



## Módulo 5. **Exposición. Los números de la empresa.**

- Previsión de Ingresos y Gastos.
- Inversiones. Análisis de la cuenta de resultados previsional. Flujo de Tesorería.
- Estrategia de financiación.

*\* Se utilizará una Excel simple que prototipe la economía de un nuevo Modelo de Negocio.*





# **El Modelo económico de tu empresa.**



## Nos toca reflexionar sobre los números

### FINANZAS PARA NO FINANCIEROS

El control económico es clave para que tu empresa sea sostenible, de otra forma te arriesgas a funcionar perdiendo dinero

Trataremos de simplificar los términos para que no te suenen a chino.

Nuestro objetivo es que controles la economía de tu proyecto de una forma sencilla y visual, de manera que en cada momento sepas cual es tu situación.





## Corto plazo vs largo plazo.

### FINANZAS PARA NO FINANCIEROS

Aunque se deben hacer proyecciones de la cuenta de resultados a cinco años, para asegurarse que el negocio que pretendes comenzar es rentable. No tiene sentido comenzar algo sin futuro!

El reto, una vez tengamos clara las posibilidades de rentabilidad, es el inicio, pues como se ha dicho repetidas veces es muy probable que cambiemos cosas cuando interaccionemos con el mercado.

Para ello nos vamos a centrar en el primer año, de que nos sirve realizar proyecciones a cinco años si sabemos que no hay casi ninguna posibilidad de acertar.



Nos toca reflexionar sobre los números  
**¡Tranquilo, no es para tanto!**

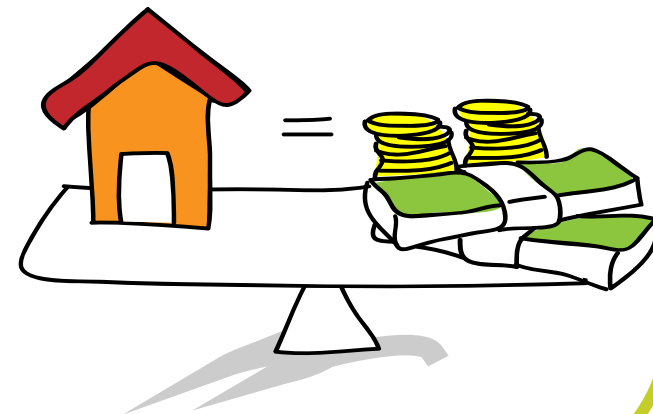
#### FINANZAS PARA NO FINANCIEROS

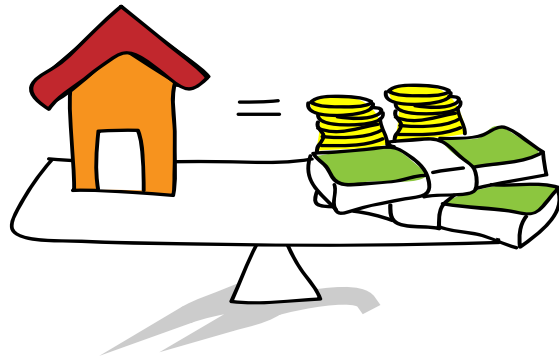
Muchas personas emprendedoras consideran que el control financiero es la parte más fea y complicada de su negocio...

Sin embargo controlan sin problema la economía de su casa.  
**¡En realidad no es tan distinto!**

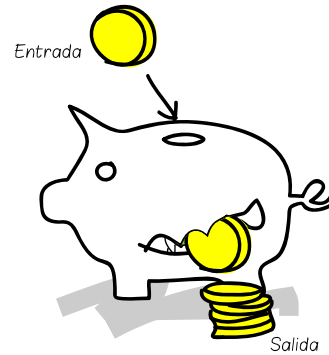
Trabajaremos con 3 informes:

- Cuadro de inversiones
- Cuenta de resultados
- Tesorería

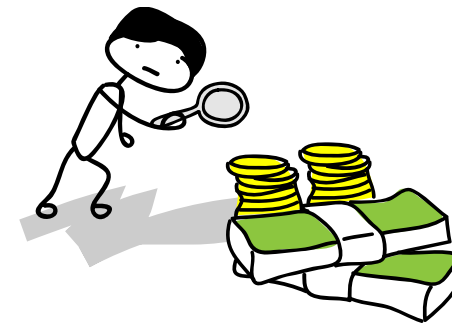




Cuadro de inversiones.



Cuenta de resultados.



Tesorería.

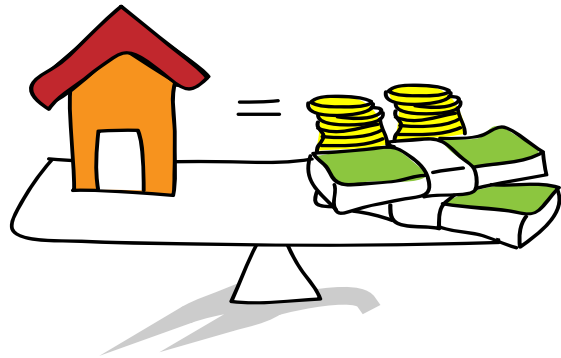


El cuadro de inversiones indica el importe de las inversiones necesarias para empezar el negocio.

