

## REDES SOCIALES Y EVALUACIÓN DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN UTILIZANDO INTERNET



**Toda persona que desee iniciar un Plan de Negocios debe contar con ciertas herramientas que le ayuden a tener un resultado exitoso en este tema tan interesante. No importa que profesión tengas, Financiero, Experto en Tecnología de la Información, Abogado, Contador, Administrador, Mercadólogo, Recursos Humanos, etc.**

**En este sentido, un **Modelo de Plan de Negocios** eficaz será clave para conseguir los recursos que se necesiten para acortar la brecha que los separa de sus potenciales inversionistas. Por ejemplo, **¿Cómo saber si mis servicios profesionales a nivel nacional e internacional serán exitosos?****

### **Evaluación de mi negocio.**

**Los inversionistas, por lo general, son desconfiados con las nuevas ideas, sobre todo, si vienen de personas que están iniciando un negocio, ya sea de comercialización de productos u ofrecimiento de servicios profesionales de consultoría empresarial, abogacía, administración, etc.**

## PLAN DE NEGOCIOS

Entonces podemos preguntarnos **¿Cuáles son los elementos que debo tener en cuenta antes de estructurar un modelo de plan de negocios?**

### Definición y algunos Conceptos Básicos de lo que es un Plan de Negocios

La pregunta obligada sería entonces **¿Qué es un Plan de Negocios?**

Un plan de negocios es un **documento con objetivos de mercado y presupuestos financieros, sobre un proyecto de negocio**, que servirá para mostrar el mismo a los posibles inversionistas, socios potenciales y demás interesados.

En esta herramienta financiera, se estructura una idea para ser **sustentable, lógica, creíble**, como negocio, es decir, que genere ingresos y utilidades netas, de acuerdo a los **aspectos primordiales** para llevar a cabo cualquier proyecto.

Por ejemplo: si nuestra idea de negocio consistiera en «vender playeras deportivas de alto impacto», este método nos ayudaría a establecer los costos de producción (*a saber: materia prima, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación*), el **capital indispensable** requerido, las **proyecciones tanto, a corto, como a mediano plazo**, los **planes de distribución y el mercado objetivo** del negocio.

Si mi idea es la de ofrecer servicios legales corporativos o bien ofrecer una reestructura financiera empresarial para incrementar las utilidades, incrementar el pago de dividendos a los accionistas, el poder ofrecer sueldos por arriba de los competidores, asegurando así la permanencia de los empleados,

## **PLAN DE NEGOCIOS**

**entre otras muchas ventajas administrativas, financieras, legales, y sobre todo de posicionamiento de mi marca o nombre de mi negocio profesional.**

**La Importancia de iniciar con un Modelo de Plan de Negocios muy bien definido, claro, que sea entendible por inversionistas.**

**Un plan de negocios claro, entendible y factible nos permite tener una perspectiva de nuestro emprendimiento, así como ACLARAR cualquier incertidumbre que se pueda tener sobre mi negocio.**

**Por lo tanto, esto que acabamos de mencionar, es el primer paso que debe darse antes de implementar procesos corporativos. Sobre todo, porque puede ayudarnos a evitar errores básicos en la etapa inicial de nuestro negocio.**

**Por ejemplo, considerar todo lo relacionado a los primeros gastos, donde muchos empresarios se equivocan al principio, al utilizar recursos en cosas innecesarias, que pudieron emplearse en inversiones que generan utilidades elementales.**

**Además, un plan de negocios sirve para aclarar cualquier duda sobre mis potenciales inversionistas y socios. Esto se debe a que, a la hora de conseguir financiamiento, el principal obstáculo con el que se encuentra es, precisamente la falta de confianza de quienes desean invertir en nuestro Plan de Negocio.**

**En otras palabras, los inversionistas necesitan saber que no solo que tenemos una excelente idea, sino que, además, contamos con una buena planificación para llevarla a cabo.**

## PLAN DE NEGOCIOS



Por otra parte, debido a que, para elaborar este Plan de Negocios, en principio, tendremos que realizar una **investigación de mercado**, un plan de mercadeo, lo que nos permitirá establecer datos reales sobre el comportamiento de mis posibles clientes.

