El mapa muestra la zona de influencia seleccionada (área verde) y la ubicación del local (marcado con un icono de local). El mapa incluye calles, edificios y puntos de interés como el Ayuntamiento de Elda y el Museo del Calzado.

Comercios introducidos en el

Sus comercios

11:38 21/06/2019

Inicio un análisis de su área de influencia (mapa de isócronas). En el cuadro de diálogo de la derecha establezco dicha Área. El sistema me grafía dicho Mapa y me indica los competidores directos que se encuentran en la zona

Encerta - Comunitat Valenciana

https://acierta.portaldelcomerciante.com/es/expedientesbackend/ 80%

Buscar

Análisis de su área de influencia.

¿Cuál es el ámbito de su área de influencia?

- ☒ Una zona del municipio
- ☒ Distancia fija
 - 800 metros
- ☐ A pie
 - 1 minutos
- ☐ En coche
 - 3 minutos

Ayuda sobre áreas

- ☐ Todo el municipio
- ☐ Varios municipios
- ☐ Una o varias comarcas

Competencia:

- ☒ Mostrar competencia
- ☐ Ocultar competencia

Listado competencia

Existen 1 comercios que pueden calificarse como competencia directa. Puede desmarcar aquellos comercios que considere que no sean competencia directa de su negocio.

Añadir competencia

- ☒ La Galga

Mapa **Satélite**

Mapa de Eida con una zona de influencia circular amarilla. Se muestran varios comercios y puntos de interés como el Ayuntamiento de Eida, el Museo del Calzado, el Jardín de la Música, el Centro de Salud Eida Acacias, y el Polideportivo Municipal de Eida. Se incluyen también las calles principales y los límites municipales.

Obtener informe de implantación comercial

11:46 21/06/2019

Ahora quiero que el sistema me elabore un “Informe de implantación comercial”...

Encerta - Comunitat Valenciana

https://acierta.portaldelcomerciante.com/es/expedientesbackend/

Análisis de su área de influencia.

¿Cuál es el ámbito de su área de influencia?

- ☒ Una zona del municipio
- ☐ Distancia fija
- ☐ A pie
- ☐ En coche

800 metros

Ayuda sobre áreas

- ☐ Todo el municipio
- ☐ Varios municipios
- ☐ Una o varias comarcas

Competencia:

- ☒ Mostrar competencia
- ☐ Ocultar competencia

Listado competencia

Existen 1 comercios que pueden calificarse como competencia directa. Puede desmarcar aquellos comercios que considere que no sean competencia directa de su negocio.

Añadir competencia

- ☒ La Galga

Mapa **Satélite**

Mapa de Eida con una zona de influencia marcada en amarillo. Se muestran puntos de interés como Ayuntamiento de Eida, Tesorería General de La Seguridad Social Tgss, Jardín de la Música, Centro de Salud Eida Acacias, Museo del Calzado, Polideportivo Municipal de Eida, y varios edificios públicos.

Obtener informe de implantación comercial

11:46 21/06/2019

Ya me está dando unos datos... del Padrón, de la Encuesta de Presupuestos Familiares, físicos,...

Encerta - Comunitat Valenciana

https://acierta.portaldelcomerciante.com/es/expedientesbackend/ 90%

Buscar

Añadir competencia

☒ La Galga

Configuración del informe

Estadísticas del municipio

Total población municipio	54056
Población de hombres en municipio	26409
Población de mujeres en municipio	27647
Superficie urbana estimada	6.74 km ²

Estadísticas del área de influencia

Si cree que los datos proporcionados no son precisos, puede proporcionar sus propios datos.

☐ Cambiar parámetros del informe

Área de influencia estimada	2.01 km ²
Total población Área de Influencia	16121 habitantes
Población hombres Área de Influencia	7876 Hombres
Población mujeres Área de Influencia	8245 Mujeres

Gasto comercializable medio por persona

Si cree que los datos proporcionados no son precisos, puede proporcionar sus propios datos.

☐ Cambiar parámetros del informe

Gasto comercializable medio por persona "Mascotas y accesorios"	34.9 €
---	--------

Generar informe con esta configuración

Guardar y volver atrás

También le recomendamos

- ARTÍCULO Recopilación
- CARACTERÍSTICAS Descarga de arrendamiento
- CARACTERÍSTICAS Descarga de arrendamiento
- CARACTERÍSTICAS Descarga de arrendamiento
- CARACTERÍSTICAS Descarga de arrendamiento
- MODELO En este apartado se describe el carácter de

Guardar y continuar

Contacta gratuitamente con un técnico municipal

11:53 21/06/2019

Páginas 1 y 2 del INFORME DE IMPLANTACION COMERCIAL

INFORME BÁSICO DE IMPLANTACIÓN COMERCIAL

Emprendedor	Oscar Morales SERNUTEC
Ámbito del estudio	Una zona del municipio
Municipio	Élida
Área de estudio:	Área circular de radio fija: 800 m
Dirección Local	CP: (Élida)
Actividad comercial	Mascotas y accesorios

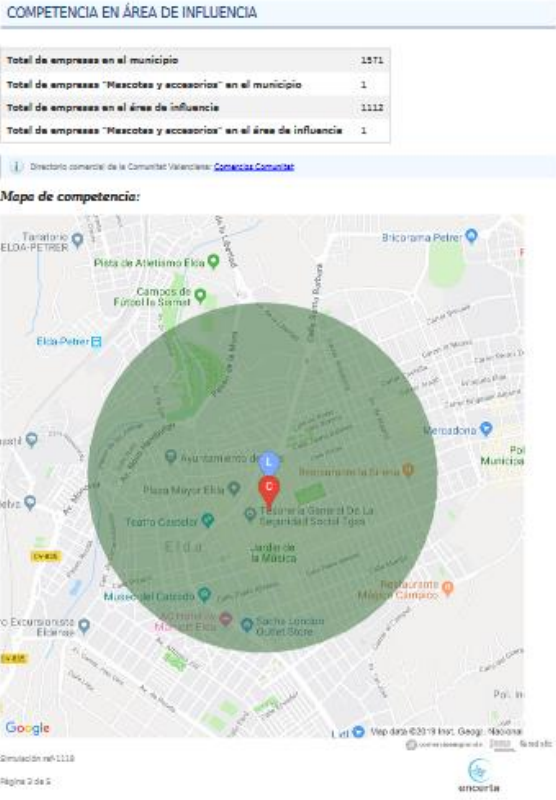
POBLACIÓN ÁREA DE INFLUENCIA

Total población municipio	54.096 habitantes
Área de influencia estimada	2.01 Km²
Población área de influencia	16.121 habitantes
% Población del municipio en área influencia	29.82%

1 Datos de población obtenidos a partir del IIG, año 0



Páginas 3 y 4 del INFORME



Listado de empresas de su actividad en el área de influencia


» La Galga - Manuel Mazastr 27 CP: 03800 (Elche)

GASTO COMERCIALIZABLE


Listado de productos y/o servicios a comercializar

Productos/servicios Gasto medio anual por persona

Animales domésticos 34,90 €

 Gasto total de la población (año 2017). Estimación realizada a partir de "Sistema CalCo-3", proceso metodológico diseñado para la Aplicación Encerta y basado en la Encuesta de Presupuestos Familiares elaborada por el Instituto Nacional de Estadística

Gasto comercializable en el municipio	581.828.328,00 €
Gasto comercializable "Mascotas y accesorios" en el municipio	1.888.554,40 €
Gasto comercializable en el área de influencia	187.493.159,75 €
Gasto comercializable "Mascotas y accesorios" en el área de influencia	581.821,90 €

 Gasto total de la población (año 2017). Estimación realizada a partir de "Sistema CalCo-3", proceso metodológico diseñado para la Aplicación Encerta y basado en la Encuesta de Presupuestos Familiares elaborada por el Instituto Nacional de Estadística

Siguiente paso... Sobre la “forma jurídica”...

The screenshot shows the 'Encerta - Comunitat Valenciana' portal. The user is logged in as 'Oscar Morales Emprendedor'. The navigation bar includes logos for 'comercioemprende', 'GENERALITAT VALENCIANA', 'afic', and 'encerta'. A progress bar shows the current step is 'Forma jurídica', which is highlighted with a red circle. Other steps include 'Antes de empezar', 'Idea, Actividad y Mercado', 'Elige el municipio', 'Local', 'Trámites', 'Personal', 'Dinero', 'Subvenc. y ayudas', and 'Plan de viabilidad'. The main content area asks '¿Tienes claro bajo que modalidad vas a crear tu empresa?' with two options: 'Sí' (Consultar datos específicos de la forma escogida) and 'No' (Valora pros y contras de cada posibilidad). Below this, a section titled 'También le recomendamos' lists three items: 'EL EMPRENDEDOR DE RESPONSABILIDAD LIMITADA', 'LA SOCIEDAD LIMITADA DE FORMACIÓN SUCESIVA', and 'MODELOS DE ESTATUTOS Y CONTRATOS'. The Windows taskbar at the bottom shows the date as 21/06/2019 and the time as 12:53.

