

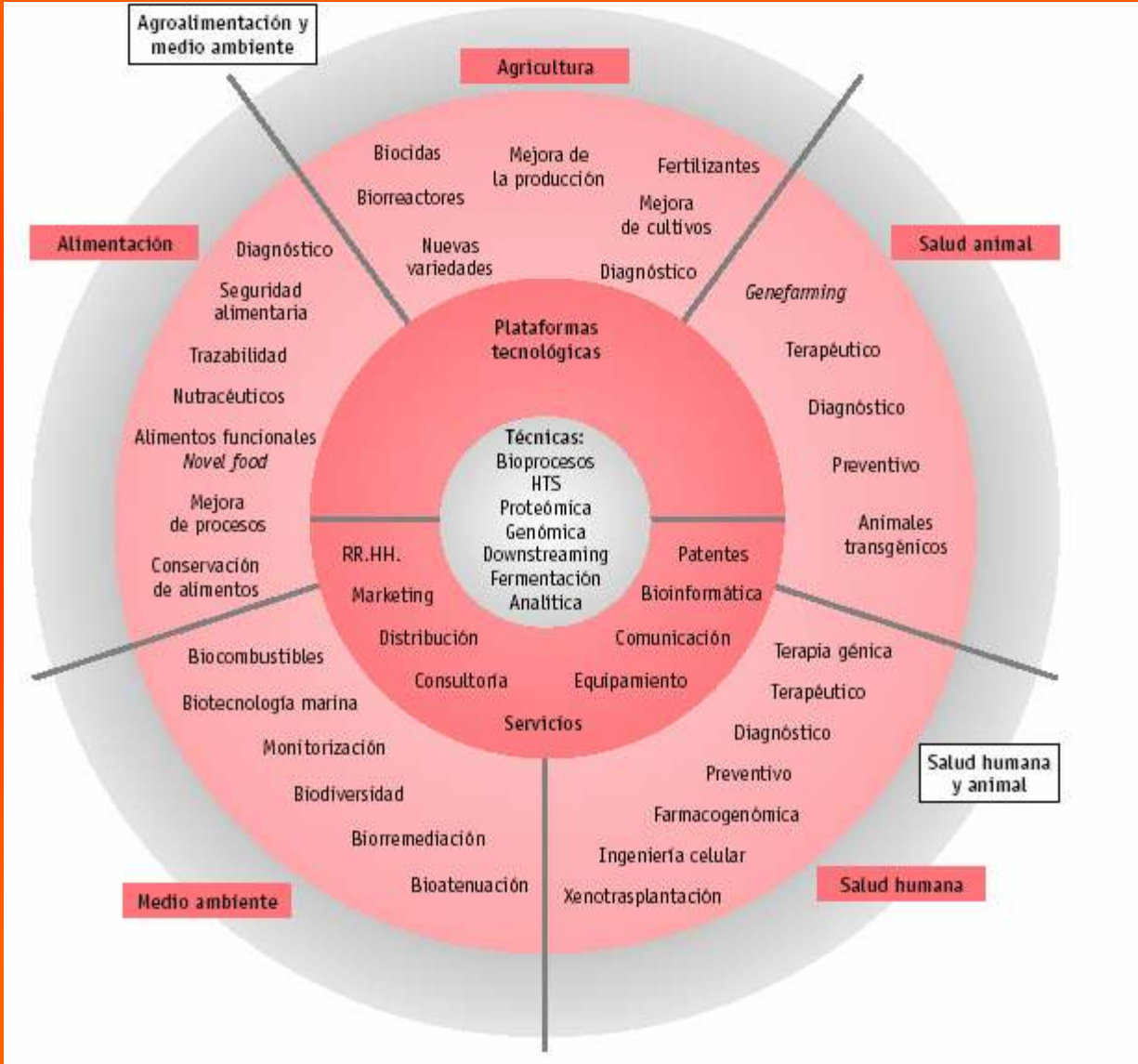
PLAN DE NEGOCIO

I Curso de Bioemprendedores
20 diciembre, Santa Cruz de Tenerife

EL PLAN DE NEGOCIO

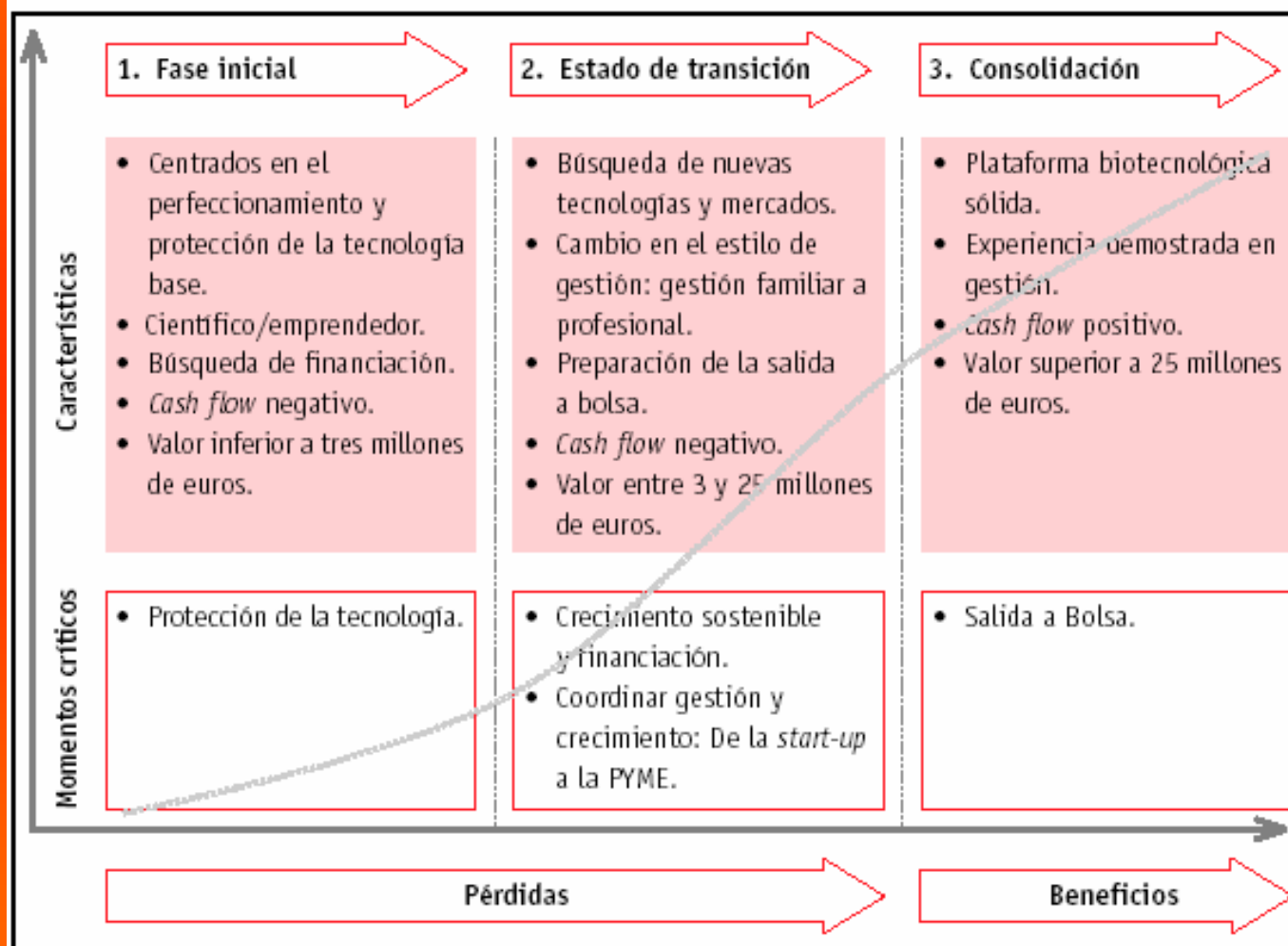
- Bioempresa
- Papel del bioemprendedor
- Pilares del éxito: calidad I+D y equipo directivo (investigación y gestión)
- Socio financiero potente
- Modelo de negocio

