

AMUNT AUTÓNOM@S



Planifícate! Tips para hacer un plan de negocios

635094513

www.uptapv.org

proyectos@uptapv.org

 @Upta_PV
 UPTA País Valencià
 @upta_pv
 [uptapv.bsky.social](https://bsky.app/org/uptapv)



Como empieza todo...



Es el momento de buscar información / formación



Como empieza todo...



¿Qué?

¿Quién?

¿Dónde?

¿A quién?

¿Cómo?

¿Recursos?



Lo primero, hacer una planificación

Consejos para hacer un plan de negocios útil



ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIO

RESUMEN DE LA IDEA DE NEGOCIO



Resumen de la idea / proyecto de negocio
Presentación de los promotores
Por qué se pretende desarrollar la actividad / proyecto

- Datos identificativos del promotor/es
- Datos básicos del proyecto
- Presentación de las inversiones iniciales y costes fijos
- Plan de financiación



ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIO

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

- Descripción de los productos y servicios que se desarrollan
- Regulación normativa de la actividad
- Requisitos legales (trámites constitución)

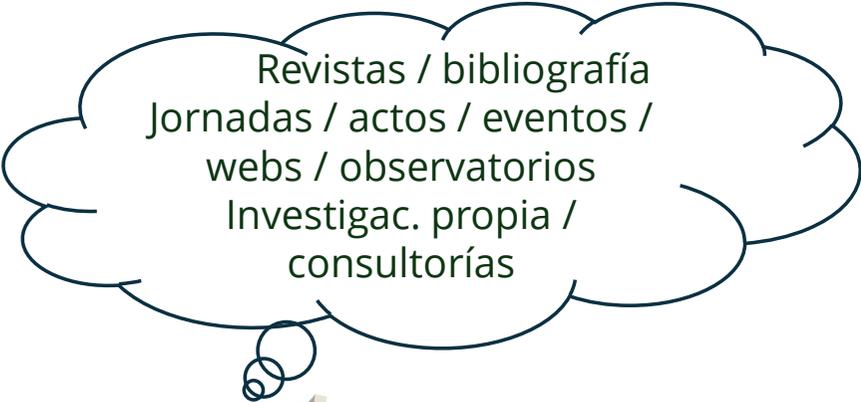


ANÁLISIS DEL SECTOR

Evolución del sector al que pertenece el negocio



Análisis de variables sociológicas, políticas, económicas, legales, y tecnológicas



Cómo hacerlo?



Hay Demanda?

ANÁLISIS DAFO

INTERNO

EXTERNO

NEGATIVO

DEBILIDADES

AMENAZAS

POSITIVO

FORTALEZAS

OPORTUNIDADES

ACTIVIDAD/PRODUCTO/SERVICIO QUE SE REALIZA

Se exponen las actividades, servicios y productos que se ofrecen al público, resaltando:

- Elementos innovadores
- Ventajas sobre otros
- Calidad y presentación del producto
- Control o servicio post venta



Se enumeran las actividades que se realizarán, desde el contacto con proveedores hasta que el producto finalmente es consumido por la clientela

CLIENTES

Conocer en profundidad a la clientela es fundamental para adoptar las mejores estrategias.



- Capacidad de compra.
- Hábitos de compra o uso.
- Periodicidad y volumen de compra.
- Motivaciones
- Cualidades que demandan en el producto o servicio.
- Comportamiento ante las variaciones de precio.
- Forma de pago.
- Capacidad de negociación.



TARGET

PROVEEDORES



Son las empresas/Personas físicas que proporcionan:

- Bienes
- Servicios
- Recursos

Aspectos a valorar de los proveedores:

- N° proveedores
- Plazos de entrega
- Tamaño de la empresa
- Capacidad de negociación
- Ubicación -Coste y tiempo. Transporte.



PRECIOS

La estrategia de precios se fijará en base a:

- Necesidades del mercado.
- Elasticidad de la demanda.
- Precios de la competencia.
- Rentabilidad y política de ofertas y descuentos. Innovación.
- Valor que los clientes añaden al producto o servicio.
- Baremos establecidos por la Administración, colegios profesionales...



POSIBLES ESTRATEGIAS:

Precios altos
Precios bajos

Precios disuasorios
Reducción puntual



ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS



PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

Conceptos clave

INVERSIÓN

Aquello que se necesita comprar, contratar o preparar para poder atender al público

GASTO

Cuantía a pagar para poder prestar el servicio al cliente, de personal, comercial...
Disminución patrimonio del negocio

INGRESO

Previsión de ingresos a obtener por la actividad
Aumento patrimonio del negocio

COBRO

Entrada de dinero en la tesorería del negocio

PAGO

Salida de dinero de la caja para pagar gastos del negocio

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

Compuesto de:

Plan de
inversiones

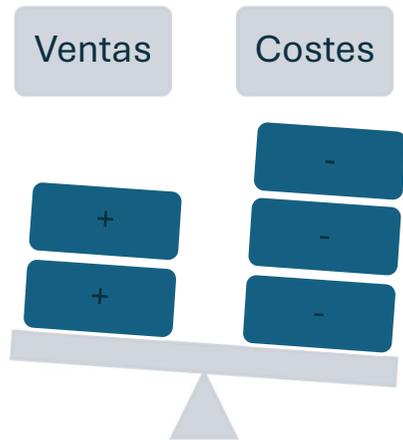
Plan de
financiación

Análisis de
costes

Provisión de
tesorería

Cuenta de
resultados

Conclusión



Punto de Equilibrio

En la cuenta de resultados es posible ver los ingresos necesarios para cubrir costes.