Encerta - Comunitat Valenciana

https://acierta.portaldelcomerciante.com/es/expedientesbackend, 67%

comercioemprende GENERALITAT VALENCIANA afic encerta

Oscar Morales Emprendedor EDITAR PERFIL SALIR

Encerta - Comunitat Valenciana Mi historial de simulaciones

Antes de empezar Idea, Actividad y Mercado Elige el municipio Local **Forma jurídica** Trámites Personal Dinero Subvenc. y ayudas Plan de viabilidad

Guardar y volver atrás Guardar y continuar

¿Tienes claro bajo que modalidad vas a crear tu empresa?

Sí Consulta datos específicos de la forma escogida

No Valora pros y contras de cada posibilidad

La actividad se debe desarrollar bajo alguna de las modalidades existentes de formas jurídicas. La elección va a venir condicionada por una serie de factores: nº de socios, responsabilidad, capital social disponible... Por otra parte utilizar una u otra tiene sus implicaciones al nivel de los trámites administrativos y sus repercusiones fiscales y contables.

Guardar y volver atrás Guardar y continuar

También le recomendamos

- EL EMPRENDEDOR DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
Breve resumen de esta posibilidad abierta por la reciente Ley de Apoyo a los Emprendedores
- LA SOCIEDAD LIMITADA DE FORMACIÓN SUCESIVA
Breve resumen de la posibilidad abierta por la reciente Ley de Apoyo a los Emprendedores de creación de una Sociedad Limitada sin capital social inicial
- MODELOS DE ESTATUTOS Y CONTRATOS
En este apartado podrá obtener en formato Word para su potencial utilización modelos tipo de estatutos y contratos para las distintas formas jurídicas. Se presentan con carácter meramente indicativo y deberán ajustarse a cada caso concreto

Escribe aquí para buscar

12:53 21/06/2019

Sobre los “trámites administrativos” ...

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://acierta.portaldelcomerciante.com/es/expedientesbackend>. The page is titled "Encerta - Comunitat Valenciana" and features a navigation bar with logos for "comercioemprende", "GENERALITAT VALENCIANA", "afic", and "encerta". The user is logged in as "Oscar Morales Emprendedor".

The main content area displays a section titled "¿Conoces qué tramites son necesarios y dónde dirigirse para poner en marcha tu actividad?" with two buttons: "Sí" and "No". Below this, a section titled "También le recomendamos" lists various online services:

- INFORMACIÓN Y TRÁMITES ON LINE
- CONSTITUCIÓN TELEMÁTICA DE EMPRESAS A TRAVÉS DE CIRCE (DGPyME)
- CL@VE PIN (ANTES "PIN 24 H" DE LA AGENCIA TRIBUTARIA)
- SOLICITUD DE PAGO ÚNICO POR INTERNET
- ALTA DE AUTÓNOMO Y PRESTACIÓN POR DESEMPLEO
- CALCULADORA DE LA CUOTA DE AUTÓNOMOS
- ¿CUÁL ES EL RÉGIMEN DE SEGURIDAD SOCIAL PARA LOS SOCIOS?
- LA DECISIÓN FISCAL PARA EL EMPRESARIO INDIVIDUAL: MÓDULOS O ESTIMACIÓN DIRECTA
- PLANTILLA DE LIBRO DE INGRESOS Y GASTOS
- BONIFICACIONES EN LA CUOTA POR ALTA DE AUTÓNOMOS
- LA FIGURA DEL FAMILIAR AUTÓNOMO COLABORADOR
- CALENDARIO FISCAL

The Windows taskbar at the bottom shows the date and time as 12:55 on 21/06/2019.

Sobre el “Personal”...

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://acierta.portaldelcomerciante.com/es/expedientesbackend>. The page is titled "Encerta - Comunitat Valenciana" and features a navigation bar with logos for "comercioemprende", "GENERALITAT VALENCIANA", "afic", and "encerta". The user is logged in as "Oscar Morales Emprendedor".

The main navigation bar includes a sequence of steps: "Antes de empezar", "Idea, Actividad y Mercado", "Elige el municipio", "Local", "Forma jurídica", "Trámites", "Personal" (highlighted with a red circle), "Dinero", "Subvenc. y ayudas", and "Plan de viabilidad".

The "Personal" step is active, displaying the question: "¿Tienes previsto contratar trabajadores/as?". Below this question are two options:

- Sí**: Consulta información sobre contratación laboral
- No**: Pasa a la siguiente fase del proceso

Below the question, there is a section titled "También le recomendamos" with a list of links:

- MODALIDADES DE CONTRATOS Y DESCARGA INDIVIDUAL DE IMPRESOS
- ASISTENTE SOBRE CONTRATOS DE TRABAJO DEL SEPE: TU CONTRATACIÓN EN 5 PASOS
Este asistente del Servicio Público de Empleo estatal te guiará paso a paso para proporcionarte la modalidad de contrato que más se ajuste a tus necesidades.
- LA CONTRATACIÓN DE FAMILIARES POR EL AUTÓNOMO/A
requisitos y limitaciones para la contratación de familiares por parte del autónomo/a
- CONTRATACIÓN DE EXTRANJEROS NO COMUNITARIOS
Enlace a la página Web de la Secretaría General de Inmigración y Emigración para la contratación de un trabajador que no se halle ni resida en España.
- CONTRATACIÓN DE PERSONAS DISCAPACITADAS. NORMATIVA DE INTEGRACIÓN
Enlace a la Web del SEPE con información sobre la normativa de contratación de personas con discapacidad: cuota de reserva y medidas alternativas
- CONTRATACIÓN DE PERSONAS DISCAPACITADAS. BONIFICACIONES
Enlace al cuadro resumen elaborado por el SEPE con las bonificaciones/reducciones específicas por la contratación de personas con discapacidad
- OTRAS UTILIDADES PARA LA CONTRATACIÓN
Acceso a enlaces que te pueden servir a la hora de formalizar la contratación

The Windows taskbar at the bottom shows the time as 12:56 on 21/06/2019.

Sobre la obtención de “financiación” para el negocio...

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://acierta.portaldelcomerciante.com/es/expedientesbackend>. The page is titled "Encerta - Comunitat Valenciana" and features a navigation bar with logos for "comercioemprende", "GENERALITAT VALENCIANA", "afic", and "encerta". The user is logged in as "Oscar Morales Emprendedor".

The main navigation bar includes a sequence of steps: "Antes de empezar", "Idea, Actividad y Mercado", "Elige el municipio", "Local", "Forma jurídica", "Trámites", "Personal", "Dinero" (highlighted with a red circle), "Subvenc. y ayudas", and "Plan de viabilidad".

The "Dinero" step is active, displaying the question: "¿Necesitas dinero para empezar?". Below this question are two options:

- Sí**: Ayuda y consejos para conseguir financiación
- No**: Pasa a la siguiente fase del proceso

Below the options, there is a section titled "También le recomendamos" with several links:

- PROGRAMA DE AUTO CÁLCULO DE LA PRESTACIÓN POR DESEMPLEO**: Sencilla aplicación que permite la estimación de desempleo a percibir interesante a la hora de valorar la posibilidad de pago único
- SOLICITUD DE PAGO UNICO POR INTERNET**: En este apartado podrá acceder al enlace para la tramitación on-line y consultar el Manual de Usuario
- LA GESTIÓN FINANCIERA**: Completo documento donde se especifican las pautas para una adecuada gestión de la liquidez de nuestro establecimiento. Lectura fundamental para elaborar y entender el Plan Económico Financiero de nuestro negocio y para evitar uno de los principales problemas por los que esta atravesando la pyme: la falta de liquidez
- GUIA ÚTIL DE FINANCIACIÓN**: Completa guía elaborada por Navactiva.com con las pautas a seguir para obtener financiación de una entidad financiera: valoración del producto más conveniente, cómo negociar...
- CALCULADORA FINANCIERA**: Esta sencilla herramienta te permitirá obtener simulaciones de cuadros de amortización de préstamos
- EL CROWDFUNDING**: Enlaces a Webs interesantes sobre características, procedimiento a seguir, plataformas y experiencias de esta novedosa forma de obtención de financiación.

The Windows taskbar at the bottom shows the date and time as 12:57 on 21/06/2019.

Sobre posibles “ayudas y subvenciones”...

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://acierta.portaldelcomerciante.com/es/expedientesbackend>. The page header includes logos for **comercioemprende**, **GENERALITAT VALENCIANA**, **afic**, and **encerta**. A user profile for **Oscar Morales Emprendedor** is visible in the top right.