En este sentido, el Plan de Negocios, nos ayudará a poner los **pies en la tierra**, pues sabremos si nuestra idea es realmente viable.

### **¿A quién o quienes les Interesa mi Proyecto de Negocio o de Empresa?**

Todo plan de negocios responde básicamente a dos preguntas, una **explícita** y una **implícita**.

- 1) La **explícita** es: **¿A quién interesa mi producto o servicio?** Es decir, mi "**propuesta de valor**".
- 2) La **implícita**: **¿A quién le interesa mi proyecto de negocios?**

## PLAN DE NEGOCIOS

**Puede ser que yo esté muy convencido de mi idea, pero es importante que investigue quiénes consumirían mi producto o aceptarían mis servicios.**

**¿Estoy aportando algún beneficio real a mis potenciales clientes?**

**¿Ya hay otros productos que resuelven el mismo problema y cuál sería mi ventaja competitiva?**

**Al responder estas dudas, podré saber quiénes serán mis potenciales clientes. Así será más sencillo determinar el volumen del mercado, mi pronóstico de ventas potenciales.**

**Así mismo, un plan de negocios me ayudará a encontrar no a cualquier inversionista, sino al inversionista adecuado.**

**Por ejemplo, si ya he determinado que mi negocio resuelve una necesidad, por ejemplo, tecnológica y que lo hace a través de un producto digital, mis futuros inversionistas probablemente sean quienes deseen invertir en *startups* o sea una empresa que precisamente está iniciando.**

**En cambio, si ofrezco un producto/servicio personalizado que atiende un problema puntual, no es recomendable que considere o tome en cuenta a inversores de este tipo, ya que éstos, lo único que buscan es una rentabilidad que no puedo ofrecerles.**

**En este caso, sería recomendable buscar inversores que quieran rentabilidades más estables y a largo plazo.**

## PLAN DE NEGOCIOS

### Características Generales que un “Buen Modelo de Plan de Negocios” debe tener

- Debemos **enfaticar los beneficios que obtendrán mis posibles inversionistas**. Partimos de la base de que ellos no quieren «ayudarme» a cumplir mis sueños. Lo que los inversionistas realmente quieren, son los beneficios económicos al invertir en mi idea. Entonces, un buen plan de negocios, bien estructurado, mostraría de forma clara esos beneficios.
- Debo **pronosticar de manera verosímil**. Esto demostraría que conozco lo que hago y que conozco mi mercado. Mis previsiones deben estar puestas sobre la tierra, sin optimismo de ingresos desbordado y basarme en el mercado real al que puedo dirigirme.
- Debo también **definir el tamaño de mi mercado**. Hoy en día puedo hacerlo a través de internet. El hecho de definir el volumen de mercado me ayuda a poner en cifras, las posibles ventas de mis servicios o productos, lo que potencia los pronósticos de utilidades.
- Debo presentarme, **tanto a mí mismo, como a mi equipo de trabajo, quienes somos, cuáles es nuestro *expertise***. Dice un viejo dicho entre empresarios que **“realmente no se invierte en ideas, sino se invierte en personas”**. En mi plan de negocios debo presentar a mi equipo, **garantizar a los inversionistas que quienes manejarán la empresa son verdaderos profesionales capacitados en las distintas áreas que llevarán a cabo**.

## PLAN DE NEGOCIOS

- **Si tengo ya tuviese ventas, debo hacerlas notar, por pocas que sean, debo hacerlas parte de mi presentación. Las ventas, así sean mínimas, son la prueba de que ya hay gente que confía en mi producto.**
- **Siempre debo considerar los imprevistos. Debo hacer notar a mis inversionistas que he hecho previsiones ante dificultades como, ¿qué pasará si mis actuales distribuidores fallan? ¿Cómo responderé a mis clientes si el producto no les satisface? ¿Cuál sería mi plan B en caso de que mi proyección de mis actuales mercados terminase por no aceptar mi producto? Si pudiera aclarar que puedo responder asertivamente a estas dudas, esto demostraría que sé cómo minimizar cualquier riesgo.**

### **Entonces, ¿Qué es un Modelo de Plan de Negocios?**

Es una herramienta muy usada en el “**design thinking**”. (El cuál es un programa de desarrollo de habilidades para la solución de problemas, que genera ideas creativas, involucra a las personas en iniciativas de innovación y responde mejor a las necesidades de nuestros clientes y asegura la aceptación de nuestras ideas por parte de todos los interesados).