EL PLAN DE NEGOCIO



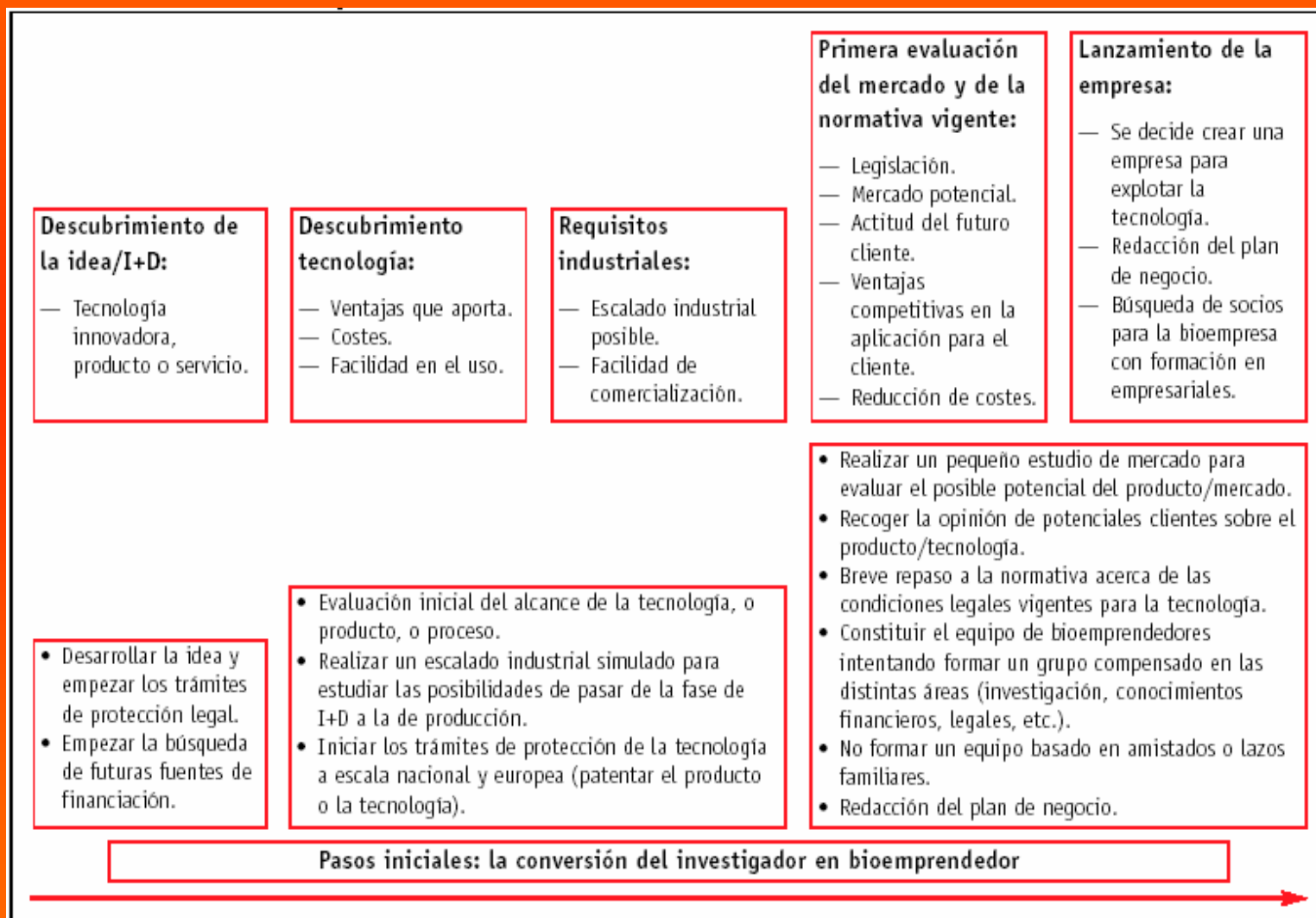
EL PLAN DE NEGOCIO

Las fases y los momentos críticos



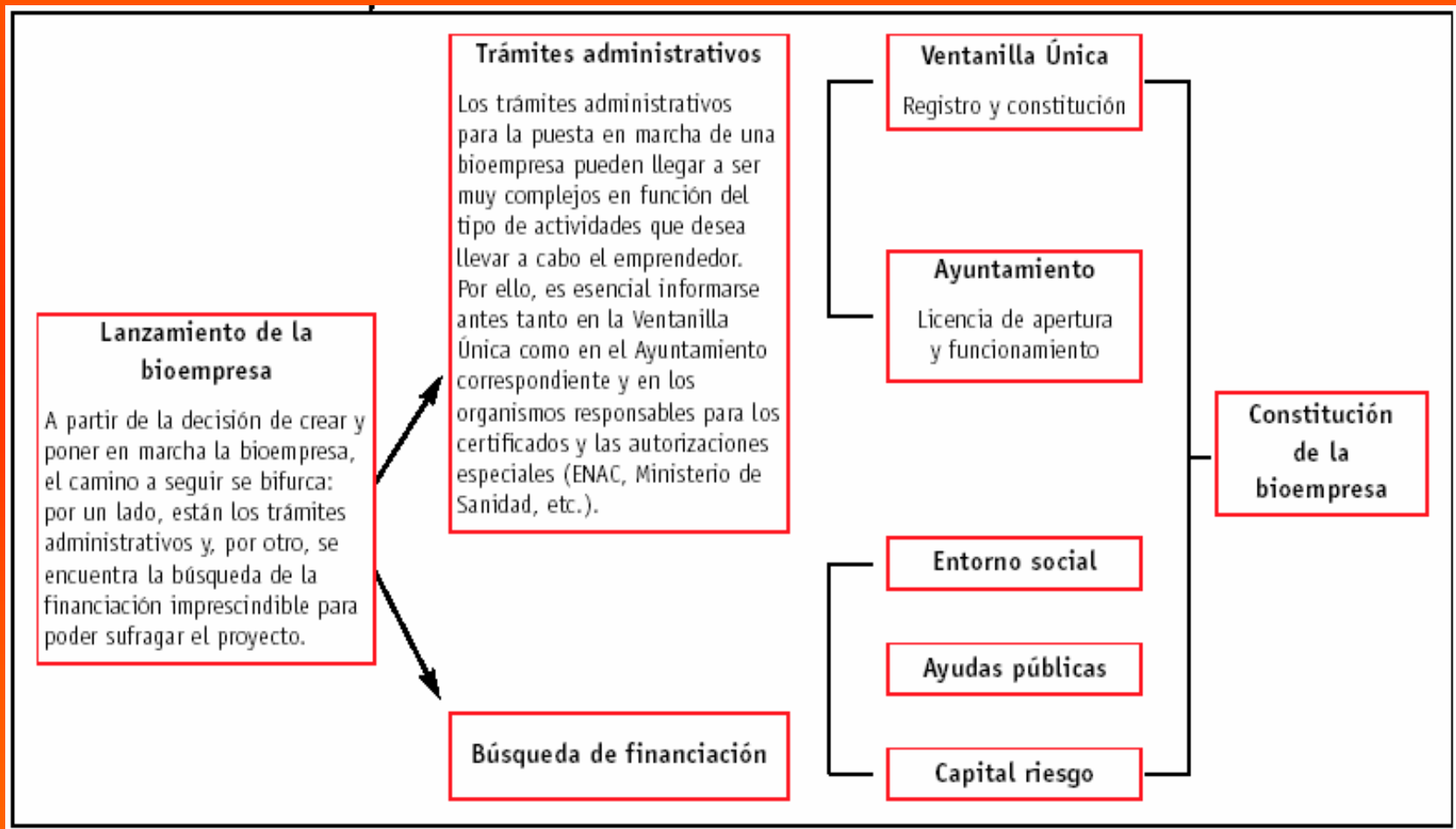
EL PLAN DE NEGOCIO

DESDE LA IDEA INICIAL HASTA LA PUESTA EN MARCHA DE LA BIOEMPRESA



EL PLAN DE NEGOCIO

CONSTITUCIÓN FORMAL DE LA BIOEMPRESA



EL PLAN DE NEGOCIO

- Estudio de previabilidad:
 - Diseño y evaluación de la propia idea de negocio
 - Estudio del entorno y determinación de potenciales clientes
 - Toma de decisiones a raíz de la previabilidad

EL PLAN DE NEGOCIO

Estudio de previabilidad:

- **Descripción de la idea de negocio:**
 - Recopilar información – tipo de negocio
 - Necesidades descubiertas que va a satisfacer nuestra futura empresa
 - Analizar si es susceptible de implantación
 - Comprobar si se trata de una idea existente
 - Buscar defectos y dificultades que puedan surgir a la hora de su aplicación
 - Recopilar información - tipo de producto o servicio

