

Escrito por DAVID ESPINOSA

Domingo, 01 de Febrero de 2009 19:44 - Última actualización Martes, 21 de Febrero de 2012 00:05

Se debe actualizar la tabla "Precio y sus componentes de coste" de la ficha-resumen "Plan de marketing":

2.□□□ Análisis económico-financiero.

a.□□□□ Parámetros.

Os aconsejo leer los siguientes documentos y artículos de la revista Emprendedores:

Escrito por DAVID ESPINOSA

Domingo, 01 de Febrero de 2009 19:44 - Última actualización Martes, 21 de Febrero de 2012 00:05

- [La rentabilidad requerida.](#)
- Nº 152 MAYO 2010. CÓMO VALORAR EL FONDO DE COMERCIO (PÁG. 58)
- Nº 134 NOVIEMBRE 2008. CUÁNTO VALE TU NEGOCIO (PÁG. 54)

b. VAN, TIR y Pay back descontado.

El valor del TIR (porcentaje) es aconsejable que no se dispare demasiado. Hay que pensar que el TIR refleja la rentabilidad general que vamos a obtener de nuestro proyecto. Si éste requiere muy pocas inversiones iniciales es probable que el TIR sea mayor. A continuación os comento qué variables modificar para bajar o subir el TIR:

- Para bajar el TIR: disminuir la previsión de ventas, efectuar nuevas inversiones en activo no corriente (siempre que la tesorería, nos lo permita), aumentar los gastos (publicidad, personal contratado,...), reducir el valor de liquidación del negocio al quinto año, etc.
- Para subir el TIR: aumentar la previsión de ventas, disminuir los gastos (publicidad, personal contratado,...), aumentar el valor de liquidación del negocio al quinto año, etc.

Os aconsejo leer el siguiente documento:

- [Análisis de inversiones](#)

c. Fondo de maniobra.

El fondo de maniobra: éste debe ser positivo todos los años. Si en algún año el fondo de maniobra resultase negativo, estaríamos en suspensión de pagos.

Os aconsejo leer el siguiente documento:

- [Fondo de maniobra](#)

d. Ratios financieros.

Escrito por DAVID ESPINOSA

Domingo, 01 de Febrero de 2009 19:44 - Última actualización Martes, 21 de Febrero de 2012 00:05

Debemos procurar que los ratios se asemejen lo más posible a los ratios del sector (daremos prioridad a los ratios de liquidez y a los de endeudamiento, si tenemos que modificar algún parámetro). No dejéis de echar un vistazo a la siguiente [página](#) , que nos describe los ratios sectoriales de las sociedades no financieras

Os aconsejo leer los siguientes documentos:

- [Análisis financiero](#)
- [Guía de ratios financieros \(ABANFIN\).](#)

e.□□□□ Período medio de maduración.

Os recomiendo leer el siguiente documento:

- [El período de maduración](#)

f. Umbral de rentabilidad.

Os aconsejo leer los siguientes documentos y artículos de la revista Emprendedores:

- [Umbral de rentabilidad](#)
- [El punto muerto \(marketing-xxi\)](#)
- [Nº 123 DICIEMBRE 2007. PUNTO MUERTO - CRECIMIENTO EMPRESA \(PÁG. 58\)](#)
- [Nº 111 DICIEMBRE 2006. EQUILIBRA TU NEGOCIO-PUNTO MUERTO \(PÁG. 60\)](#)

g. Rentabilidad y otros ratios económicos.

Os aconsejo leer los siguientes documentos y artículos de la revista Emprendedores:

Escrito por DAVID ESPINOSA

Domingo, 01 de Febrero de 2009 19:44 - Última actualización Martes, 21 de Febrero de 2012 00:05

- [Análisis económico](#)
- [Nº 167 AGOSTO 2011. RENTABILIDAD DE LAS LÍNEAS DE NEGOCIO \(PÁG. 34\)](#)
- [Nº 133 OCTUBRE 2008. DOSSIER - CALCULA TU VIABILIDAD \(PÁG. 79\)](#)
- [Nº 123 DICIEMBRE 2007. DOSSIER - ESTRATEGIAS PARA SER MÁS RENTABLES \(PÁG. 83\)](#)

3. Ficha resumen.

Podéis personalizar la ficha-resumen con vuestro logotipo y nombre comercial.

[ÍNDICE DEL INFORME](#)

[EL INFORME PASO A PASO](#)

Escrito por DAVID ESPINOSA

Domingo, 01 de Febrero de 2009 19:44 - Última actualización Martes, 21 de Febrero de 2012 00:05

[ALGO DE TEORÍA](#)

[ARTÍCULOS DE INTERÉS](#)

[ENLACES INTERESANTES](#)

[INSTRUCCIONES PARA CUMPLIMENTAR HOJAS DE CÁLCULO](#)