The main navigation bar displays a sequence of steps: **Antes de empezar**, **Idea, Actividad y Mercado**, **Elige el municipio**, **Local**, **Forma jurídica**, **Trámites**, **Personal**, **Dinero**, **Subvenc. y ayudas** (highlighted with a red circle), and **Plan de viabilidad**. A link for **Mi historial de simulaciones** is also present.

The central content area features a question: **¿Quieres saber si existen potenciales ayudas o bonificaciones para tu actividad?**. Below the question are two large buttons: **Sí** and **No**. Navigation controls include **Guardar y volver atrás** and **Guardar y continuar**.

A sidebar on the right offers the option to **Contactar gratuitamente con un técnico municipal**.

Below the main question, a section titled **También le recomendamos** lists two documents:

- > RESUMEN DE BONIFICACIONES A LA CONTRATACIÓN ELABORADO POR EL SEPE
- > RESUMEN DE BONIFICACIONES AL ALTA DE AUTÓNOMOS ELABORADO POR LA SEGURIDAD SOCIAL

The Windows taskbar at the bottom shows the search bar and various application icons. The system clock indicates the time is 12:58 on 21/06/2019.

En este punto, “Plan de Viabilidad”, conectaríamos con VIAPLAN ... (Si se desea, si no, el ACIERTA acaba aquí...)

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://acierta.portaldelcomerciante.com/es/expedientesbackend>. The page header includes logos for **comercioemprende**, **GENERALITAT VALENCIANA**, **afic**, and **encerta**. A user profile for **Oscar Morales Emprendedor** is visible in the top right.

The main navigation bar contains a sequence of steps: **Antes de empezar**, **Idea, Actividad y Mercado**, **Elige el municipio**, **Local**, **Forma jurídica**, **Trámites**, **Personal**, **Dinero**, **Subvenc. y ayudas**, and **Plan de viabilidad** (which is highlighted with a red circle). A button labeled **Mi historial de simulaciones** is also present.

Below the navigation bar, a section titled **¿Quieres valorar la rentabilidad de tu proyecto?** offers two options:

- Sí,** quiero obtener un plan de empresa VIAPLAN gratuito
- No,** ya dispongo de un plan de empresa

Each option has a **Guardar y volver atrás** button.

Below this, a section titled **También le recomendamos** lists several resources:

- RECOMENDACIONES PARA ELABORAR UN PLAN DE EMPRESA**: En este documento le proporcionamos una serie de consejos que debe tener en cuenta a la hora de realizar su Plan de Empresa.
- GUÍA PARA REALIZAR UN PLAN DE EMPRESA**: Te proporcionamos una completa Guía para la elaboración de tu Plan de Empresa. En ella se detallan los distintos apartados y contenidos. Ten en cuenta que, por una parte ENCERTA ya te ha proporcionado mucha información que puedes plasmar en el mismo y que por otra, a través de la aplicación VIAPLAN puedes obtener el componente de viabilidad económica-financiera del mismo.
- CÓMO REDACTAR UN PLAN DE EMPRESA**: En un Plan de Empresa el contenido es fundamental, pero también la forma. Para ello te ofrecemos un documento con consejos para redactarlo y presentarlo adecuadamente.
- UTILIDADES**: En este apartado te proporcionamos algunos recursos y utilidades que pueden proporcionarte información complementaria y ser de interés tanto al cumplimentar VIAPLAN, como al elaborar el Plan de Empresa.

The browser's address bar shows the full path to a PDF file: https://datos.portaldelcomerciante.com/userfiles/PortalEncerta/Contenidos/3f6e3c4c0c4da0eGuia_realizarPlandeEmpresa.pdf. The Windows taskbar at the bottom shows the date and time as 13:00 on 21/06/2019.



sernutec
Servicios y Nuevas Tecnologías S.L.

VIAPLAN



HERRAMIENTA

para el análisis económico-financiero para la
apertura de un negocio

Salinas, 27 de Junio de 2019

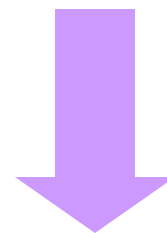
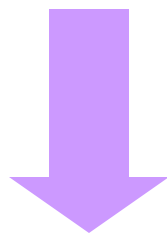
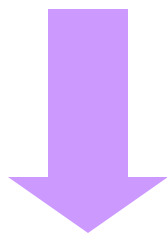
CONTEXTO Y FINALIDAD



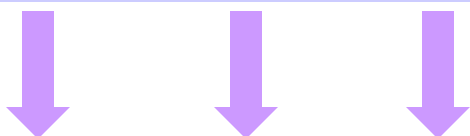
Dificultades para encontrar trabajo por cuenta ajena: incremento del autoempleo

Mayor porcentaje de emprendedores por necesidad que por vocación

Grandes dificultades para acceder a la financiación bancaria



ELEVADA DEMANDA DE ASESORAMIENTO PARA LA APERTURA DE NEGOCIOS



NECESIDAD PARA EL TÉCNICO DE DISPONER DE HERRAMIENTAS ADECUADAS

Que estime la viabilidad

Que minimice el riesgo

Que posibilite financiación

VIAPLAN

¿QUÉ ES Y PARA QUE SIRVE UN PLAN ECONÓMICO FINANCIERO?



- ➡ es el plan económico- financiero CONCRETO para poner en marcha el proyecto
- ➡ es un trabajo de REFLEXIÓN: “ponemos pies en el suelo”
- ➡ analiza la VIABILIDAD técnica y económica del proyecto
- ➡ detecta los PROBLEMAS ANTES
- ➡ permite ANTICIPAR SOLUCIONES y MINIMIZAR EL RIESGO
- ➡ es una “tarjeta de PRESENTACIÓN” imprescindible para los Bancos

ERRORES FRECUENTES PLAN ECONÓMICO FINANCIERO



No tener en cuenta el Fondo de Maniobra



Confundir ingresos con cobros



No cuantificar en términos de gasto comercializable el mercado potencial



No valorar adecuadamente la competencia



No realizar una adecuada previsión de Tesorería



No determinar el umbral de rentabilidad del negocio

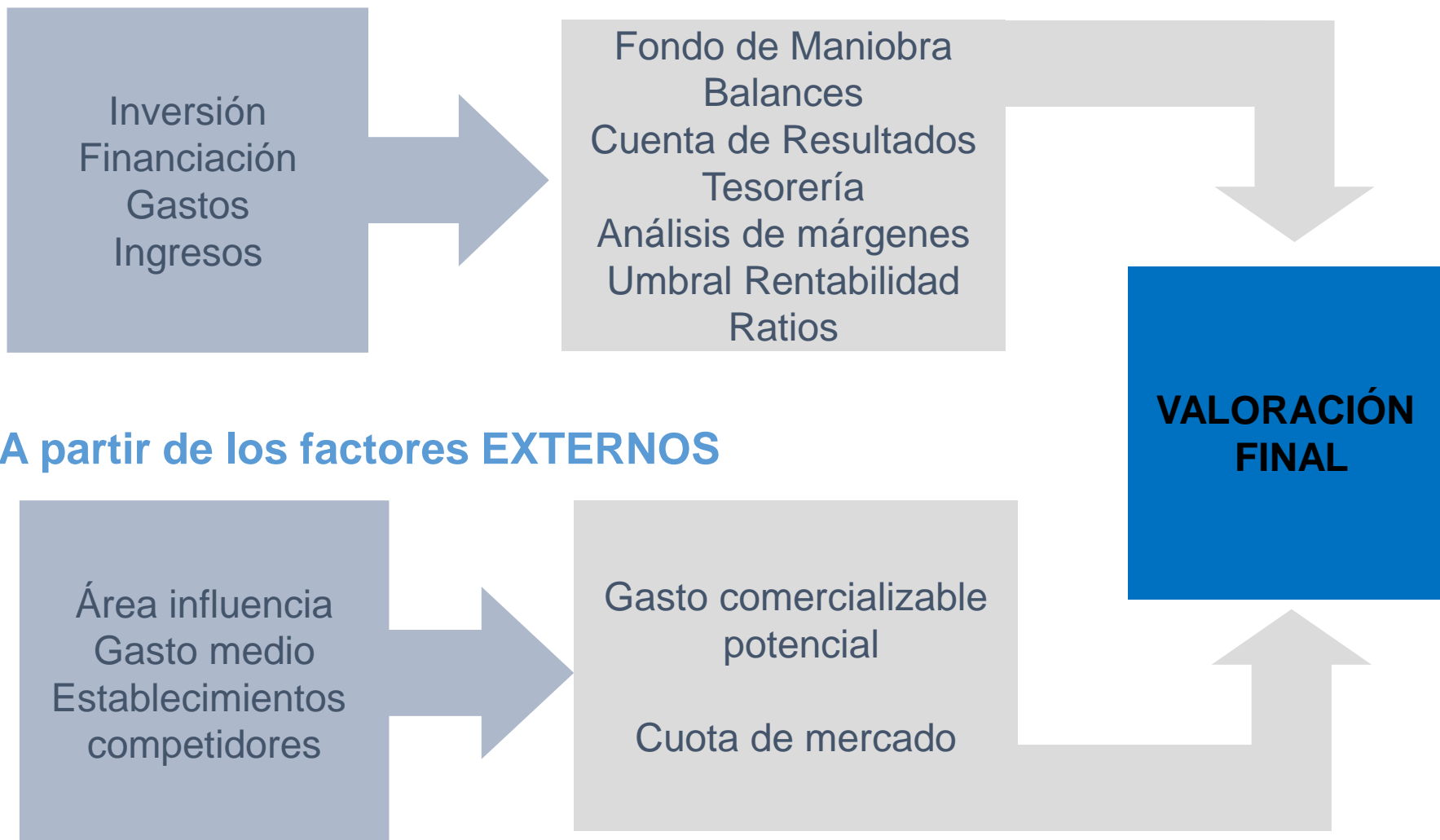
- ☐ Es una aplicación informática que permite la elaboración del Plan económico- financiero contrastando distintas simulaciones
- ☐ Que tiene en cuenta tanto los factores internos como los externos a la hora de determinar la viabilidad
- ☐ Que proporciona informes personalizados con una información de calidad que permite disponer:
 - ☒ al técnico de un soporte para el asesoramiento
 - ☒ al emprendedor/a de una simulación para la toma de decisiones
 - ☒ a la entidad financiera de un documento para valorar la concesión de financiación bancaria