En este tenor de ideas, el Plan de Negocios, sirve para que los interesados cuenten con una visualización primaria de cómo se debe estructura su empresa.

## **PLAN DE NEGOCIOS**

**De todos, el más popular es el modelo «canvas» (que es un software que me permite crear gráficos y animaciones dinámicas. Es un lienzo que divide el negocio en nueve puntos clave. A saber:**

- 1. segmento de mercado,**
- 2. propuesta de valor,**
- 3. canales de distribución,**
- 4. canales de relación con los clientes,**
- 5. actividades clave,**
- 6. socios clave,**
- 7. recursos clave,**
- 8. estructura de costo y**
- 9. fuentes de ingreso.**







**De esta forma se «mapea» el desarrollo de una idea de emprendimiento y se traza la ruta, un camino correcto para la elaboración del plan.**



## PLAN DE NEGOCIOS

# Plantilla de Modelo de Plan de Negocios

Modelo Canvas      Compañía: **Nombre de la Empresa...**

<b>Socios Clave</b>  • Ingrese aquí el texto...	<b>Actividades Clave</b>  • Ingrese aquí el texto...	<b>Propuesta de Valor</b>  • Ingrese aquí el texto...	<b>Relación con Clientes</b>  • Ingrese aquí el texto...	<b>Segmentos de Clientes</b> • Ingrese aquí el texto...
	<b>Recursos Clave</b>  • Ingrese aquí el texto...			<b>Canales</b>  • Ingrese aquí el texto...
<b>Estructura de Costos</b> • Ingrese aquí el texto...		<b>Fuentes de Ingresos</b> • Ingrese aquí el texto...		

Felipe Cock 2016 Creative Commons – Attribution CC-BY  
Cuando termine de llenar esta planilla, imprímala en otro archivo \*.pdf y asegúrese de que la opción "Imprimir anotaciones" está desactivada.  
When finished filling out this form, print it in another \*.pdf file, and make sure "print notes" option is disabled.

### **Estructura Básica que todo Modelo de Plan de Negocios debería tener**

**Cada negocio tiene sus especificidades, sin embargo, es recomendable que todo plan de negocios cubra al menos con algunos puntos básicos. Veamos cuáles.**

- **Portada.** De entrada, que debe incluir: nombre del negocio, dato de contacto, fecha de elaboración del plan. No hay tiempo que perder, esto es lo primero que deben ver nuestros inversionistas.

## PLAN DE NEGOCIOS

- **Resumen ejecutivo.** En una página debe resumirse nuestra propuesta de valor y el negocio que vamos a llevar a cabo. Algo importante en este aspecto, es que no debo utilizar nada intrascendente, es mejor hablar de lo que sé hacer, que decir que tu empresa es «profesional» o «con visión de futuro». Aquí debemos ser muy concretos, debemos demostrar que nuestra idea es diferente a las demás.
- **Propuesta de valor.** En esta parte debe desarrollarse todo el concepto del negocio, qué ofrezco y qué necesidades resolvemos.
- **Mercado.** ¿Quiénes son mis potenciales clientes? Y al responder a esto, qué tamaño tiene ese mercado y cómo pensamos atenderlo.
- **Modelo de negocios.** Como mencionábamos, el modelo *Canvas* puede ser muy útil en esta parte, donde debemos mostrar la estructura interna de nuestro plan de negocios.
- **Equipo.** Sin hacer mención del Currículum del personal que integrará en Plan de Negocios, debemos concentrarnos en mostrar nuestras habilidades y por qué son las personas ideales para el cargo que desempeñarán en nuestro plan de negocios.
- **Estado actual y plan de implementación.** Es mucho mejor si demostramos que, aun sin dinero, ya hemos comenzado a trabajar y desarrollar la propuesta de valor. Nuestros inversionistas sentirán que no solo contamos con una idea, sino que estamos realmente interesados en implementarla. Hay demostrar que la falta de recursos no significa que todo esté detenido.
- **Análisis de la competencia.** **Fundamental:** nunca debemos decir que no tenemos competencia.