EL PLAN DE NEGOCIO

Estudio de previabilidad:

- Estudio del entorno y determinación de potenciales clientes:
 - Valoración de la naturaleza del entorno
 - Auditoría de los factores del entorno
 - Desarrollo de las fuerzas del mercado
- Análisis (DAFO) (actualidad y futuro)
- Cuota de mercado de la futura empresa
- Estudio financiero previo
- Umbral de rentabilidad, punto muerto del nuevo negocio

EL PLAN DE NEGOCIO

1. Fortalezas y debilidades
 2. Investigación de los mercados
 3. Identificación de riesgos y amenazas
 4. Origen y aplicación de fondos
 5. Localización de la empresa
 6. Políticas y tácticas por departamentos
 7. Plan de marketing
 8. Viabilidad económico-financiera
 9. Análisis del riesgo de la inversión
 10. Trámites legales
 11. Apertura y plan de acción
- Posición estratégica
- Elección estratégica
- Análisis de la viabilidad

EL PLAN DE NEGOCIO

- I. Definición del plan de empresa
- II. Presentación promotor/es
- III. Actividad a desarrollar. Productos a comercializar. Servicios a ofrecer
- VI. Estudio de mercado
- V. Plan económico – financiero
- VI. Análisis DAFO y conclusiones

EL PLAN DE NEGOCIO

- I. Definición del plan de empresa
- Analizar la rentabilidad económica
- Objetivos y estrategias a desarrollar
- Hoja de ruta del promotor en el análisis económico y desarrollo de su idea
- Permite a instituciones e inversores evaluar el proyecto

EL PLAN DE NEGOCIO

- II. Presentación promotor/es
- Currículum + experiencia = perfil del equipo de trabajo
- Conocimiento de la formación y experiencia profesional
- Tarjeta de visita

EL PLAN DE NEGOCIO

- III. Actividad a desarrollar. Productos a comercializar. Servicios a ofrecer
- Descripción del proyecto empresarial
- Diferencias o novedades con respecto a la oferta actual del mercado y ventajas competitivas
- Si se han realizado proyectos similares
- Ubicación del negocio, etc.