¿CÓMO DETERMINA VIAPLAN LA VIABILIDAD?



A partir de los factores INTERNOS



METODOLOGÍA



USUARIO/A



Cumplimentación cuestionario

TÉCNICO/A



Introducción de los datos en la aplicación

VIAPLAN



Obtención de los informes

TÉCNICO/A



Presentación y valoración con el emprendedor/a





- Se obtiene desde la propia aplicación
- Su cumplimentación reafirma la voluntad del emprendedor/a
- Trabajo de campo para el promotor/a
- Datos básicos necesarios para cumplimentar la aplicación
- Con explicaciones y ejemplos

- ✓ Inversiones
- ✓ Gastos de puesta en marcha
- ✓ Gastos de explotación y periodicidad
- ✓ Gastos de personal
- ✓ Fuentes de financiación
- ✓ Coste unitario y PVP de los productos y/o servicios
- ✓ Estacionalidad de las ventas
- ✓ Área de influencia y población estimada
- ✓ Establecimientos de la competencia. Valoración

[illegible]



EL CUESTIONARIO PREVIO



PLAN DE VIABILIDAD

Cuestionario Previo

PLAN DE VIABILIDAD

Cuestionario Previo

DATOS DEL PROYECTO

Nombre comercial

Breve descripción de la actividad

Dirección

Localidad C.P. Provincia

¿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

- ☐ Empresa Individual
- ☐ Sociedad Limitada Unipersonal (SLU)
- ☐ Sociedad Limitada (SL)
- ☐ Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)
- ☐ Comunidad de Bienes (CB)
- ☐ Sociedad Civil (SC)
- ☐ Sociedad anónima (SA)
- ☐ Sociedad Limitada Laboral (SLL)
- ☐ Sociedad Anónima Laboral (SAL)
- ☐ Cooperativa de Trabajo Asociado CTA)

No obstante, puede obtenerse más información en:

<http://www.portaldelcomerciante.com/es/articulo/elige-tu-forma-juridica>

¿Vas a desarrollar el proyecto bajo la fórmula de franquicia? SI ☐ NO ☐

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

Tipo de Interés	
Plazo amortización	
Frecuencia de pagos	

[illegible]

EL CUESTIONARIO PREVIO

PLAN DE VIABILIDAD

Cuestionario Previo

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				
Pósteros, 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 gestión/notaría				
Publicidad inicial de lanzamiento				
Cánones de entrada (en franquicias)				

PLAN DE VIABILIDAD

Cuestionario Previo

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		
Gestión/asesoría		
Reparaciones y conservación		
Gastos diversos		
Otros.....		

[illegible]

PLAN DE VIABILIDAD

Cuestionario Previo

ESTACIONALIDAD

[illegible][illegible]

IMPORTE MEDIO DE GASTO MEDIO POR CLIENTE

PLAN DE VIABILIDAD

Cuestionario Previo

MERCADO Y COMPETENCIA

Proximidad	00 metros
Distrito	100 metros
Municipal	1.000 metros
Urbano	2.000 metros
Comarcal	5.000 metros
Provincial	20.000 metros

¿Cuál es el área de influencia que considera para su establecimiento? metros

¿Cuánta población cree que reside en esa área? habitantes

En el área de influencia, ¿existen establecimientos competidores del suyo? ☐ No ☐ Sí

En caso afirmativo, relaciónelos y valórelos (incluyendo el suyo).

	ESTABLECIMIENTO	DIRECCIÓN
A		
B		
C		
D		
E		
F		
G		
H		

[illegible]

Cuadro de valoración. Aspectos a valorar

Caso	Variable	Valor
1	PACHADA: de peso(1) a mejor(5)	8
2	BCAPARATE: de peso(1) a mejor(10)	9
3	DECORACIÓN INTERIOR: de peso(1) a mejor(10)	10
4	LUZ EXTERIOR: de peso(1) a mejor(5)	11
5	LUZ INTERIOR: de peso(1) a mejor(5)	12
6	BURDIO: de peso(1) a mejor(10)	13
7	RELACION CALIDAD/PRECIO: de peso(1) a mejor(10)	
8	IMPRESA: de peso(1) a mejor(5)	
9	HORARIO: de peso(1) a mejor(10)	
10	SEÑADOS: cerrado(1) abierto(5)	
11	ADQUISICIÓN DE TARJETAS: no(1) sí(5)	
12	ANTIGÜEDAD: más(5) menos (0)	
13	OTROS FACTORES: de peso(1) a mejor(10)	

Estos aspectos son los que se consideran más relevantes para una actividad comercial. No obstante, puedes utilizar y valorar otros aspectos que consideres más acordes con la actividad de tu proyecto.

LA APLICACIÓN



- ✓ Se cumplimenta fácilmente con los datos del cuestionario
- ✓ Permite realizar y almacenar distintas simulaciones
- ✓ Todos los cálculos se realizan automáticamente
- ✓ Tablas y desplegados integrados: actividad, tipos de IVA, EPF
- ✓ No es el Plan de Viabilidad que queda configurado por los informes
- ✓ Asistido con ayudas

LA APLICACIÓN



VIAPLAN - Mozilla Firefox

Archivo Editar Ver Historial Marcadores Herramientas Ayuda

VIAPLAN

indicadores.portalcomerciante.com/index.php?subs=sisvicomer&mod=modproyectos&acc=Fun00

Más visitados Comenzar a usar Firef... Últimas noticias Galería de Web Slice Hotmail gratuito Sitios sugeridos

VIAPLAN >>

Bienvenido/a:
Viaplan demo
(viabilidad)
[Desconectar](#)

PLAN DE VIABILIDAD

- CUESTIONARIO
- LISTADO DE PROYECTOS
- NUEVO PROYECTO**

ENTIDAD: AGENCIA DEMO PARA EL FOMENTO DE LA INICIATIVA COMERCIAL

[Pulsar aquí para obtener el CUESTIONARIO a rellenar por el EMPRENDEDOR](#)

Proyectos de empresas comerciales o de servicios para evaluación de su viabilidad 0 Elemento/s seleccionado/s

Sei	Nombre Comercial ?	Actividad ?	Localidad	Promotor ?	Fecha inicio ?	
<input type="checkbox"/>	TODO PARA TU COCHE	COMERCIO AL POR MENOR DE ACCESORIOS Y RECAMBIOS VEHICULOS		ANTONIO FERNANDEZ GARCIA	23/09/2013	
<input type="checkbox"/>	Tienda Multinegocio VENTATODO2013	COMERCIO AL POR MAYOR DE TODA CLASE DE MERCANCIAS	Moncada	Pepe López	17/04/2013	
<input type="checkbox"/>	Ludoteca Navidad Climent	GUARDERÍA Y ENSEÑANZA DE EDUCACIÓN INFANTIL, EXCLUSIVAMENTE	Moncada	Promotor1	01/04/2013	

1 / 1 20 3 Resultados

indicadores.portalcomerciante.com/index.php?subs=sisvicomer&mod=modproyectos&acc=Fun00

Inicio grabar Mi música Reproductor de Wind... VIAPLAN - Mozilla Fire... Microsoft Word ES 10:15

EL PROYECTO

VIAPLAN - Mozilla Firefox

Indicadores: portaldelcomerciante.com/index.php?subs=sisvcomer&mod=modproyectos&acc=Fun00

Más visitados Comenzar a usar Firef... Últimas noticias Galería de Web Slice Hotmail gratuito Sitios sugeridos

