

Realizamos estudios de viabilidad y elaboramos planes de negocio.

Utilizamos principalmente la herramienta "Sinalyzer", desarrollada por nosotros.

www.sinalyzer.com



¿Qué datos necesitamos para realizar el estudio de viabilidad económico financiero?

Podemos ayudarte si no conoces todos los datos o hay algo que no entiendes.

2

Costes variables:

- ✓ *Coste variable del producto o servicio.*
- ✓ *Puede ser un porcentaje sobre el precio de venta o un importe.*
- ✓ *Es necesario distinguir entre el coste del producto o materia prima y otros costes variables (transporte, comisiones, royalties, etc.)*
- ✓ *Plazo medio de pago al proveedor (contado, a 30 días o a cualquier otro n° de días).*

1

Estimación de los ingresos mensuales:

- *Ingresos o ventas mensuales durante los primeros dos años.*
- *Estimación del porcentaje de crecimiento a partir del tercer año.*
- *Plazo medio de cobro (contado, a 30 días, etc.)*

Ejemplo de costes variables:

- *Tienda de ropa: Coste de la compra de la ropa al fabricante.*
- *Lavandería: Coste de los consumibles como el detergente y el suavizante.*
- *Restaurante: Coste de los alimentos y bebidas.*

Ejemplos de otros costes variables: transporte, comisiones del pago con tarjetas de crédito o de las plataformas de pago online, royalties en el caso de franquicias, etc.

sinalyzer

3

Gastos de personal:

- *Gastos mensuales durante los primeros dos años.*
- *Estimación del porcentaje de crecimiento a partir del tercer año.*

5

INVERSIONES:

- *Datos sobre las inversiones a realizar: conceptos, importes, años de amortización, fechas de cada inversión.*

Ejemplos de inversiones:

- *Inmovilizado material: maquinaria, local, furgoneta, mobiliario, etc.*
- *Inmovilizado intangible: programa informático, canon de entrada, traspaso del local, etc.*

4

Costes fijos:

- ✓ *Costes fijos mensuales durante los primeros dos años.*
- ✓ *Estimación del porcentaje de incremento o disminución a partir del tercer año.*
- ✓ *Indicar si alguno de los costes es anual como en el caso de la póliza de seguro.*
- ✓ *Plazo medio de pago al proveedor (contado, a 30 días o a cualquier otro n° de días).*

Ejemplo de costes fijos:

- *Alquiler del local, limpieza, electricidad, gas, teléfono e internet, gestoría, seguros, alarma, etc.*

6

Datos fiscales:

- *Régimen fiscal: Autónomo o Sociedad Limitada.*
- *Tipo de IVA medio de cada concepto (ventas, costes variables, costes fijos e inversiones). Si no lo sabes nosotros te ayudamos a definirlo.*

7

sinalyzer

FINANCIACIÓN:

Nosotros calculamos, con los datos anteriores, cuánta financiación necesitas y en qué fechas.

- Dinos si estás pensando en un préstamo bancario y/o en un leasing, y danos las condiciones si ya has hablado con el banco.
- Necesitamos saber si hay recursos propios (dinero ahorrado del socio o autónomo).

8

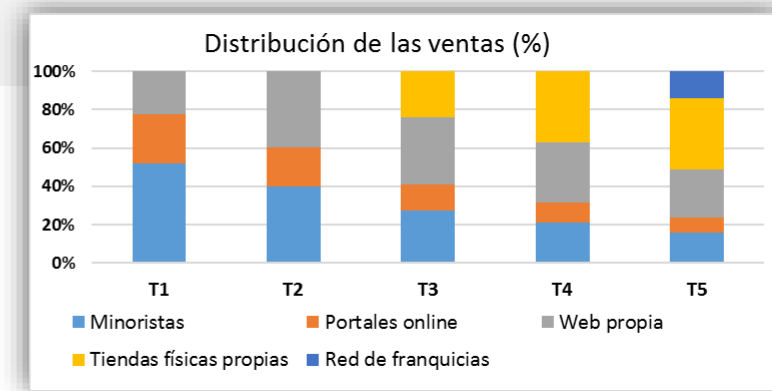
¿Es un negocio existente ya en marcha?

Si el negocio no es nuevo necesitaremos también los datos de cierre del último trimestre.

Desglose por producto:

¿Necesitas realizar el estudio de viabilidad desglosando por líneas de productos o por canales de venta?

Si es así, dinos de cuántas líneas o canales hablamos. Necesitaremos los datos de las ventas y costes desglosados.



¿Qué tipo de informe te entregaremos?

Se trata de un estudio de viabilidad económico financiero donde verás no sólo los beneficios antes y después de impuestos y la rentabilidad del negocio sino la evolución de la tesorería mes a mes durante los primeros 24 meses.

- Tenemos varios modelos de informes según el tamaño y tipo de negocio.
- Podemos desglosar el EBITDA por línea de producto o canal de ventas.
- Podemos introducir un plazo de cobro y/o pago a cada línea de producto o canal, y desglosar la contribución al Ebitda.

¿Cuál es el precio del estudio de viabilidad?

El precio depende del tipo de informe, el nº de líneas de producto, si es un negocio nuevo o existente y de la claridad de los datos que nos entregas. Puede variar entre 90 y 150 € para negocios sencillos, y a partir de 200 € para casos más complejos.

El informe te ayudará mucho a tomar la decisión y es fundamental para solicitar la financiación o buscar un inversor.

Consúltanos en admin@sinalyzer.com o en el teléfono: 654 891 067

La importancia de calcular bien la evolución de la tesorería.

Si hay algo realmente crucial en cualquier negocio es la tesorería, es decir, el dinero disponible en metálico mes a mes.

Sin una tesorería positiva el negocio no funciona y acaba desapareciendo.

¿Por qué la mayoría de los estudios de viabilidad no calculan bien la tesorería?

- En primer lugar porque calcularla bien es difícil pues hay que tener en cuenta las fechas de todos los cobros y pagos.*
- Además, lo habitual es que no tengan en cuenta todos los impuestos y las fechas en las que realmente se pagan.*
- Además, no calculan la tesorería mes a mes, al menos durante los primeros 24 meses.*
- En muchos negocios hay otros factores que no se tienen en cuenta y pueden ser muy importantes, como por ejemplo las compensaciones de pérdidas de ejercicios anteriores o el régimen de IVA.*
- El cálculo es muy diferente si eres Autónomo o Sociedad Limitada.*

¿Estás seguro de cuánta financiación necesitas? La única forma de saberlo bien es realizar un buen cálculo de la tesorería mes a mes.

¿Cómo lo hacemos nosotros?: Utilizamos un programa desarrollado por nosotros que tiene en cuenta todo lo anterior, por eso podemos ofrecer un estudio muy preciso y a unos precios sin competencia.