EL PLAN DE NEGOCIO

- VI. Estudio de mercado
 - Análisis del sector: competencia, tamaño del mercado, crecimiento, inversión media, margen medio, etc.
 - Oferta y demanda existente para detección hueco de mercado
 - Ciclo de vida y sus fases
 - Introducción
 - Crecimiento
 - Madurez
 - Declive
- Importante: identificar la fase en la que se encuentra el producto o servicio

EL PLAN DE NEGOCIO

- V. Plan económico – financiero
- Plan de inversiones y su financiación
 - Inversiones en activo fijo (local, obra, mobiliario, equipos informáticos, etc.)
 - Inversiones en activo circulante (existencias, clientes y tesorería)
 - Especificar:
 - el cuadro de financiación de las inversiones
 - los recursos para la inversión inicial (fondos propios o ajenos: financiación bancaria, subvenciones, préstamos, etc.)
 - Análisis del ratio de endeudamiento: proporción entre fondos ajenos y propios

EL PLAN DE NEGOCIO

V. Plan económico – financiero

- Recursos Ajenos: financiación bancaria
 - Cuadro de amortización del préstamo (conocer gastos financieros y capacidad de devolución del principal)
 - Importante determinar el instrumento financiero para financiar el proyecto
 - Otras fuentes de financiación: entidades de capital riesgo, sociedades de garantías recíprocas, préstamos blandos, etc.

EL PLAN DE NEGOCIO

V. Plan económico – financiero

- Plan de Amortización
 - Reflejo contable de la depreciación del inmovilizado (bienes materiales o inmateriales)
 - Desglose de las dotaciones a amortizaciones a realizar en cada ejercicio

EL PLAN DE NEGOCIO

V. Plan económico – financiero

- Ventas, ingresos estimados. Compras.
Margen de Contribución.
 - Determinación de los ingresos que el negocio podría realizar a través de la comercialización de bienes o prestación de servicios durante los primeros ejercicios.
 - Estimación de ventas coherente para las cifras empleadas en el estudio de mercado y la cuenta de resultados estimada para el negocio

EL PLAN DE NEGOCIO

V. Plan económico – financiero

- Gastos variables
 - Gastos que mensualmente se originan: luz, agua, teléfono, alquileres, seguros, etc.
 - Calculo suponiendo incrementos en el IPC
 - Gastos en publicidad y promoción

EL PLAN DE NEGOCIO

V. Plan económico – financiero

- Plan de recursos humanos
 - Gastos en personal: promotores como trabajadores
 - Importe bruto, IRPF, Seguridad Social, etc.

Gestión de stocks

Impuestos

EL PLAN DE NEGOCIO

V. Plan económico – financiero

- Cuenta de resultados
 - Análisis de la rentabilidad económica del proyecto empresarial: beneficio/ pérdida para cada ejercicio
 - Determinar objetivos de ventas: cuándo debería facturar el negocio para que tenga éxito
 - Documento básico en la gestión para maximizar rentabilidad

EL PLAN DE NEGOCIO

V. Plan económico – financiero

- Cuadro de tesorería
 - Momento en que se realizan los cobros y pagos
 - Capacidad financiera, así como su fondo de maniobra
 - Ver condiciones de pago para prever problemas de tesorería

EL PLAN DE NEGOCIO

V. Plan económico – financiero

- Balance de situación
 - Determina tanto lo que el negocio tiene (activo) como los recursos con los que ha financiado estos activos (pasivo)
 - Valoración de la situación del negocio (ratios de solvencia o nivel de endeudamiento)
 - Determina los derechos y obligaciones de la empresa, su valor, medios financieros, el valor de las inversiones, fuentes de financiación, equilibrio o desequilibrio financiación propia y ajena y el nivel de salud financiera de la empresa.

EL PLAN DE NEGOCIO

- VI. Análisis DAFO y conclusiones
 - Ventajas y desventajas:
 - **Fortalezas:** hechos positivos del negocio, internos, dependen del emprendedor y hacen a la empresa fuerte
 - **Debilidades:** hechos internos que inciden negativamente → Analizarlos para superarlos
 - **Amenazas:** aspectos del entorno que afectan negativamente y no pueden ser modificados por la actitud o evolución de la empresa → Adaptarse para superarlas
 - **Oportunidades:** aspectos externos al promotor, influyen de modo positivo.

EL PLAN DE NEGOCIO

- Carmen Sosa
- Diversificación y promoción de Inversiones de PROEXCA
- carmen.sosa@proexca.canarias.org
- www.proexca.es
- www.invertirencanarias.org