Edición de Proyecto

Proyecto: TODO PARA TU COCHE Promotor: ANTONIO FERNANDEZ GARCIA

Proyecto Promotores Inversiones Gastos Constitución Gastos corrientes Gastos de Personal Financiación Productos Demandas

Ingresos estimados Informes

Nombre Comercial: TODO PARA TU COCHE

Actividad: COMERCIO AL POR MENOR DE ACCESORIOS Y RECAMBIOS VEHICULOS

Breve Descripción del Proyecto: LA PROPIA DESCRITA EN LA ACTIVIDAD

Domicilio: C/ LARGA 27

Localidad:

Código Postal: 46970

Provincia: Castellón

Tipo Sociedad: Empresa individual/autónomo

Requiere local / Tipo: Si. En alquiler

Años contrato del local (ver?): 10

Años contrato franquicia (ver?): 0

Fecha inicio: 02/09/2013

Franquicia? ☐

Horario de Apertura: Lunes a sábado mediodía

con 1 mes de vacación ☐

Grabar

Indicadores: portaldelcomerciante.com/index.php?subs=sisvcomer&mod=modproyectos&acc=Fun00#pes-55023527765026f6cd

Inicio grabar Mi música Reproductor de Wind... VIAPLAN - Mozilla Fire... ES 10:13

Se contempla el RE

Horario/vacaciones para un adecuado cálculo de los ingresos

INVERSIONES

VIAPLAN - Mozilla Firefox

indicadores.portaldelcomerciante.com/index.php?subs=sisvicomer&mod=modproyectos&acc=Fun00

Más visitados Comenzar a usar Firef... Últimas noticias Galería de Web Slice Hotmail gratuito Sitios sugeridos

Inversiones

Concepto	Importe Inicial (sin iva)	% IVA ?	Importe IVA	Importe Total (con iva)	Amortizacion %	Amortizacion Importe	
Compra de Terrenos	0.00	26.2	0.00	0.00	0.00	0.00	✓
Compra de Locales	0.00	26.2	0.00	0.00	2.00	0.00	✓
Maquinaria	7300.00	26.2	1,912.60	9,212.60	10.00	921.26	✓
Herramientas y utillaje, menaje...	1400.00	26.2	366.80	1,766.80	20.00	353.36	✓
Mobiliario	600.00	26.2	157.20	757.20	15.00	113.58	✓
Rótulos, Luminosos	1000.00	26.2	262.00	1,262.00	10.00	126.20	✓
Equipos Informáticos	750.00	26.2	196.50	946.50	25.00	236.63	✓
Programas Informáticos, software	125.00	26.2	32.75	157.75	33.00	52.00	✓
Instalaciones Técnicas (aire acond., iluminación, seguridad...)	0.00	26.2	0.00	0.00	10.00	0.00	✓
Reformas/acondicionamientos del local	25000.00	26.2	6,550.00	31,550.00	10.00	3,155.00	✓
Vehículos		26.2	2,549.26				
Existencias iniciales de mercancías		26.2	1,624.40				
Existencias iniciales de mercancías (otro %iva)		26.2	0.00				
Existencias iniciales de otros aprovisionamientos (envases, embalajes...)	0.00	26.2	0.00	0.00	0.00	0.00	✓
Uniformes/equipamiento de trabajo	72.00	26.2	18.86	90.86	50.00	45.43	✓
Marcas, patentes, logotipos	0.00	sin iva	0.00	0.00	0.00	0.00	✓
Cartera de clientes	0.00	sin iva	0.00	0.00	0.00	0.00	✓
Traspaso del negocio	0.00	sin iva	0.00	0.00	0.00	0.00	✓
Fianzas y depósitos en el alquiler	1500.00	sin iva	0.00	1,500.00	0.00	0.00	✓
Otro tipo de avales y garantías	0.00	sin iva	0.00	0.00	0.00	0.00	✓
Dinero en efectivo/Caja y Bancos	600.00	sin iva	0.00	600.00	0.00	0.00	✓

Tipos IVA

% amortización según tablas fiscales

Inicio grabar Mi música Reproductor de Wind... VIAPLAN - Mozilla Fire... Microsoft Word ES 10:16

GASTOS DE CONSTITUCIÓN

VIAPLAN x

← → C indicadores.portaldelcomerciante.com/index.php?subs=sisvcomer&mod=modproyectos&acc=Fun00

Aplicaciones Solicitud_EEEJ Estrategia de Empren...

Edición de Proyecto

Proyecto: **TODO PARA TU COCHE** Promotor: **ANTONIO FERNANDEZ GARCIA**

Proyecto Promotores Inversiones **Gastos Constitución** Gastos corrientes Gastos de Personal Financiación Productos Demanda potencial La Competencia

Ingresos estimados Informes

NOTA PARA EL TÉCNICO: Se ha decidido no calcular amortización sobre los Gastos de Constitución. Dejamos las columnas de amortización con su valor a cero.

Actualizar los campos calculados de Gastos

Gastos de Constitución iniciales y Primer Establecimiento

Concepto	Importe Inicial (sin iva)	% IVA ?	Importe IVA	Importe Total (con iva)	Amortización %	Amortización Importe	
Licencia de apertura	1300.00	sin iva	0.00	1,300.00	0.00	0.00	✓
Altas de suministros (agua, luz, teléfono, gas ...)	675.00	26.2	176.85	851.85	0.00	0.00	✓
Licencia de obras	1000.00	sin iva	0.00	1,000.00	0.00	0.00	✓
Proyecto Técnico	1360.00	26.2	356.32	1,716.32	0.00	0.00	✓
Otras tasas y/o licencias	0.00	sin iva	0.00	0.00	0.00	0.00	✓
Gastos de gestoría/notaría	0.00	26.2	0.00	0.00	0.00	0.00	✓
Publicidad inicial de lanzamiento	1200.00	26.2	314.40	1,514.40	0.00	0.00	✓
Cánones de entrada (en franquicias)	0.00	26.2	0.00	0.00	0.00	0.00	✓
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION	5,535.00	sin iva	847.57	6,382.57	0.00	0.00	

Inicio DonPatterson_Mo... LA SOLANA Reproductor de ... VIAPLAN - Google... Microsoft Word Microsoft PowerP... ES 8:52

PERIODIFICACIÓN GASTO CORRIENTE



VIAPLAN - Mozilla Firefox

Archivo Editar Ver Historial Marcadores Herramientas Ayuda

VIAPLAN

indicadores.portaldelcomerciante.com/index.php?subs=sisvcomer&mod=modproyectos&acc=Fun00

Más visitados Comenzar a usar Firef... Últimas noticias Galería de Web Slice Hotmail gratuito Sitios sugeridos

Ingresos estimados Informes

Actualizar los campos calculados

Gastos corrientes de Funcionamiento

Concepto	Importe periodo (sin iva)	% IVA	Periodicidad de pago	mar car	des mar car	M ene	E febr	S mar	E abril	S may	junio	julio	ago	sept	octu	novi	dicie	Importe IVA	Importe Periodo (con iva)	Total Anual (sin iva)	Total Anual (con iva)		
Alquileres	500.00	26.2				<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	131.00	631.00	6,000.00	7,572.00		<input checked="" type="checkbox"/>
Primas de seguros	672.00	sin iva	Anual			<input checked="" type="checkbox"/>												0.00	672.00	672.00	672.00		<input checked="" type="checkbox"/>
Cuotas de leasing/renting	0.00	26.2																0.00	0.00	0.00	0.00		<input checked="" type="checkbox"/>
Consumo estimado electricidad	216.00	26.2	Mensual			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	56.59	272.59	2,592.00	3,271.08		<input checked="" type="checkbox"/>
Consumo estimado agua	67.00	11.4	Bimensual			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	7.64	74.64	402.00	447.84		<input checked="" type="checkbox"/>
Consumo estimado teléfono						<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	45.33	218.33	2,076.00	2,619.96		<input checked="" type="checkbox"/>
Consumo estimado																		0.00	0.00	0.00	0.00		<input checked="" type="checkbox"/>
Cuota Internet						<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	10.48	50.48	480.00	605.76		<input checked="" type="checkbox"/>
Consumibles (bolsas, papel envolver ...)	0.00	26.2																0.00	0.00	0.00	0.00		<input checked="" type="checkbox"/>
Gastos de limpieza (material y/o personal)	175.00	26.2	Mensual			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	45.85	220.85	2,100.00	2,650.20		<input checked="" type="checkbox"/>
Campañas de publicidad periódicas	300.00	26.2									<input checked="" type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>			78.60	378.60	600.00	757.20		<input checked="" type="checkbox"/>
tributos (IBI, vados, Impuesto circulación ...)	263.00	sin iva	Anual							<input checked="" type="checkbox"/>								0.00	263.00	263.00	263.00		<input checked="" type="checkbox"/>
Combustibles/ gasto de transporte	214.00	26.2	Mensual			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	56.07	270.07	2,568.00	3,240.84		<input checked="" type="checkbox"/>
Material de oficina	45.00	26.2	Mensual			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	11.79	56.79	540.00	681.48		<input checked="" type="checkbox"/>
Gestoría/asesoría	85.00	26.2	Mensual			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	22.27	107.27	1,020.00	1,287.24		<input checked="" type="checkbox"/>
Reparaciones y conservación	0.00	26.2																0.00	0.00	0.00	0.00		<input checked="" type="checkbox"/>