## PLAN DE NEGOCIOS

Además de vernos prepotentes, nos veremos como alguien que no conoce el mercado. **¡Siempre hay competidores!** Además, debemos ser humildes sobre nuestras ventajas y desventajas con respecto a ellos, es la mejor señal de confianza para nuestros potenciales inversionistas.

- **Plan de ventas y mercadeo.** Un Plan de Negocios necesita clientes, para ser rentable y atractivo. Debemos demostrar a nuestros inversionistas que tenemos un plan para que ellos me conozcan y me compren.
- **Finanzas.** Finalmente, debemos ser honestos sobre el dinero. **Cómo vamos a utilizarlos y en qué lo vamos a invertir.** Debe proyectarse un plan de financiamiento, costos y gastos, siendo muy honestos sobre el uso de los recursos, ya que lo que estamos haciendo es pidiéndole a otros que arriesguen su dinero nosotros.

### Conclusión

**El plan de negocios de una empresa es la materialización de una idea en un programa viable.**

Es precisamente la carta de presentación frente a nuestros potenciales socios e inversionistas y es, también, una forma de obligarnos a pensar en nuestra idea de negocio en concreto, considerando los ingresos y el mercado.

Entonces, hay que elaborar un plan de negocios y comenzar a emprender.

## PLAN DE NEGOCIOS

- Hay que resaltar los beneficios que obtendrán nuestros inversionistas. Hay que recordar que **ellos no quieren «ayudarnos» a cumplir nuestros sueños**. Lo que los inversionistas quieren realmente son los beneficios económicos al invertir en nuestra idea, y un buen plan de negocios demuestra de forma clara esos beneficios.
- Debemos considerar **imprevistos verosímiles**. Esto demostrará que sabemos lo que hacemos y que conocemos nuestro mercado. O sea que nuestras previsiones deben estar ancladas en la realidad y basarse en el mercado real al que podemos dirigirnos.
- Definir el volumen de nuestro mercado. Hoy en día podemos hacerlo hasta midiendo las búsquedas por internet. Definir el volumen de mercado ayuda a poner en números las posibles ventas de tus servicios o productos, lo que potencia las previsiones de ganancias.
- Como mencionamos anteriormente, debemos presentarnos a nosotros mismos y a nuestro equipo. En tu plan de negocios deberemos presentar a nuestro equipo y garantizar a los inversionistas que quienes manejarán la empresa son profesionales capacitados en las distintas áreas que abordarán.
- Si ya tengo ventas, hay que hacerlas notar. Por muy pocas que sean, hay que mencionarlas en nuestra presentación. Las ventas, así sean mínimas, son la prueba de que ya hay gente que confía en tu producto.

## **PLAN DE NEGOCIOS**

- **También habíamos comentado anteriormente que siempre hay que considerar los imprevistos. Las empresas que no lo hicieron, entraron a Concurso Mercantil y muchas de ellas ya quebraron. Hay que señalar a nuestros inversionistas que tenemos provisiones ante dificultades como:**
- **¿Qué pasará si tus actuales distribuidores fallan?**
- **¿Si hay más duración de la pandemia o viene otra pandemia en camino que se esté gestando para disminuir la población mundial?**
- **¿Cómo responderemos a nuestros clientes si el producto servicios no les satisface?**
- **¿Cuál es nuestro plan B en caso de que tus actuales mercados proyectados terminen por no aceptar el producto?**

