



# **Gañas, si, pero... gañas ben?**

**Claves de rendabilidade para autónomos e pequenas empresas**

LUGO, 25 DE MARZO DE 2026

WORDPRESS LUGO

# Cuando comenzaste tu actividad o empresa ¿Hiciste un plan de negocio?

- Un plan de negocio es el guión de como se va a desarrollar nuestra actividad según la visión que tenemos de él. Es importante ser realistas ya que la viabilidad del mismo depende del camino que vayamos a seguir.
- Pasado un tiempo tenemos que analizar si el plan se ha realizado correctamente en la realidad y si hemos tenido alguna desviación o cambio de planes.

# ¿Porqué nuestra empresa o negocio es diferente al resto del sector?

Este punto es clave para tener una ventaja cualitativa y diferenciadora, por eso es interesante que determines cuales son tus fortalezas y debilidades.

Necesitamos un análisis dafo de nuestro negocio o actividad.

# LA MATRIZ DAFO



## **1. Análisis Interno**

En principio, la parte más sencilla del estudio es el análisis interno, pues en gran medida es lo que mejor conocemos o controlamos. Esta parte es la que depende directamente de nosotros.

Sin embargo, requiere de un ejercicio de autocrítica y honestidad, que a veces no resulta tan sencillo.

En el análisis interno valoramos las debilidades y fortalezas de nuestra empresa

## **2. Análisis Externo**

Para entender qué aporta tu negocio al sector, cuál es el espacio donde puedes encajar, qué tan favorable o atractiva es una industria debes hacer un análisis externo.

Son muchos los factores externos que van a influir de manera directa o indirecta en los resultados de tu negocio. El entorno, tanto micro como macro, va a condicionar tu actividad empresarial.

Los factores externos que pueden influir son muchos y diversos, van desde el partido político regente, la fiscalidad o el ciclo económico en que te encuentres

# PUESTA EN MARCHA DEL NEGOCIO

Una vez que tenemos ya claro el análisis de nuestro negocio según un análisis Dafo, comienza la puesta en marcha del mismo.

- Cuando iniciamos un negocio, tenemos al principio unos costes iniciales y que son necesarios para poder arrancar el negocio ya que en el punto 0 no hay ingresos.
- Lógicamente la recuperación de estos costes viene dado por que el negocio sea rentable en el tiempo y con ello podamos recuperar esa inversión inicial.

**IMPORTANTE:** Tenemos que poner un horizonte temporal.

- El ciclo de vida de la actividad tiene que generar ganancias suficientes como para asimilar esos costes y generar flujos de efectivo positivos.

# TIPOS DE COSTES

- **COSTES FIJOS**: SE CONOCEN COMO GASTOS GENERALES Y SON GASTOS QUE PERMANECEN CONSTANTES INDEPENDIENTEMENTE DEL NIVEL DE PRODUCCIÓN O VENTAS DE LA EMPRESA. ESTOS GASTOS NO PUEDEN EVITARSE Y, POR TANTO, DEBEN CUBRIRSE, AUNQUE NO HAYA VENTAS O PRODUCCIÓN. HAY QUE INCLUIRLOS EN LOS CÁLCULOS DE LOS MÁRGENES DE BENEFICIO DE LA EMPRESA. CONSTITUYEN LA MAYOR PARTE DE LA CARGA FINANCIERA DE UNA EMPRESA.
- CONOCER TUS COSTES FIJOS ES CLAVE POR QUE TE AYUDARÁN A DETERMINAR TUS GASTOS MENSUALES Y NO PODRÁS REDUCIRLOS, AUNQUE TU NEGOCIO SEA MÁS RENTABLE. LOS COSTES FIJOS SE CALCULAN EN ESCALAS MÁS PEQUEÑAS PORQUE TODOS LOS COSTES PUEDEN CAMBIAR EN ALGÚN MOMENTO.

- **COSTES VARIABLES**: ES EL COSTE DE ACUERDO AL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN DE UNA EMPRESA. ES DECIR, VARÍA EN PROPORCIÓN A LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA QUE HAY EN DETERMINADO MOMENTO: A MAYOR VOLUMEN DE NEGOCIO, MAYORES COSTES ASOCIADOS Y VICEVERSA.
- **EJEMPLOS DE ALGUNOS COSTES VARIABLES**:
  - MATERIA PRIMA
  - MANO DE OBRA
  - PACKING (ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE)
  - TRANSPORTE
  - COMISIONES SOBRE VENTAS.
  - SERVICIOS QUE INTERVIENEN EN LA PRODUCCIÓN (ENERGÍA Y AGUA)

- **COSTE VARIABLE UNITARIO**:

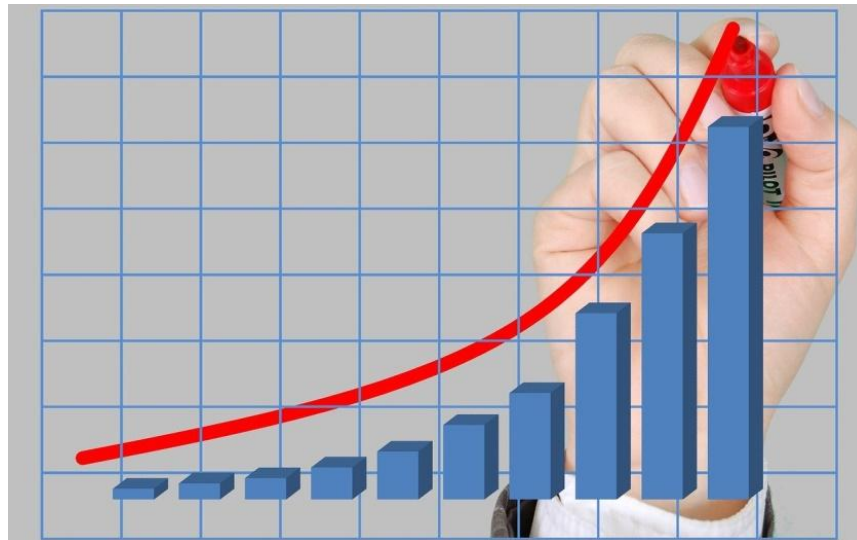
ES EL COSTE DE CADA UNIDAD PRODUCIDA. ES EL COSTE QUE, EN VEZ DE CONTABILIZAR EN MASA, SE COMPUTA OBTENIENDO EL PRECIO INDIVIDUAL DE CADA PRODUCTO O SERVICIO ELABORADO.

SE CALCULA DIVIDIENDO EL COSTE VARIABLE (CV) ENTRE EL NÚMERO DE UNIDADES PRODUCIDAS (UP).

**LLEVAMOS UN TIEMPO CON EL NEGOCIO Y  
NOS HACEMOS DOS PREGUNTAS:**

**1.- ¿ES RENTABLE?**

**2.- ¿TENGO CONTROLADOS LOS GASTOS?**



# PARA QUE UN NEGOCIO SEA RENTABLE:

BENEFICIOS = INGRESOS - GASTOS

BENEFICIO NETO = BENEFICIOS - IMPUESTOS

TRES TIPOS DE BENEFICIO

**BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN**

**BENEFICIO FINANCIERO**

**BENEFICIO EXTRAORDINARIO**



# ¿CÓMO CALCULAMOS NUESTRO PRECIO / HORA O UNIDAD DE OBRA?

- Nuestro precio-hora tiene que incluir todos aquellos gastos que genera el trabajador o autónomo, tanto a nivel nómina (incluido el gasto social) como las herramientas necesarias para trabajar + el % de beneficio que queremos percibir con cada hora.
- Es muy importante que esta parte la tengamos clara, el precio-hora tiene que pagar todos los coste que genera el trabajador por su trabajo y a mayores un beneficio por el trabajo realizado.
- Los costes propios del trabajador están reflejados en los seguros sociales y estos incluyen el salario del trabajador, así como todos los gastos sociales del mismo.
- En el apartado de herramientas, nos referimos a los utensilios de trabajo así como a los repuestos utilizados para hacer el trabajo.
- El Beneficio se calcula sobre un porcentaje sobre el coste total.

# EJEMPLO DE CÁLCULO

Costes sociales/el número de horas totales de trabajo.

+

Coste de herramientas asignadas/el número de horas totales de trabajo.

+

% Beneficio

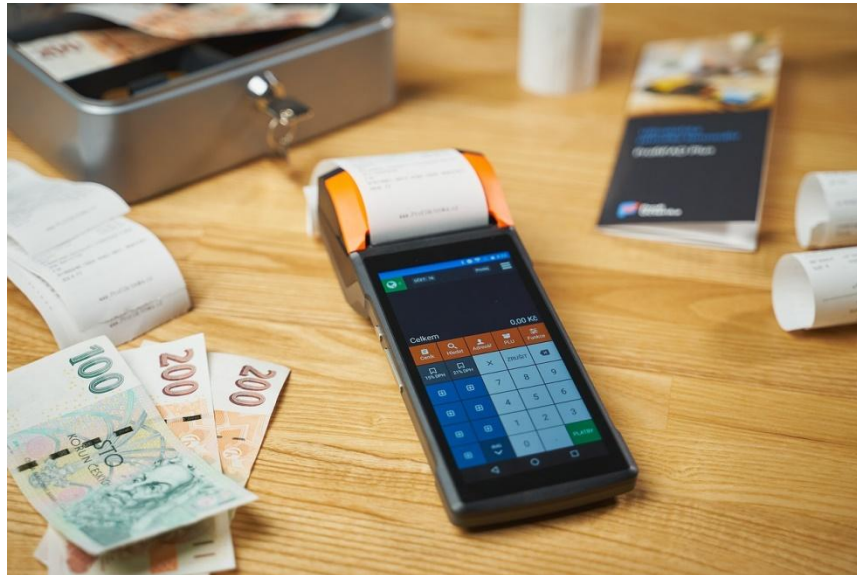
= Precio hora + impuestos.

**Nota:** El cálculo de este coste va en función de los factores de cada trabajador y las peculiaridades de cada empresa, con lo cual no es modelo fijo pero sí muy aproximado.

\* El cálculo de la unidad de obra o coste de fabricación es más complicado ya que intervienen diferentes factores en cadena que derivan en el precio final de fabricación del producto.

### **EN RESUMEN:**

Es muy importante el cálculo del precio tanto de la mano de obra como del producto que vamos a vender, ya que una buena gestión de precios nos ayudará a obtener los beneficios esperados en función de los costes incurridos. Hay que revisarlos por lo menos una vez al año.



# **DESVIACIONES DEL PRESUPUESTO**

CUANDO PRESENTAMOS UN PRESUPUESTO Y NOS LO ACEPTAN, AQUÍ YA NO HAY VUELTA ATRÁS, ES DECIR, ES LO QUE VAMOS A FACTURAR INDEPENDIEMENTE DE SI LO HEMOS CALCULADO BIEN O MAL, ES LO PRESUPUESTADO.

UNA VEZ TERMINADO EL PROYECTO ...

**¿CÓMO ANALIZÁIS EL RESULTADO?**

YO LO HAGO POR DESVIACIONES: POSITIVAS Y **NEGATIVAS**

**EN TODOS LOS PROYECTOS SIEMPRE HAY UNA DESVIACIÓN PRESUPUESTARIA Y QUE LÓGICAMENTE NOSOTROS TENEMOS QUE TRATAR DE PREVEER.**

**NOTA: ESTO TAMBIÉN NOS SIRVE SI TENEMOS VARIAS LÍNEAS DE NEGOCIO, SABER CUALES SON RENTABLES Y CUALES NO E INCIDIR EN LAS NEGATIVAS PARA CAMBIARLES EL SIGNO.**



### EJEMPLO DE PROYECTO

CONCEPTOS	PRESUPUESTADO	REAL	DESVIACIÓN
HORAS	500,00 €	625,00 €	-125,00 €
DESPLAZAMIENTOS	100,00 €	70,00 €	30,00 €
MATERIALES	200,00 €	110,00 €	90,00 €
IMPREVISTOS	50,00 €	0,00 €	50,00 €
EXTERNOS	50,00 €	0,00 €	50,00 €
TOTAL	900,00 €	805,00 €	95,00 €

## **PUNTUALIZACIONES:**

- Nunca debemos de poner nuestro valor de trabajo en función de lo que cobren los demás ya que no sabes los costes de estructura que pueden tener.
- No podemos basar nuestro negocio en descuentos, es decir, nuestro precio es el que es y si lo bajamos no solo reducimos nuestro margen de beneficios, si no que, posiblemente perdamos dinero.
- Una buena gestión de compras nos dará una ventaja cualitativa sobre nuestros competidores.
- Tenemos que revisar anualmente nuestros precios ya que el mercado es cambiante y el precio que es bueno hoy a lo mejor mañana no lo es.
- Repercutir al cliente los costes que incurrimos de forma puntual para su proyecto.

# ¡MUCHAS GRACIAS POR VUESTRA ASISTENCIA!



MANUEL MARTÍNEZ POLO



/MMPproductosdigitale



@manuelmartinezpolo



mmppproductosdigitales



@mmppproductosdigitales



@MMPPRODUCTOS



mmppproductosdigitales.com