Introducción periodicidad

Inicio grabar Mi música Reproductor de Wind... VIAPLAN - Mozilla Fire... Microsoft Word E5 10:14

LOS INFORMES: EL PLAN DE VIABILIDAD



- ✓ El informe completo constituye el Plan Económico- Financiero
- ✓ Se estructura siguiendo los apartados de un Plan de Viabilidad
- ✓ Aparecen los resultados y porcentajes calculados por la aplicación
- ✓ Apoyo gráfico para una atractiva visualización
- ✓ Importancia de la Valoración Final, que pone en relación:
 - El umbral de rentabilidad
 - Las ventas estimadas
 - La cuota de mercado

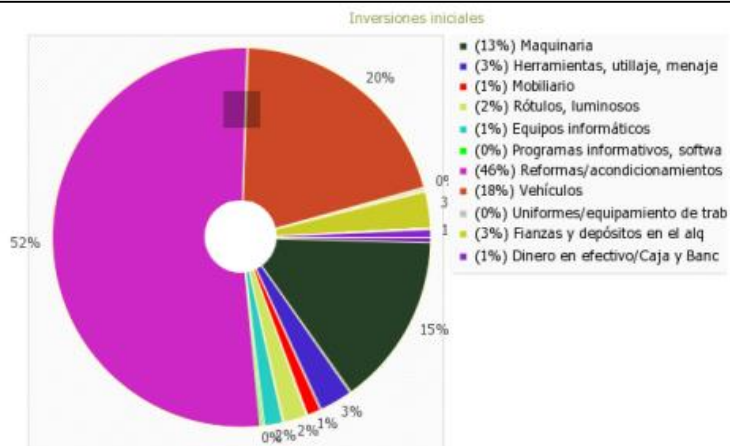


INVERSIONES INICIALES

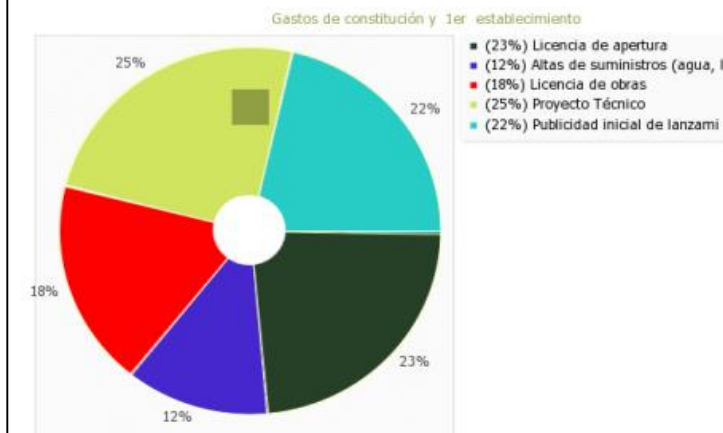


2. Inversiones y gastos de puesta en marcha

Inversiones Iniciales	Valor inicial	%
Compra de terrenos		
Compra de locales		
Maquinaria	7.300,00	13,45
Herramientas, utillaje, menaje...	1.400,00	2,58
Mobiliario	600,00	1,11
Rótulos, luminosos	1.000,00	1,84
Equipos informáticos	750,00	1,38
Programas informativos, software	125,00	0,23
Instalaciones técnicas (aire acondicionado, iluminación, seguridad...)		
Reformas/condicionamientos del local	25.000,00	46,06
Vehículos	9.730,00	17,93
Existencias iniciales de mercancías. Stock de seguridad		
Existencias iniciales otros aprovisionamientos (envases, embalajes...)		
Uniformes/equipamiento de trabajo	72,00	0,13
Marcas, patentes, logotipos		
Cartera de clientes		
Traspaso del negocio		
Fianzas y depósitos en el alquiler	1.500,00	2,76
Otro tipo de avales y garantías		
Dinero en efectivo/Caja y Bancos	600,00	1,11
*Total Inversiones *	54.277,00	100,00
*Amortizaciones *	6.845,41	



Gastos de constitución y 1er establecimiento	Valor inicial	%
Licencia de apertura	1.300,00	23,49
Altas de suministros (agua, luz, teléfono, gas...)	675,00	12,20
Licencia de obras	1.000,00	18,07
Proyecto Técnico	1.360,00	24,57
Otras tasas y/o licencias		
Gastos de gestoría/notaría		
Publicidad inicial de lanzamiento	1.200,00	21,68
Cánones de entrada.(en franquicias)		
*Total gastos de constitución *	5.535,00	100,00
*Amortizaciones *	1.276,51	



BALANCE – FONDO DE MANIOBRA



5. Balance de situación inicial

ACTIVO	Importe
GASTOS CONSTITUCIÓN	5.535,00
ACTIVO NO CORRIENTE	47.477,00
I. Inmovilizado intangible	125,00
Propiedad Industrial	
Derechos de Traspaso	
Aplicaciones Informáticas	125,00
II. Inmovilizado material	45.852,00
Terrenos y Bienes Naturales	
Construcciones	25.000,00
Instalaciones Técnicas	1.000,00
Maquinaria	7.300,00
Utillaje	1.472,00
Mobiliario	600,00
Equipos para proceso de información	750,00
Elementos de transporte	9.730,00
III Inversiones inmobiliarias	1.500,00
Fianzas y Depósitos Constituidos a largo plazo	1.500,00
ACTIVO CORRIENTE	6.800,00
IV. Existencias	6.200,00
Mercaderías	6.200,00
Otros aprovisionamientos	
V. Efectivo y otros activos líquidos	600,00
Caja y Bancos	600,00
ACTIVO TOTAL	54.277,00
** TOTAL ACTIVO + GASTOS CONSTITUCIÓN **	59.812,00
PATRIMONIO NETO Y PASIVO	Importe
PATRIMONIO NETO	17.300,00
I. Fondos propios	17.300,00
Capital	17.300,00
Subvenciones recibidas	
PASIVO NO CORRIENTE	42.059,70
II. Deudas a largo plazo	42.059,70
Deudas con entidades de crédito	42.059,70
Acreedores por arrendamiento financiero	
PASIVO CORRIENTE	452,30
III. Deudas a corto plazo	452,30
Deudas con entidades de crédito	452,30
IV. Acreedores comerciales	
Proveedores	
** TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO **	59.812,00

6. Fondo de maniobra

	a largo plazo	a corto plazo	TOTAL
INVERSIONES	53.012,00	6.800,00	59.812,00
FINANCIACIÓN	59.359,70	452,30	59.812,00

El fondo de maniobra es una de las magnitudes clave a controlar en una empresa y se define como:
Los recursos financieros a largo plazo de los que dispone la empresa una vez ha financiado las inversiones a largo plazo.
Es el "fondo de maniobra" de recursos a largo plazo del que dispone la empresa para hacer frente a las deudas a corto plazo.

$$\text{FONDO DE MANIOBRA} = \text{FINANCIACIÓN A LARGO PLAZO} - \text{INVERSION A LARGO PLAZO} = 6.347,70$$

Visto de otra forma, podemos considerar que el fondo de maniobra como la cantidad de recursos a corto plazo que aun nos quedan una vez pagadas todas nuestras deudas a corto plazo.

$$\text{FONDO DE MANIOBRA} = \text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE} = 6.347,70$$

Incluso, podemos ver el nivel de Fondo de Maniobra en sentido más "real" si solo consideramos el activo más líquido

$$\text{FONDO DE MANIOBRA} = (\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{EXISTENCIAS}) - \text{PASIVO CORRIENTE} = 147,70$$

Gráficamente:



$$\text{Fondo de maniobra} = 6.347,70$$

En este proyecto, el Fondo de Maniobra es **POSITIVO**, lo que indica una adecuada correlación entre las inversiones y su financiación.
Las inversiones a corto plazo están financiadas todas con recursos a corto plazo e incluso una parte (fondo de maniobra) está financiada a largo plazo.
De otra forma también podemos afirmar que todas nuestras deudas a corto plazo pueden ser pagadas con los recursos a corto plazo, es decir no hay a priori potenciales problemas de liquidez, ni de suspensión de pagos.

En todo caso, tanto el signo, como el valor ideal del fondo de maniobra están en función de la actividad y estructura del negocio, fundamentalmente del nivel de venta al contado y el volumen de stocks de existencias.
Cuanto mas porcentaje de ventas al contado y menor nivel de stocks, menor exigencia de fondo de maniobra y viceversa.