**Si podemos responder estas dudas demostrará que sabemos minimizar riesgos.**

**Recomiendo hacer un planteamiento de nuestro **Plan de Negocio** como sigue:**

### **INDICE DEL PLAN DE NEGOCIO**

- 1. Resumen Ejecutivo**
- 2. Presentación del proyecto**
  - 2.1. Origen y evolución del proyecto**
  - 2.2. El equipo promotor**
  - 2.3. La Idea**
- 3. Estudio de Mercado**
  - 3.1. Situación y evolución del mercado**
  - 3.2. Clientela**
  - 3.3. Competencia**
  - 3.4. Canales de distribución**

# **PLAN DE NEGOCIOS**

## **4. Estrategia Comercial**

- 4.1. Estrategia de producto**
- 4.2. Localización del negocio**
- 4.3. Estrategia de precios**
- 4.4. Estrategia de comunicación**
- 4.5. Estrategia de ventas y distribución**

## **5. Producción y Recursos Humanos**

- 5.1. Legislación aplicable**
- 5.2. Proceso productivo**
- 5.3. Proveedores**
- 5.4. Recursos humanos**

## **6. Análisis económico financiero**

- 6.1. Plan de inversiones**
- 6.2. Plan de financiación**
- 6.3. Cuenta de resultados**
- 6.4. Cash flow**
- 6.5. Balance**
- 6.6. Análisis de ratios**

## **7. Análisis DAFO y/o FODA**

## **PLAN DE NEGOCIOS**

### **1. RESUMEN EJECUTIVO**

**Debe ser redactado al final del todo, ya que como su nombre lo indica, es un resumen en que deben ser resaltado los aspectos más relevantes del plan, como son:**

- a) actividad,***
- b) modelo de negocio,***
- c) clientes,***
- d) competencia,***
- e) organización,***
- f) ventajas competitivas,***
- g) elementos diferenciadores y***
- h) principales magnitudes económicas.***

## **PLAN DE NEGOCIOS**

### **2. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO**

#### **2.1. Origen y evolución del proyecto**

#### **2.2. El equipo promotor**

- ***En caso de ser el primer negocio como autónomo o emprendedor, tendrás que presentarte de forma sintética destacando la experiencia o formación que refuerza la viabilidad del proyecto.***
- ***Varios socios, debes presentar a todas las personas que integran tu equipo.***
- ***Para un autónomo en funcionamiento que quiere lanzar una nueva línea de actividad, se debe facilitar información sobre los siguientes apartados:***
  - ***Origen e historia***
  - ***Evolución de las líneas de negocio.***
  - ***Facturación de los últimos años por principales mercados.***
  - ***Principales clientes y/o hechos destacados.***
  - ***Plantilla. Tamaño y composición.***
  - ***Instalaciones. Ubicación y equipamiento.***
- ***En caso de crear una sociedad se tiene que indicar la forma jurídica elegida y la participación de cada socio.***

#### **2.3. La Idea / Producto y Servicio**



## **PLAN DE NEGOCIOS**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. Situación y evolución del mercado**

- ***Tamaño***
- ***Ubicación geográfica***
- ***Ritmo de crecimiento***
- ***Estacionalidad***
- ***Segmentación***
- ***Novedades***
- ***Fuerzas competitivas***

#### **3.2. Clientela**

***Describir de manera detallada cómo son tus clientes objetivos, indicando cuáles son sus motivos y hábitos de compra.***

#### **3.3. La Competencia**

#### **3.4. Canales de distribución**

***Describir si en nuestro mercado existen distribuidores y/o prescriptores que acerquen o recomienden el producto a los clientes finales.***

### 4. ESTRATEGIA COMERCIAL

#### 4.1. Estrategia de producto

***Deben exponerse las características comerciales y técnicas de tu producto o servicio (calidad, diseño, amplitud de las líneas de producto, servicios complementarios, marcas.***

#### 4.2. Localización del negocio

#### 4.3. Estrategia de precios

***Explicar qué precios promedio tendrán cada una de las líneas de producto o servicio, su posición respecto a los precios de la competencia, lo que están dispuestos a pagar los clientes y los descuentos y promociones previstas.***

#### 4.4. Estrategias de comunicación

***Detallar las acciones de comunicación, publicidad y relaciones públicas tanto de la fase inicial de lanzamiento del negocio como posteriormente. Puedes completar este apartado con un plan de comunicación mucho más detallado y con acciones específicas.***

## **PLAN DE NEGOCIOS**

### **4.5. Estrategia de ventas y distribución**

## **5. PRODUCCIÓN Y RECURSOS HUMANOS**

### **5.1. Legislación aplicable**

***Indicar aquella normativa genérica o específica que debemos cumplir para poder desarrollar nuestra actividad. Esto implica el conocimiento de diversos ordenamientos legales tales como; ISR, IVA, Código Civil, CFF, Constitución Política, Leyes especiales aplicables a nuestro negocio.***

### **5.2. Proceso productivo**

***Describir cómo vamos a fabricar nuestro producto o a organizar el servicio a prestar a nuestros clientes.***

### **5.3. Proveedores / Stocks de inventario**

***Detallar todos los proveedores y la estrategia de aprovisionamientos y la gestión de stocks de inventario. Es un apartado muy importante.***

### **5.4. Recursos humanos**

***Detalle del personal que necesita tú negocio, las tareas a realizar y cómo se van a realizar las contrataciones. De hecho, se recomienda presentar un Organigrama con fotografías de los titulares de cada Dirección, Gerencia y Staff con la descripción de sus puestos.***

## PLAN DE NEGOCIOS

### 6. DATOS ECONOMICOS RELATIVOS AL *PROYECTO*

#### 6.1. Plan de Inversiones

INVERSIONES	Previo inicio
<b>Inmovilizado Material</b>	
Terrenos y bienes naturales	
Construcciones	
Maquinaria	
Utillaje y herramienta	
Otras instalaciones	
Mobiliario	
Equipos para proceso de información	
Elementos de transporte	
<b>Inmovilizado Intangible</b>	
Gastos de investigación y desarrollo	
Aplicaciones informáticas	
Propiedad industrial	
Derechos de traspaso	
Depósitos y fianzas	
<b>Circulante</b>	
Existencias	
Provisión de fondos (efectivo)	
<b>GASTOS DE ESTABLECIMIENTO</b>	Previo inicio
<b>Inmovilizado Material</b>	
Constitución	
Puesta en marcha	
	Previo inicio
<b>INVERSION TOTAL</b>	

# PLAN DE NEGOCIOS

## 6.2. Plan de Financiamiento

FINANCIACIÓN	Previo inicio
Capital aportado por los socios	
Subvenciones	
Capitalización del desempleo	
Pólizas de crédito	
Préstamo/crédito a largo plazo	
Préstamos personales	
Otra	
<b>TOTAL</b>	- €

DATOS DE LA OPERACIÓN DE PRÉSTAMO	
CANTIDAD A SOLICITAR:	
PERIODO DE DEVOLUCION (AÑOS)	
TIPO DE INTERES (%)	
COSTES DE LA OPERACIÓN (%)	

CUADRO DE AMORTIZACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Intereses			
Devolución del principal			
Importe total de las cuotas			
Comisiones apertura			

## PLAN DE NEGOCIOS

### 6.3. Estado de Resultados y/o Estado de Pérdidas y Ganancias

	AÑO 1
Ventas Netas	
Subvenciones	
Costes Variables	
<b>MARGEN BRUTO</b>	
Retribución del autónomo	
Seguros de autónomos (RETA)	
Sueldos y salarios	
Seguridad social a cargo de la empr.	
Servicios exteriores	
Servicios profesionales	
Alquileres y cánones	
Suministros	
Publicidad y propaganda	
Mantenimiento y reparación	
Gastos diversos	
Tributos	
Seguros	
Gastos de establecimiento	
Dotación amortizaciones	
<b>RESULTADO DE EXPLOTACION</b>	
Gastos financieros	
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	
Impuestos (IRPF o I.Sociedades)	
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	

## 6.4. Cash Flow

TESORERIA EJERCICIO 1													
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Cobro de clientes													
Financiación													
<b>TOTAL COBROS</b>													
Proveedores y gastos variables													
Sueldos y salarios del personal													
Seguridad Social a cargo de la empr.													
Retribución del autónomo													
Seguros de autónomos (RETA)													
Servicios exteriores													
Servicios profesionales													
Alquileres y cánones													
Suministros													
Publicidad y propaganda													
Mantenimiento y reparación													
Gastos diversos													
Tributos													
Seguros													
Cuotas de los préstamos a largo													
Comisiones apertura préstamos													
Devolución deudas a corto													
IRPF (Módulos / pagos fraccionados)													
Gastos establecimiento													
Pago de las inversiones													
<b>TOTAL PAGOS</b>													
<b>Diferencia COBROS-PAGOS</b>													
<b>SALDO ANTERIOR</b>													
<b>SALDO FINAL DISPONIBLE</b>													

<b>PREVISION TESORERIA</b>				
	<b>Previo al inicio</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
<b>Cobro de clientes</b>				
<b>Financiación</b>				
<b>TOTAL COBROS</b>				
<b>Proveedores y gastos variables</b>				
<b>Sueldos y salarios del personal</b>				
<b>Seguridad Social a cargo de la empr.</b>				
<b>Retribución del autónomo</b>				
<b>Seguros de autónomos (RETA)</b>				
<b>Servicios exteriores</b>				
<b>Servicios profesionales</b>				
<b>Alquileres y cánones</b>				
<b>Suministros</b>				
<b>Publicidad y propaganda</b>				
<b>Mantenimiento y reparación</b>				
<b>Gastos diversos</b>				
<b>Tributos</b>				
<b>Seguros</b>				
<b>Cuotas de los préstamos a largo</b>				
<b>Comisiones apertura préstamos</b>				
<b>Devolución deudas a corto</b>				
<b>IRPF (Módulos / pagos fraccionados)</b>				
<b>Dividendos (pagos al autónomo)</b>				
<b>Gastos de establecimiento</b>				
<b>Pago de las inversiones</b>				
<b>TOTAL PAGOS</b>				
<b>Diferencia COBROS-PAGOS</b>				
<b>SALDO ANTERIOR</b>				
<b>SALDO FINAL DISPONIBLE</b>				



## PLAN DE NEGOCIOS

### 6.5. Balance y/o Estado de Situación Financiera y

ACTIVO	Inicial	Fin Año 1	Fin Año 2	Fin Año 3
Inmovilizado Intangible				
Inmovilizado Material				
Inversiones financieras a largo				
Amortizaciones				
<b>Activo no Corriente</b>				
Existencias				
Clientes				
Efectivo				
<b>Activo Corriente</b>				
<b>TOTAL ACTIVO</b>				

PASIVO	Inicial	Fin Año 1	Fin Año 2	Fin Año 3
Capital				
Subvenciones				
Reservas				
Resultados				
<b>Patrimonio Neto</b>				
Deudas a largo plazo				
<b>Pasivo No corriente</b>				
Deudas a corto plazo				
Otros acreedores				
Proveedores				
<b>Pasivo Corriente</b>				
<b>TOTAL PASIVO</b>				

## PLAN DE NEGOCIOS

### 6.6. Análisis de Ratios/Razones Financieras

RATIOS FINANCIEROS			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Rentabilidad financiera			
Apalancamiento Financiero			
Endeudamiento			
Solvencia			

RATIOS ECONOMICOS			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Rentabilidad económica			
Fondo de Maniobra			
Margen sobre ventas			
Rotación sobre ventas			

## PLAN DE NEGOCIOS

### 7. ANALISIS DAFO Y/O FODA

***Se deben analizar tanto las oportunidades como las amenazas que ofrece el entorno, es decir, es un análisis externo. Las debilidades y fortalezas son aquellas características que te ayudarán a combatir los retos que plantea el entorno.***

DEBILIDADES	FORTALEZAS
.	.
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
.	.

**Después de lo analizado anteriormente, un Plan de Negocios bien estructurado, no debiera tener ningún problema para ser vendido como una idea real y concreta a los futuros inversionistas y así iniciar un fructífero negocio para los mismos, para los integrantes de la sociedad y para la sociedad en general donde se enfoque el negocio.**