

## ANÁLISIS DE PREVIABILIDAD. Recursos Suficientes

### 1. CÁLCULO APROXIMADO<sup>1</sup> DE LOS RECURSOS ECONÓMICOS NECESARIOS PARA PONER EN MARCHA Y MANTENER LOS GASTOS FIJOS DE LOS PRIMEROS MESES

CONCEPTO DEL GASTO	CANTIDAD MÍNIMA <sup>2</sup>	CANTIDAD MÁXIMA <sup>3</sup>	COMPROBADO / REAL / VIABLE / DECIDIDO <sup>4</sup>
<b>1.1. Gastos de constitución y establecimiento:</b> Notaría; Tributos; Licencias de obras / apertura: Patentes y marcas; Publicidad lanzamiento; Otros.			
<b>1.2. Adquisición o traspaso de local; obras, reformas...</b>			
<b>1.2. Adquisición de equipamiento, mobiliario.</b>			
<b>1.3. Gastos de funcionamiento en los primeros meses:</b> Compras, materiales; Alquiler y suministros; Salarios y Seguridad Social; Otros			
<b>TOTALES 1</b>			
<b>2. Previsión de ventas medias mensuales a lo largo año 1</b> (previsión inicial aproximada) Nº aproximado de meses hasta que los ingresos por ventas cubran los gastos de funcionamiento			
<b>3. Cantidad total necesaria para cubrir los gastos de funcionamiento no cubiertos por ventas los primeros meses.</b>			
<b>TOTALES 3</b>			
<b>TOTAL 1 + 3</b> (Inversión inicial necesaria)			
<b>4. Previsión gastos medios de funcionamiento, mensuales durante el primer año</b> (aproximada)			
<b>Diferencia entre gastos medios e ingresos medios por ventas durante el primer año (2 - 4)</b>			
<b>Otra financiación necesaria a lo largo del año 1</b>			

<sup>1</sup> Esta valoración es preliminar. No es un documento contable ni es necesario contar con cifras exactas, basta con una primera aproximación.

<sup>2</sup> Mínimo que puede suponer el gasto –buscando el mejor precio, rebajando las expectativas, la calidad, el nivel...

<sup>3</sup> Máximo que podría costar, si suben los precios, si se dispone de mayor financiación, si se es más ambicioso...

<sup>4</sup> Cifra final después de un análisis, máximo posible según los fondos con los que se cuenta...

## 2.- RECURSOS ECONÓMICOS CON LOS QUE SE CUENTA INICIALMENTE (propios<sup>5</sup>, ayudas o préstamos familiares...)

Cantidad posible:

Diferencia con el total necesario para la inversión inicial:

2.1. Capacidad crediticia del emprendedor (o del grupo cuando se trate de varios socios):

Cantidad posible a obtener:

Fórmulas (préstamos, créditos, microcréditos...)

## 3. GRADO DE COBERTURA DE LA FINANCIACIÓN NECESARIA Y POSIBILIDADES DE LOGRAR MAYOR FINANCIACIÓN

## 4. CONCLUSIONES DEL EMPRENDEDOR

¿El proyecto empresarial cuenta, en principio, o podría contar, con recursos económicos suficientes para su puesta en marcha?

## 5. OTROS RECURSOS

¿El emprendedor y en su caso sus futuros socios, trabajarían en la empresa? ¿Serían suficientes como equipo de trabajo? ¿Tendrían que contratar inicialmente a otras personas? ¿Sería viable?

¿El equipo inicial cuenta con la competencia técnica suficiente? ¿Domina las claves del negocio? ¿Conoce bien el sector?

¿Pueden contar, sin especial dificultad, con el local y el equipamiento necesario?

<sup>5</sup> En el caso de emprendedores desempleados cuyo proyecto empresarial vaya a ser una fórmula empresarial de Economía Social –Cooperativas y Sociedades Laborales- cuenta aquí con el Pago Único o Capitalización del Desempleo.