GASTOS CORRIENTES Y DE PERSONAL

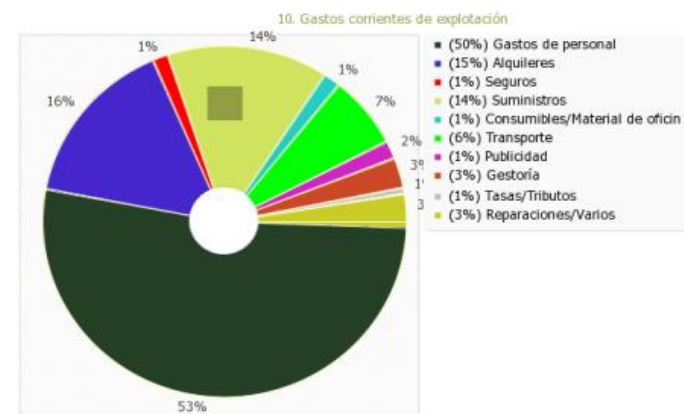
9. Gastos de personal

Promotor/es							
	Sueldo mensual asignado	Bonificación Autónomos SI/No	Cuota Autónomos 1er semestre	Cuota Autónomos 2º semestre			Coste Anual
ANTONIO FERNANDEZ GARCIA	1.200,00	NO	256,00	256,00			17.472,00
TOTAL	1.200,00		256,00	256,00			17.472,00

Trabajadores/as a contratar							
	Nº Trabajadores	Salario Base mensual	% Jornada	Salario mensual (aplica %)	S. Social Empresa mensual	Coste mensual	Coste Anual
DEPENDIENTE	1	900,00	50,00	450,00	168,48	618,48	8.321,76
TOTAL	1	900,00		450,00	168,48	618,48	8.321,76

10. Gastos corrientes de explotación

concepto	Periodicidad	Importe Periodo (con iva)	Total Anual (con iva)	% sobre el Total
Sueldo Promotor/es	MENSUAL	1.200,00	14.400,00	28,03
Cuotas Autónomos	MENSUAL	256,00	3.072,00	5,98
Sueldo Mensual Trabajadores Contratados	MENSUAL	450,00	5.400,00	10,51
Paga Extra Trabajadores Contratados	SEMESTRAL	450,00	900,00	1,75
Seguridad Social a cargo de la empresa	MENSUAL	168,48	2.021,76	3,94
Alquileres		631,00	7.572,00	14,74
Primas de seguros	ANUAL	672,00	672,00	1,31
Cuotas de leasing/renting				
Consumo estimado electricidad	MENSUAL	272,59	3.271,08	6,37
Consumo estimado agua	BIMENSUAL	74,64	447,84	0,87
Consumo estimado teléfono	MENSUAL	218,33	2.619,96	5,10
Consumo estimado gas				
Cuota Internet	MENSUAL	50,48	605,76	1,18
Consumibles (bolsas, papel envolver...)				
Gastos de limpieza (material y/o personal)	MENSUAL	220,85	2.650,20	5,16
Campañas de publicidad periódicas		378,60	757,20	1,47
Tributos (IBI, vados, Impuesto circulación...)	ANUAL	263,00	263,00	0,51
Combustibles/ Gastos de transporte	MENSUAL	270,07	3.240,84	6,31
Material de oficina	MENSUAL	56,79	681,48	1,33
Gestoría/asesoría	MENSUAL	107,27	1.287,24	2,51
Reparaciones y conservación				
Gastos diversos	MENSUAL	126,20	1.514,40	2,95
Total gastos corrientes			51.376,76	100,00



EL UMBRAL DE RENTABILIDAD

13. Umbral de rentabilidad o punto muerto

El umbral de rentabilidad o punto muerto se define como la cifra de facturación (o el número mínimo de unidades) que una empresa necesita vender para que el beneficio en ese momento sea cero.
Es decir, cuando los costes totales (variable y fijos) igualan a los ingresos totales por venta.

A partir de este volumen mínimo de ventas, podemos considerar rentable la comercialización de los productos y/o prestación de los servicios por parte del negocio.

En el presente proyecto tenemos que:

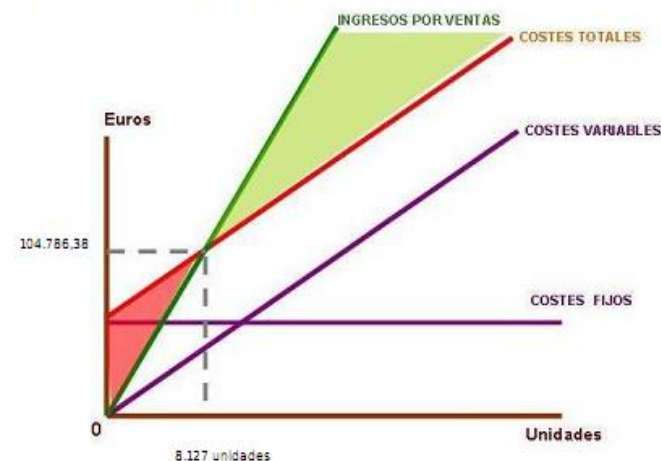
Umbral de rentabilidad total en euros **104.786,38**

% que supone la cifra de ventas estimada en relación al umbral de rentabilidad: **99,51**
(Si es inferior a 100% indica que la cifra no cubre los gastos del proyecto)

Umbral de rentabilidad en unidades

producto / servicio	unidades
NEUMÁTICOS	279
TAPACUBOS	1.310
LIMPIAPARABRISAS	194
AMBIENTADORES	4.030
FUNDAS ASIENTOS	318
ACEITES	361
OTROS ACCESORIOS	1.635
Total productos	8.127

Gráficamente el Umbral de Rentabilidad se define:



En la siguiente tabla podemos apreciar aproximadamente en función de los ingresos diarios y los ingresos mensuales, donde se produce el intervalo que posibilita llegar al umbral de rentabilidad, es decir cuando el resultado es cero.

En la primera columna se relacionan distintas posibilidades de ingresos diarios (se van incrementando) estos ingresos diarios llevan aparejados unos ingresos mensuales (2ª columna) y unos ingresos anuales (3ª columna).
Al poner los ingresos anuales en comparación con la cifra de umbral de rentabilidad obtenida para el proyecto, podemos apreciar si está por debajo (pérdidas) o por encima (beneficios), incluso el punto más o menos donde son iguales, es decir el beneficio es cero, que tiene asociados unos determinados ingresos diarios y mensuales.

Ingresos diarios	Ingresos mensuales	Ingresos anuales	Umbral de Rentabilidad	Resultado Obtenido	Situación Final
			104.786,38	-104.786,38	PERDIDAS
50	1.100	13.200	104.786,38	-91.586,38	PERDIDAS
100	2.200	26.400	104.786,38	-78.386,38	PERDIDAS
150	3.300	39.600	104.786,38	-65.186,38	PERDIDAS
200	4.400	52.800	104.786,38	-51.986,38	PERDIDAS
250	5.500	66.000	104.786,38	-38.786,38	PERDIDAS
300	6.600	79.200	104.786,38	-25.586,38	PERDIDAS
350	7.700	92.400	104.786,38	-12.386,38	PERDIDAS
400	8.800	105.600	104.786,38	813,62	BENEFICIOS
450	9.900	118.800	104.786,38	14.013,62	BENEFICIOS
500	11.000	132.000	104.786,38	27.213,62	BENEFICIOS
550	12.100	145.200	104.786,38	40.413,62	BENEFICIOS
600	13.200	158.400	104.786,38	53.613,62	BENEFICIOS
650	14.300	171.600	104.786,38	66.813,62	BENEFICIOS
700	15.400	184.800	104.786,38	80.013,62	BENEFICIOS
750	16.500	198.000	104.786,38	93.213,62	BENEFICIOS
800	17.600	211.200	104.786,38	106.413,62	BENEFICIOS
850	18.700	224.400	104.786,38	119.613,62	BENEFICIOS
900	19.800	237.600	104.786,38	132.813,62	BENEFICIOS
950	20.900	250.800	104.786,38	146.013,62	BENEFICIOS
1.000	22.000	264.000	104.786,38	159.213,62	BENEFICIOS
1.050	23.100	277.200	104.786,38	172.413,62	BENEFICIOS
1.100	24.200	290.400	104.786,38	185.613,62	BENEFICIOS
1.150	25.300	303.600	104.786,38	198.813,62	BENEFICIOS
1.200	26.400	316.800	104.786,38	212.013,62	BENEFICIOS
1.250	27.500	330.000	104.786,38	225.213,62	BENEFICIOS
1.300	28.600	343.200	104.786,38	238.413,62	BENEFICIOS
1.350	29.700	356.400	104.786,38	251.613,62	BENEFICIOS
1.400	30.800	369.600	104.786,38	264.813,62	BENEFICIOS
1.450	31.900	382.800	104.786,38	278.013,62	BENEFICIOS
1.500	33.000	396.000	104.786,38	291.213,62	BENEFICIOS
1.550	34.100	409.200	104.786,38	304.413,62	BENEFICIOS
1.600	35.200	422.400	104.786,38	317.613,62	BENEFICIOS
1.650	36.300	435.600	104.786,38	330.813,62	BENEFICIOS
1.700	37.400	448.800	104.786,38	344.013,62	BENEFICIOS
1.750	38.500	462.000	104.786,38	357.213,62	BENEFICIOS
1.800	39.600	475.200	104.786,38	370.413,62	BENEFICIOS
1.850	40.700	488.400	104.786,38	383.613,62	BENEFICIOS
1.900	41.800	501.600	104.786,38	396.813,62	BENEFICIOS
1.950	42.900	514.800	104.786,38	410.013,62	BENEFICIOS

VALORACIÓN FINAL AUTOMATIZADA



17. Cuenta de tesorería

A través de la Cuenta de Tesorería pasamos a abordar el análisis del movimiento de caja del proyecto con las salidas y entradas de efectivo en el momento en que se producen. La potencial existencia de problemas de liquidez se detecta a partir de las últimas filas del cuadro.

