

Módulo 5

Vida extra: Desarrollo del plan de negocios esquema del modelo empresarial, estrategias

Lección 2



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Resultados de aprendizaje

Al terminar este módulo podrás:

.Tener una idea sobre cómo preparar un flujo de caja



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Secciones que forman el plan de negocio

1. Resumen de la idea emprendedora
2. Misión
3. Descripción del servicio/producto ofrecido
4. Target (Clientes)
5. Análisis competitivo (Competidores del mercado)
- 6. Plan de marketing**
- 7. Análisis Swot**
- 8. Equipo**
- 9. Análisis económico y financiero**



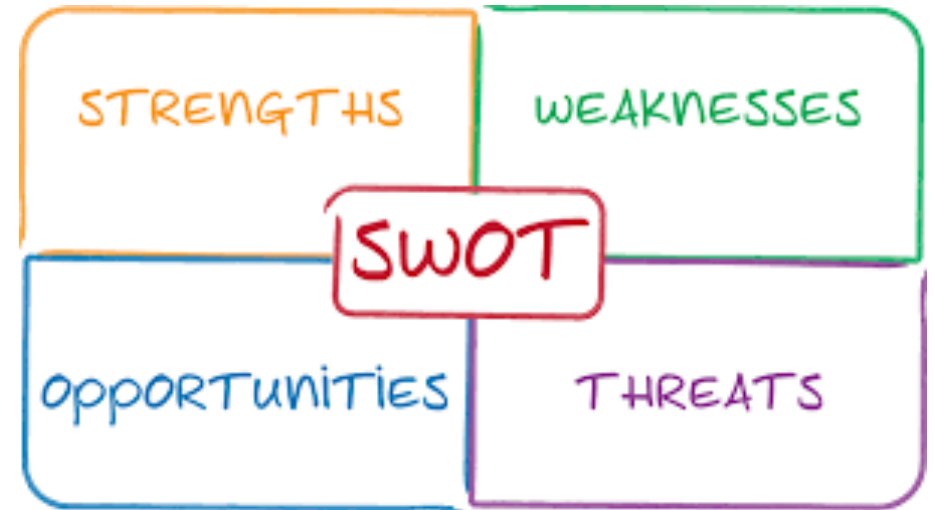
Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S U Y S E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

7. Análisis Swot

El análisis SWOT (también conocido como SWOT matrix) es una herramienta de planificación estratégica utilizada para evaluar los puntos fuertes y los débiles, las oportunidades y las amenazas (**Strengths**, **Weaknesses**, **Opportunities** y **Threats** en inglés) de un plan de negocio o de cualquier otra situación donde una organización -o un individuo- debe tomar la decisión de lograr un objetivo.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

8. Equipo

Esta sección responde la siguiente pregunta:

¿Qué capacidades se necesitan para empezar en un ámbito en particular?

La **experiencia de la empresa** (las capacidades de sus miembros) es una de las partes clave del plan de negocio. Es crucial para implementar un conjunto de pronósticos sobre las funciones que debería tener cada miembro. Para cada uno es recomendable comprobar si tiene algún tipo de conocimiento o habilidad en el sector de negocio donde entrará la empresa. **(Ver también Módulos 1 y 2).**



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

9. Análisis económico y financiero

Esta sección del plan de negocio responde a las siguientes preguntas clave:

¿Cuánto cuesta empezar el negocio descrito en el proyecto?
¿Lo auto-financiamos o buscaremos fondos? ¿Cuánto tardaremos en devolver los préstamos y recuperar la inversión?
¿Cómo y de qué forma pagaremos los gastos? ¿Cuánto y cuándo pagarán nuestros clientes?

El **análisis económico-financiero** tiene como finalidad introducir la estructura económica de la start-up social incluyendo información para valorar la viabilidad y sostenibilidad económica de la empresa a lo largo del tiempo.

En esta sección es necesario proporcionar información y datos numéricos detallados sobre la actuación económica y financiera de la empresa. **(Ver también módulos 1 y 2)**



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

9. Análisis económico y financiero

¿Qué deberíamos tener en cuenta para empezar este análisis?

1. Las **inversiones** necesarias para empezar. Esto es, la descripción económica de todos los activos instrumentales para el inicio y su valor.
2. La **previsión de ventas** que esperamos. Esto sirve para determinar los ingresos de la empresa.
3. La **ventaja competitiva** viene dictada tanto por un precio más bajo como por la relación calidad/precio.
4. **Los costes de gestión de la start-up**. Estos costes son representados por los gastos recurrentes que tiene cada año la empresa: salarios, bienes, costes administrativos y publicitarios, alquiler, compra de material, etc.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S U Y S E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

9. Análisis económico y financiero - Inversiones

¿Cuál es la inversión inicial necesaria para empezar una empresa y de dónde procede esta financiación?

En esta parte del análisis económico y financiero necesitas describir los fondos presentes al inicio.

Estos pueden ser “externos” (préstamos bancarios, financiación pública/europea - como suele ser el caso de las empresas sociales innovadoras-, mecenazgo...) o “interno” (fondos propios, familiares, etc.).



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

9. Análisis económico y financiero - Precio

¿Cómo fijaré el precio de los productos o servicios que me gustaría ofrecer?

La fijación del precio es básica en el análisis preliminar de la competencia, pero también ten en cuenta la capacidad económica de los clientes identificados en los análisis previos (ver puntos 4 y 5 de la Lección 1 y punto 6 de esta lección).



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Otros...

Otros aspectos que debes tener en cuenta:

1. El **balance general** define los activos de una empresa (en términos de valor contable) en un periodo específico de su existencia (normalmente cada año).
2. **El informe de Ingresos y pérdidas / Declaración de ingresos.**
3. El **flujo de caja** describe las entradas y salidas reales de la empresa, por ejemplo, los gastos pagados en realidad y los ingresos reales que han hecho los clientes.
4. El umbral de rentabilidad o punto muerto (“break-even point” en inglés) que describe la rentabilidad de la propia empresa.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S U Y S E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Este proyecto ha sido financiado por la Unión Europea, en el marco del Programa Erasmus +, K2 Asociaciones estratégicas



Aviso

“Este documento refleja sólo los puntos de vista de sus autores y la Agencia Ejecutiva de Educación Audiovisual y Cultura y la Comisión Europea no se hacen responsables del uso que se pueda hacer de la información contenida”



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship