

Rural Talent

F O R M A C I O N

**PLAN ECONÓMICO FINANCIERO**

José Manuel Moreno

## José Manuel Moreno.

Mi nombre es José Manuel Moreno, soy Licenciado en Derecho por la Universidad de Granada, y llevo más de 25 años, ya media vida literalmente, asesorando a grupos y a personas emprendedoras en su camino desde la generación de una idea de negocio, hasta que ésta queda concretada, lanzada y consolidada

---

Este proceso se desarrolla por un equipo de personas que componemos una cooperativa de trabajo que se llama Xapa.

Creemos en el emprendimiento colectivo y en la Economía social como otra forma de emprender, más colaborativa, solidaria y responsable

Somos expertos en la constitución de Cooperativas y ofrecemos el servicio de asesoría y gestoría para este tipo de forma jurídica

Acompañamos a las emprendedoras en la elaboración de su plan de empresa, dentro de marco formativo, me voy a ocupar del área económica y financiera



# Contenidos

Condiciones para hacer posible el emprendimiento: **Inversión y financiación**

Condiciones para hacer rentable el emprendimiento: **Previsión de ingresos y de gastos**

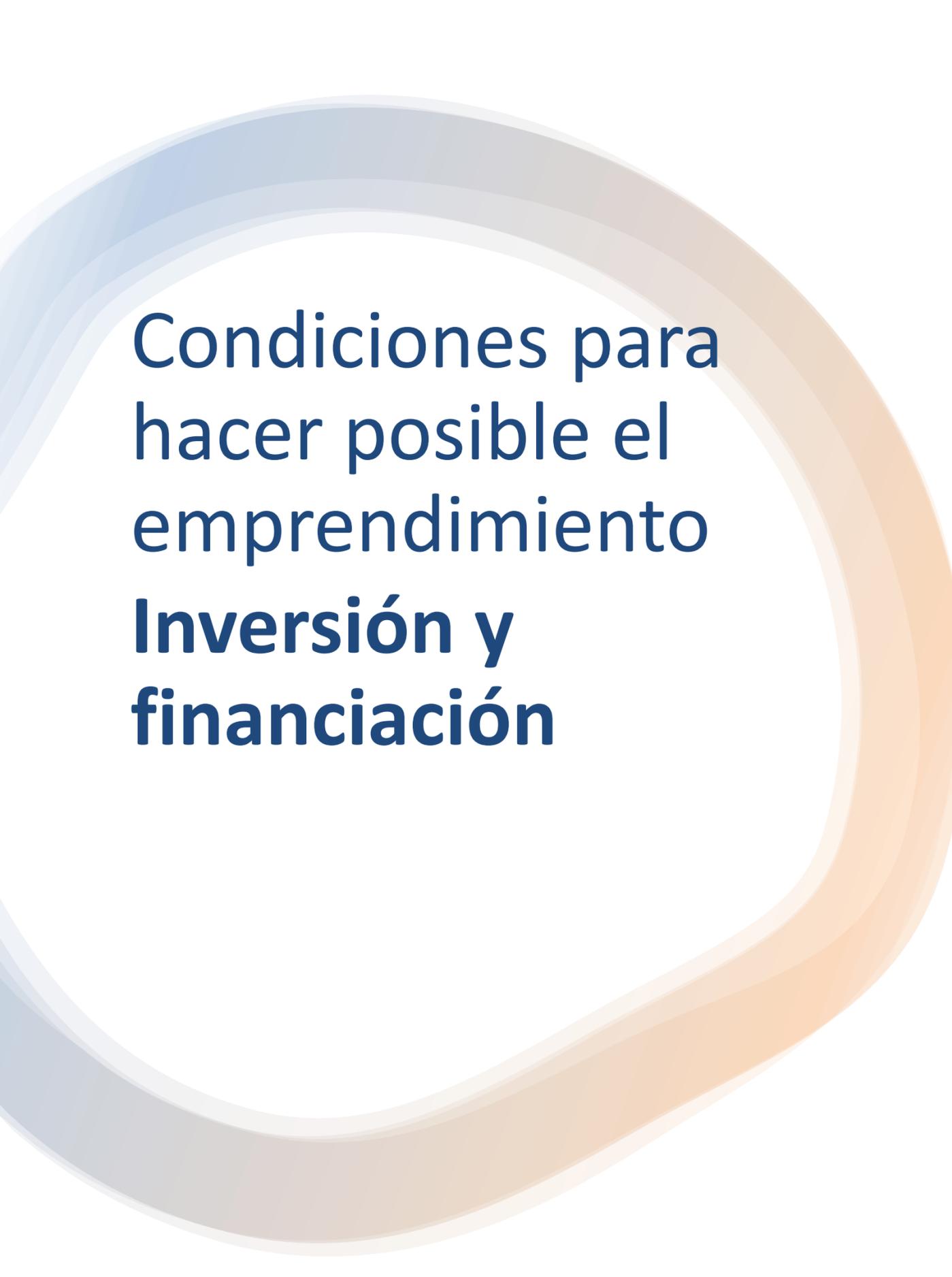
- Gastos fijos
- Gastos variables

**Punto de equilibrio**

**Estados financieros**

- Cuenta de resultados (pérdidas y ganancias)
- Balance de situación
- Previsión de tesorería

Cálculo de **cotización** a la Seguridad Social.



# Condiciones para hacer posible el emprendimiento

## Inversión y financiación

La **inversión** es la cantidad de dinero que necesito para poner en funcionamiento mi actividad.

La **financiación** es quiénes y cómo aportan esa cantidad de dinero necesario.

La inversión y la financiación es por lo tanto una igualdad, si la inversión necesaria son 10.000 €, la financiación necesaria es de 10.000 €.

Los **principales conceptos de inversión** son la reforma y acondicionamiento del local donde se desarrolla la actividad, la fianza, el mobiliario, la maquinaria, los equipos informáticos y las aplicaciones informáticas, los elementos de transporte, la primera publicidad y la web, las licencias necesarias, la constitución de la empresa, el registro de la marca, el importe del traspaso (así lo hay), y las existencias o material necesario para comenzar a vender o a producir nuestros bienes y servicios. Por último, no olvidar el dinero necesario que como reserva sirva para atender los primeros pagos de la actividad.



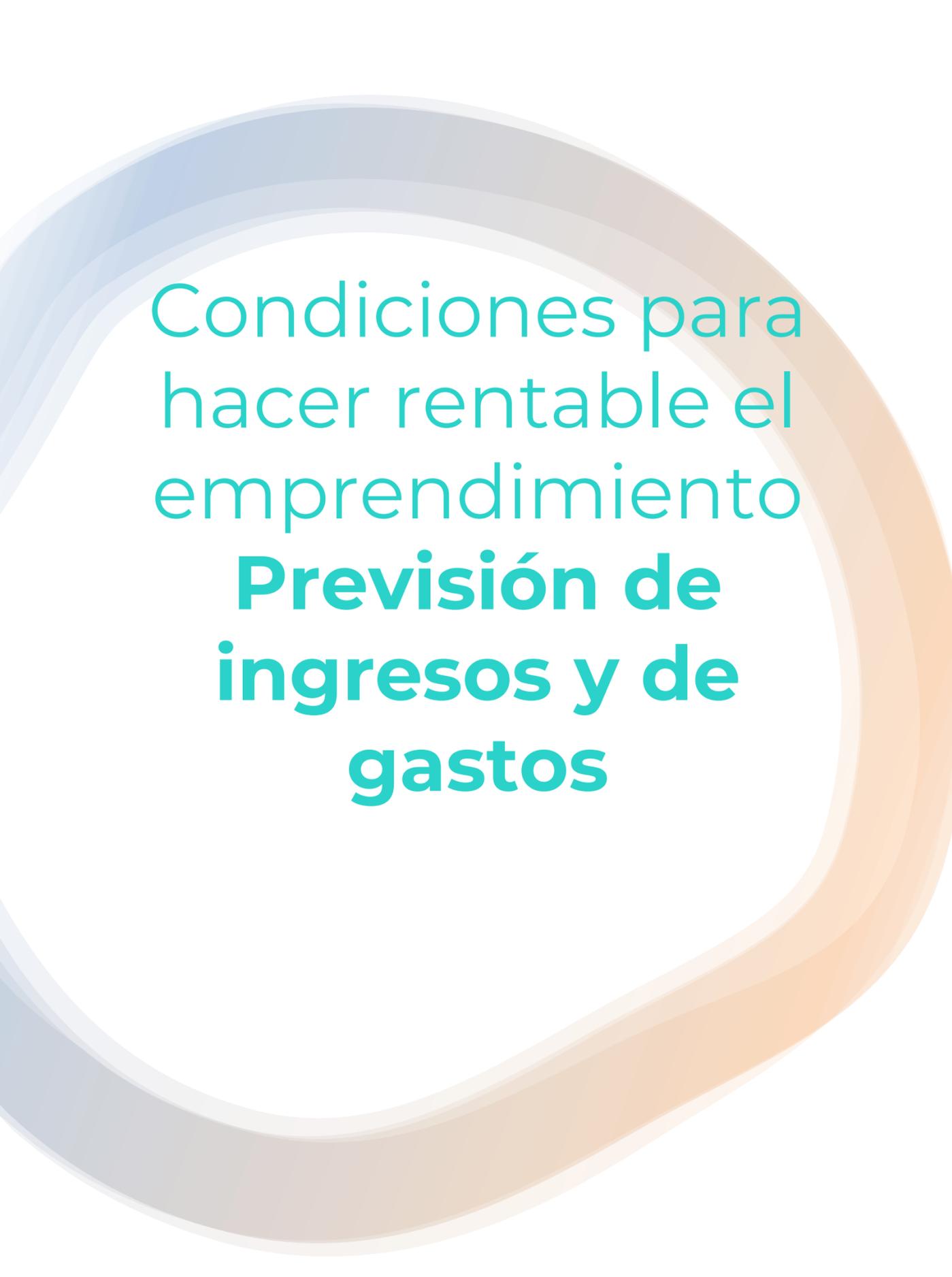
# Condiciones para hacer posible el emprendimiento

## Inversión y financiación

Las principales **vías de financiación** son:

Los **recursos propios**, que han de aportar las propias personas emprendedoras, provenientes de sus ahorros, contribuciones de familiares, amigos... También pueden aportarse bienes en especie, elementos de la inversión con los que ya contamos y no es necesario adquirir. También pueden provenir de la capitalización del desempleo.

El otro gran aportador de financiación proviene de **terceras personas o entidades**, como pueden ser los préstamos de las entidades bancarias, o también los microcréditos, las captaciones de fondos vía campañas de crowdfunding, personas o entidades inversoras en nuestro proyecto, premios o incentivos al emprendimiento, financiación de proveedores, leasing de algunos bienes de inversión, subvenciones, etc.



Condiciones para  
hacer rentable el  
emprendimiento  
**Previsión de  
ingresos y de  
gastos**

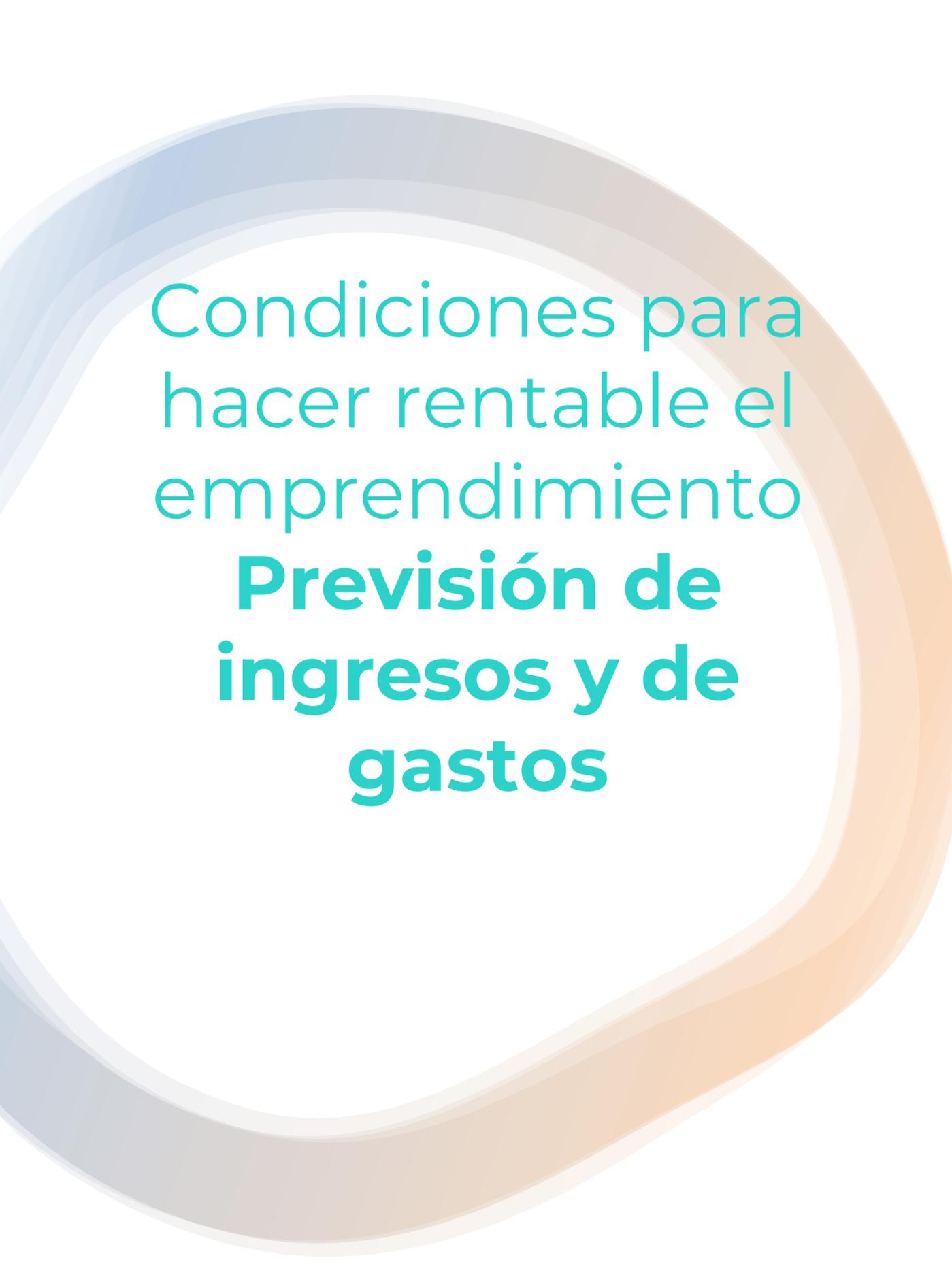
Los **ingresos** de nuestra actividad provienen fundamentalmente de las ventas de los productos y los servicios que ofrecemos a nuestra clientela.

Como emprendedoras debemos contar con un **catálogo u oferta** de bienes o servicios que poner en el mercado lo mejor definido posible.

En las **actividades comerciales o de fabricación**, adquirimos productos para posteriormente venderlos directamente o para transformarlos y añadirles valor para nuestro público objetivo

En las **actividades de servicios**, fundamentalmente el mayor valor se añade por las personas y los equipos de trabajo, que aportan conocimiento que igualmente añade valor para el cliente.

Es clave tener bien identificados, nombrados, descritos y categorizados nuestros bienes y servicios y como no fijado un precio de venta.



## Condiciones para hacer rentable el emprendimiento

# Previsión de ingresos y de gastos

El siguiente paso es, a partir de toda la información analizada en el camino emprendedor, realizar una **previsión de ventas**, que nos sitúe en una primera estimación de los ingresos que nuestra actividad va a generar.

Es habitual que la actividad vaya creciendo paulatinamente y que pueda tener algunas estacionalidades, que es importante prever.

Es clave tener cuantificadas numéricamente las cifras de ventas, número de unidades, precio por unidad, frecuencia de venta de cada producto o servicio, aumento de un mes o año respecto al mes anterior, etc.

Podemos también calcular descuentos, promociones y cualquier otra variable que afecte a las ventas y al precio.

Como su propio nombre indica, hablamos de una previsión, que se irá afinando a medida que ampliamos y consolidamos información sobre nuestro emprendimiento.

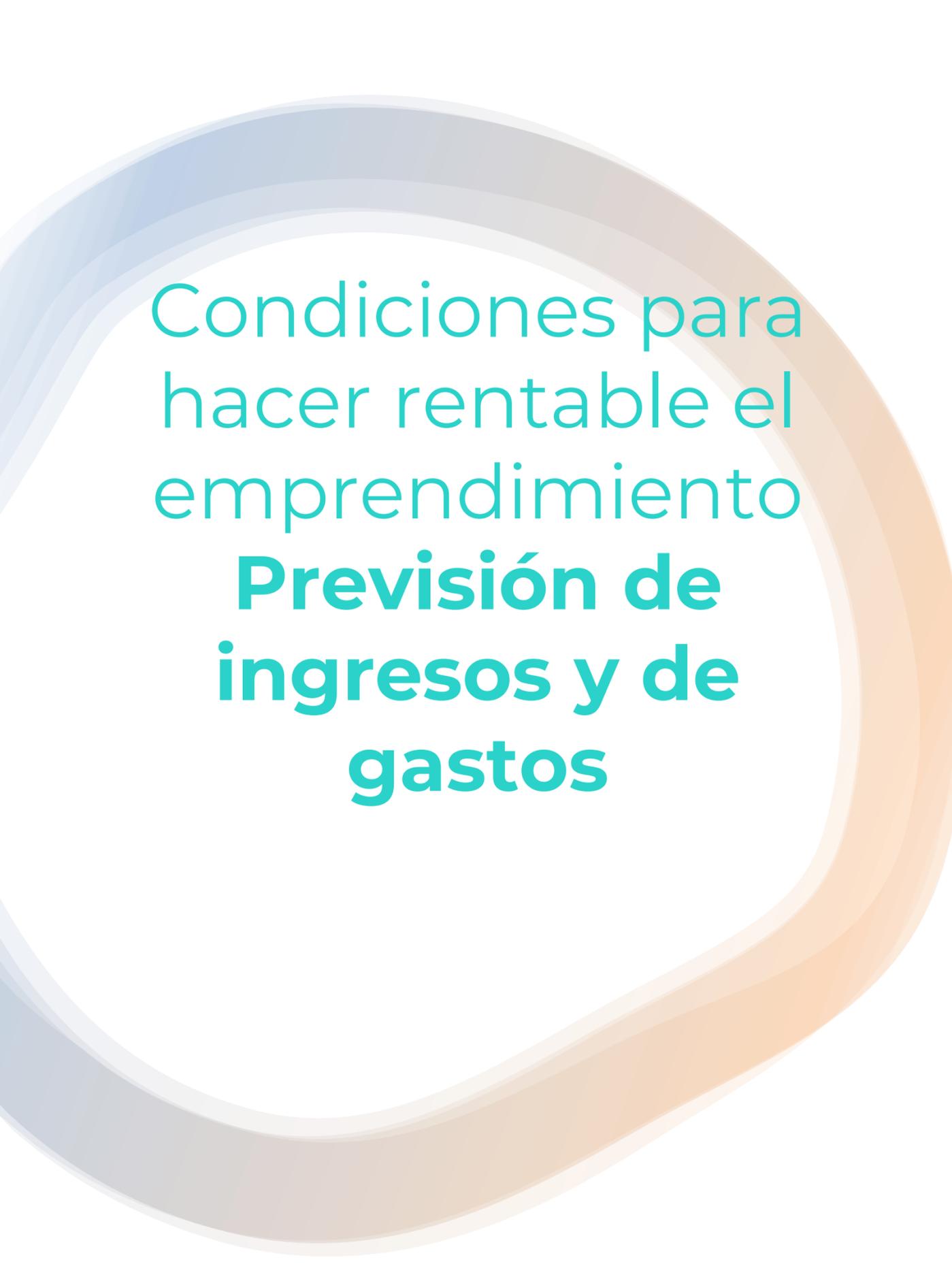
# Condiciones para hacer rentable el emprendimiento

## Previsión de ingresos y de gastos

Respecto a los gastos, son muchos y variados los que pueden aparecer, y cada actividad y modelo de negocio determina la aparición de unos u otros gastos. Existen gastos fijos y gastos variables.

Los **principales gastos** que suelen aparecer en un emprendimiento son:

- Alquiler de local. Si contamos con local, tendremos también gastos de suministros.
- Gastos de personal (nóminas y seguros sociales).
- Servicios de profesionales y empresas proveedoras (gestoría, consultorías, limpieza, servicios...).
- Gastos de mantenimiento
- Seguros.
- Publicidad y comunicación.
- Viajes, dietas y transportes.
- Productos para vender y para producir nuestros bienes y servicios (les llamaremos “compras”).



## Condiciones para hacer rentable el emprendimiento

### Previsión de ingresos y de gastos

Una vez tengamos identificados los gastos propios de nuestra actividad, el siguiente paso es buscar al menos varios presupuestos o facturas que nos concreten los **importes reales y los precios** que nos va a costar cada uno de esos gastos.

Con una estimación o previsión de ingresos y una identificación y cuantificación de los gastos, tendremos ya la primera aproximación a la **rentabilidad de emprendimiento**.

Nuestra actividad será rentable si genera más ingresos que gastos. Este aspecto se registra e implementa en Vives Eco al mes, pero se analiza y mide en cómputo anual, en el documento que llamamos “**cuenta de resultados**”.

Cada actividad tendrá su inercia y tempo de afianzamiento y consolidación, por lo que además de necesitar una actividad rentable, necesitamos que esta rentabilidad se sostenga en el tiempo.

# Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el momento en el que las ventas de nuestra actividad son suficientes para hacer frente a los gastos de la misma.

Nos indica qué cantidad de **ingresos** (ventas) son necesarias **para cubrir los gastos**, tanto los gastos fijos como los gastos variables.

El punto de equilibrio se calcula por cada tipología de producto y/o servicio que ofrecemos, obteniendo la **cantidad necesaria** de venta de cada uno de ellos, para que todas las ventas sean suficientes para asumir los gastos de la actividad.

VivesEco permite conocer el **margen comercial** de cada producto o línea de ellos permitiendo conocer cuál es el beneficio obtenido de cada una de las actividades comerciales que realizamos. Prueba a variar las magnitudes económicas de ventas y compras para conocer el impacto del margen en la cuenta de resultados.

# Previsión de tesorería

Una actividad económica no solo tiene que ser rentable, este es un requisito necesario, pero no suficiente.

Debemos contar con una **previsión de tesorería** que garantice que podemos hacer frente a los pagos de nuestra actividad con los cobros de la misma. Además de los gastos vistos antes, existen una serie de conceptos de pago, que no están recogidos en la cuenta de resultados y que afectan a la liquidez y sostenimiento de nuestra actividad.

Nos referimos sobre todo a la **devolución de los préstamos** bancarios y al **pago de los impuestos**.

La previsión de tesorería refleja la entrada y salida de dinero del banco. Al banco entran los cobros de las ventas generadas (y otros cobros, como subvenciones, por ejemplo) y del banco sale el pago de todos los gastos de la actividad y del pago de préstamos e impuestos (pago del IVA y del IRPF).

La previsión de tesorería previene que no estemos en **números rojos** en el banco.

# Informes y resumen

## Cuenta de resultados

Este informe nos muestra el resultado del año, indica si el negocio es rentable o no. Nos muestra los beneficios o las pérdidas producidas en el primer, segundo y tercer año.

También se suele denominar Pérdidas y Ganancias y nos aporta información del total de ingresos y de su procedencia (ventas, subvenciones, otros) y nos detalla también el total de gastos en los que hemos incurrido a lo largo del ejercicio y el detalle y clasificación de los mismos.

## Balances

El balance es un documento que permite conocer la realidad económica y financiera. Supone el reflejo contable del patrimonio de una empresa, del conjunto de sus bienes, derechos y deudas, en un momento determinado. Una de sus normas básicas es que el Activo es igual al Pasivo.

En el Activo se contabiliza lo que posee la empresa y en el Pasivo las fuentes de financiación que se han utilizado para generar este activo.