- **NEGOCIO VIABLE ECONÓMICA Y FINANCIERAMENTE /**
- **NEGOCIO NO VIABLE ECONÓMICA Y FINANCIERAMENTE**

ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

PLAN DE INVERSIONES



PLAN DE INVERSIONES			
CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3
INMOVILIZADO MATERIAL			
Terrenos y bienes naturales			
Construcciones			
Instalaciones Técnicas			
Maquinaria			
Ustillaje			
Otras instalaciones			
Mobiliario			
Equipo informático			
Elementos de transporte			
Otro inmovilizado material			
INMOVILIZADO INMATERIAL			
Gastos de formalización de deudas			
Gastos de constitución			
Gastos de primer establecimiento			
Gastos I + D			
Concesiones administrativas			
Propiedad industrial - intelectual			
Derechos de traspaso			
Fondo de comercio			
Aplicaciones informáticas			

PLAN DE FINANCIACIÓN

TIPO	CONCEPTO	CUANTÍA
Aportación propia		
Financiación ajena		
<i>Préstamos bancarios</i>		
<i>Microcréditos</i>		
<i>Prestamos familiares</i>		
<i>Otros</i>		
	TOTAL	



PLAN DE VENTAS

Plan de ventas del primer año

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Meses												
Ventas												
IVA repercutido												

	Total año 1	Total año 2	Total año 3
Meses			
Ventas			
IVA repercutido			



ANÁLISIS DE COSTES



CONCEPTO		Año 1	Año 2	Año 3
VENTAS				
COSTES VARIABLES				
	Compra de mercaderías			
	Compra de materias primas			
COSTES FIJOS (sin intereses)				
	Alquiler			
	Sueldos y salarios brutos			
	Publicidad			
	Agua			
	Basura			
	Electricidad			
	Telefonía			
	Transportes			
	Material oficina			
	Tasas y licencias			
	Servicios exteriores			
	Otros costes fijos			
OTROS GASTOS				
	Gastos financieros			
	Impuestos			

PROVISIÓN DE TESORERÍA



CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3
Cobros			
PAGOS			
Sueldos y salarios brutos			
Seguridad Social			
Alquileres			
Suministros			
Transporte			
Servicios externos			
Seguros			
Gastos diversos			
Cuotas financiación			
Gastos variables			
Total pagos			
Saldo			
Saldo anterior			
Saldo acumulado			



CUENTA DE RESULTADOS



CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas			
Costes variables			
Compra de mercaderías			
Compra de materias primas			
MARGEN BRUTO			
Costes Fijos (sin impuestos)			
Arrendamientos			
Comunicación			
Transportes			
Servicios profesionales independientes			
Material de oficina			
Reparación y conservación			
Suministros			
Mano de obra indirecta			
Tributos			
Amortizaciones			
Otros gastos			
BENEFICIOS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS			
Gastos financieros			
BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS			
Impuestos			
BENEFICIOS DESPUES DE IMPUESTOS			

CUENTA DE RESULTADOS

Resultado de explotación (BAIT)	Es el Beneficio antes de Intereses e Impuestos. Resulta de restar al importe neto de la cifra de negocios todos los gastos vistos anteriormente.
Gastos financieros	Incluye los intereses de los préstamos
Beneficio antes de impuestos (BAI)	Resulta de restar los gastos financieros (intereses) al resultado de la explotación (BAIT)
Beneficio después de impuestos o beneficio neto	Representa el beneficio real y es la diferencia entre el total de ingresos y el total de los gastos, una vez hechos todos los descuentos, incluido impuestos.



CONCLUSIÓN

RESULTADO:

**NEGOCIO VIABLE
ECONÓMICA Y
FINANCIERAMENTE**



RESULTADO:

**NEGOCIO NO VIABLE
ECONÓMICA Y
FINANCIERAMENTE**



Aportar documentos anexos

AMUNT AUTÓNOM@S



Planifícate! Tips para hacer un plan de negocios

635094513

www.uptapv.org

proyectos@uptapv.org

 @Upta_PV
 UPTA País Valencià
 @upta_pv
 [uptapv.bsky.social](https://bsky.app/profile/uptapv.bsky.social)