COBROS	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dici	Total
Cobros por actividad													
Ingresos por Ventas/Servicios	8.341,44	8.341,44	8.341,44	10.426,80	10.426,80	15.640,20	15.640,20	5.213,40	5.213,40		8.341,44	8.341,44	104.268,00
1.Total	8.341,44	8.341,44	8.341,44	10.426,80	10.426,80	15.640,20	15.640,20	5.213,40	5.213,40		8.341,44	8.341,44	104.268,00

PAGOS	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dici	Total
Pagos por actividad													
Coste de ventas	4.375,56	4.375,56	4.375,56	5.469,45	5.469,45	8.204,17	8.204,17	2.734,72	2.734,72		4.375,56	4.375,56	54.694,49
Sueldos Promotores	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	14.400,00
Cuota Autónomos	256,00	256,00	256,00	256,00	256,00	256,00	256,00	256,00	256,00	256,00	256,00	256,00	3.072,00
Sueldos y salarios trabajadores	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	5.400,00
Pagos extra trabajadores						450,00			450,00				900,00
Seguridad Social a cargo empresa	168,48	168,48	168,48	168,48	168,48	168,48	168,48	168,48	168,48	168,48	168,48	168,48	2.021,76
Alquileres	631,00	631,00	631,00	631,00	631,00	631,00	631,00	631,00	631,00	631,00	631,00	631,00	7.572,00
Primas de seguros	672,00												672,00
Cuotas de leasing/renting	272,59	272,59	272,59	272,59	272,59	272,59	272,59	272,59	272,59	272,59	272,59	272,59	3.271,08
Consumo electricidad													
Consumo agua		74,64		74,64		74,64		74,64		74,64		74,64	447,84
Consumo teléfono	218,33	218,33	218,33	218,33	218,33	218,33	218,33	218,33	218,33	218,33	218,33	218,33	2.619,96
Consumo gas													
Cuota Internet	50,48	50,48	50,48	50,48	50,48	50,48	50,48	50,48	50,48	50,48	50,48	50,48	605,76
Consumibles (bolsa, papel, ...)													
Gastos limpieza	220,85	220,85	220,85	220,85	220,85	220,85	220,85	220,85	220,85	220,85	220,85	220,85	2.650,20
Campañas de Publicidad						378,60				378,60			757,20
Tributos (IBI, vados,...)					263,00								263,00

Combustibles/Gastos transporte	270,07	270,07	270,07	270,07	270,07	270,07	270,07	270,07	270,07	270,07	270,07	270,07	3.240,84
Material de oficina	56,79	56,79	56,79	56,79	56,79	56,79	56,79	56,79	56,79	56,79	56,79	56,79	681,48
Gestoría/asesoría	107,27	107,27	107,27	107,27	107,27	107,27	107,27	107,27	107,27	107,27	107,27	107,27	1.287,24
Reparaciones y conservación													
Gastos diversos	126,20	126,20	126,20	126,20	126,20	126,20	126,20	126,20	126,20	126,20	126,20	126,20	1.514,40
2.Total	9.075,62	8.478,26	8.403,62	9.572,15	9.760,51	13.135,47	12.232,23	6.837,42	7.212,78	4.481,30	8.403,62	8.478,26	106.071,25

Mensual actividad(1-2)	-734,18	-136,82	-62,18	854,65	666,29	2.504,73	3.407,97	-1.624,02	-1.999,38	-4.481,30	-62,18	-136,82	-1.803,25
Acumulada	-734,18	-871,00	-933,18	-78,53	587,76	3.092,49	6.500,46	4.876,44	2.877,06	-1.604,24	-1.666,42	-1.803,24	

El saldo mensual nos muestra el saldo de caja mensual derivado de la actividad económica normal del proyecto. La fila acumulada va arrastrando el saldo de la actividad mensual. Lo preocupante no es un saldo mensual negativo, sino que este no sea absorbido por el saldo acumulado.

18. Valoración final. Conclusiones

RELACION ENTRE EL UMBRAL DE RENTABILIDAD Y EL GASTO POR DEMANDA POTENCIAL

La cifra de 104786.38 correspondiente al umbral de rentabilidad es inferior a 134470.00 que es la cifra de gasto total comercializable correspondiente a la demanda potencial por parte del público considerado en el área de influencia para los bienes y/o servicios comercializados por el proyecto, según la Encuesta de Presupuestos Familiares.

Ello nos indica a priori que si pudiéramos captar todo el mercado potencial, tendríamos beneficios porque cubriríamos el umbral de rentabilidad. En concreto, captando un 77.93 % del gasto comercializable asociado a nuestra área de influencia cubrimos todos los costes.

RELACION ENTRE EL UMBRAL DE RENTABILIDAD Y LA CUOTA DE MERCADO

Si existe competencia, el gasto comercializable no va a ser sólo para nuestro proyecto, sino que este se repartirá y nuestro establecimiento le corresponderá una determinada cuota de mercado, que si bien se ha calculado sobre la valoración subjetiva del emprendedor, nos sirve como aproximación al hecho de la necesaria consideración de los establecimientos competidores.

La cifra de 104786.38 correspondiente al umbral de rentabilidad es superior a 57765.28 que es la cifra del gasto total comercializable que nos corresponde según nuestra cuota de mercado.

Ello nos indica a priori que aunque pudiéramos captar toda nuestra cuota de mercado, posiblemente tendríamos pérdidas porque no cubriríamos el umbral de rentabilidad.

RELACIÓN ENTRE LA CIFRA DE INGRESOS POR VENTAS ESTIMADAS Y EL UMBRAL DE RENTABILIDAD

La cifra de 104268.00 que son los ingresos por ventas estimadas, es inferior a la cifra de 104786.38 correspondiente al umbral de rentabilidad, lo que indica que aunque se cumplan las estimaciones de venta para el proyecto, no se cubrirán todos los gastos (fijos y variables) y se obtendrá pérdida.

En concreto es inferior un 0.4899999999999999 %. Visto de otra forma, la cifra de ingresos por ventas estimadas debería ser un 0.5 % mayor para poder cubrir los costes.

VALORACIÓN FINAL

El proyecto a priori es **INVIABLE** ya que:

Por una parte la cifra de ingresos por ventas estimadas es inferior al Umbral de Rentabilidad con lo que ese nivel de facturación no permite cubrir la totalidad de los costes.

Además, por otra, difícilmente podríamos aumentar las ventas estimadas porque aunque si consideráramos la posibilidad de absorber todo el gasto comercializable (sin competencia), los ingresos darían para llegar a alcanzar el umbral de rentabilidad, al considerar los establecimientos competidores, la cuota de mercado que nos corresponde es inferior y no da para cubrir la totalidad de los costes del proyecto. Alcanzar nuestra parte estimada de la "tarta" no nos garantiza la viabilidad.

El proyecto debería plantearse desarrollar una política muy agresiva frente a la competencia (publicidad, precios.....) que permitiera "robar" cuota de mercado .

Y por otra parte, la reducción del Umbral de Rentabilidad hasta llegar a la cuantía en euros que corresponde como cuota de mercado a nuestro establecimiento. Reducción que se puede lograr a través de alguna de las siguientes posibilidades (o una combinación de las mismas):

- Reducir los costes variables (costes de adquisición del productos a comercializar)
- Reducir costes fijos (sueldo promotor, alquileres,.....)

Otras posibilidades para reducir el umbral, como podrían ser el incrementar el porcentaje de margen a aplicar sobre el coste de los productos o incrementar el precio se pueden revelar como inconvenientes a la hora de competir e incrementar nuestra cuota de mercado.



sernutec
Servicios y Nuevas Tecnologías S.L.



Gracias por su atención