Sólo las necesarias todo lo que ahorres aquí bajará el riesgo asumido, lo que tendrás que devolver si falla tu proyecto.



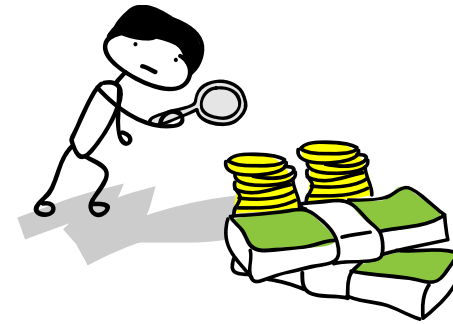
## La economía de la empresa.



Cuadro de inversiones.



Cuenta de resultados.



Tesorería.

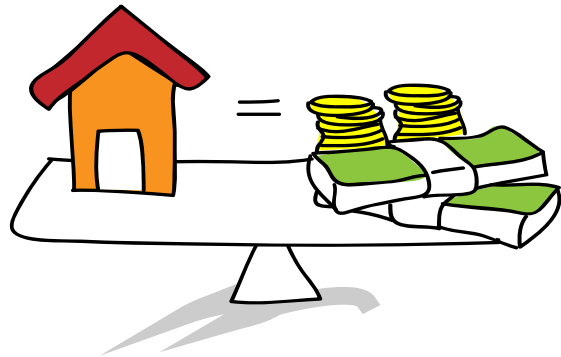


La cuenta de resultado o el cuadro de pérdidas y ganancias, hace la diferencia entre los ingresos y los costes.

Si es positivo indica que estás ganando dinero, ni no, **peligro**, es que estás perdiendo. Pero cuidado este cuadro no tiene en cuenta los pagos ni los cobros, por lo que puedes ganar dinero, pero si cobras muy tarde o no cobras, te quedas sin el dinero necesario para seguir operando.



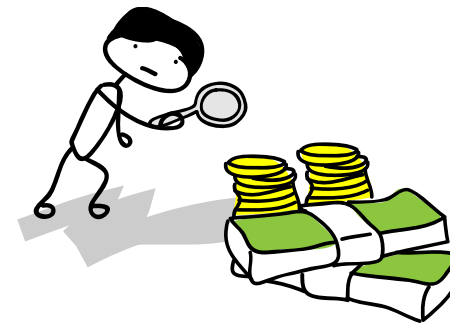
## La economía de la empresa.



Cuadro de inversiones.



Cuenta de resultados.



Tesorería.



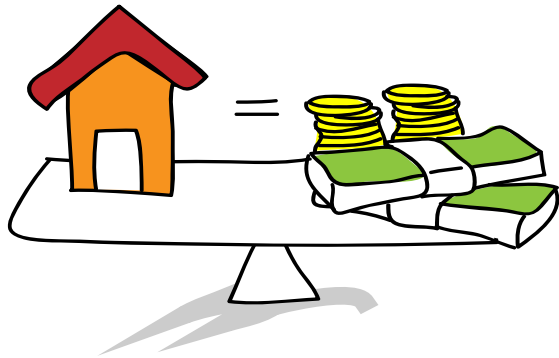
La tesorería de una empresa refleja el dinero que tienes, o vas a tener en la caja. Es necesario disponer de tesorería (o instrumentos financieros que te aporten tesorería como las pólizas) pero cuidado, puedes tener tesorería y perder dinero.

Por ejemplo si cobras al contado y pagas a plazo. A esto le llamamos el emborrachamiento de la liquidez, tienes dinero, pero no podrás responder a las deudas.





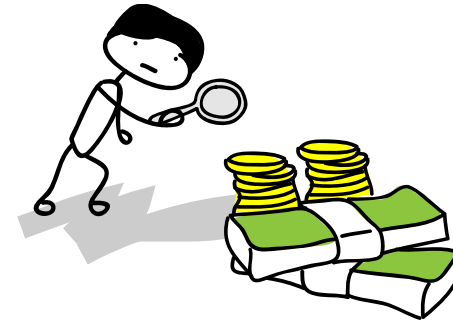
**La economía de la empresa.**



Cuadro de inversiones.



Cuenta de resultados.



Tesorería.



Lo imprescindible que tengo que gastar para poner en marcha el negocio



Lo que gano o pierdo.



El dinero que tengo





*El proceso de desarrollo del Modelo económico de una empresa.*



1. Valorar las inversiones necesarias. Sólo las imprescindibles.
2. Asegurar la viabilidad del negocio: La rentabilidad de la cuenta de resultados.
3. Identificar el punto muerto. Cuantas son las ventas mínimas que necesito.
4. La tesorería: Cuánto dinero necesito para lanzar el negocio.
  
5. Aligeramiento financiero. Mejorar lo realizado (ver el taller E-3)
6. Financiación de actuaciones. Cuanto necesito pedir y cómo.





## La economía de la empresa.


1.- Valorar las inversiones necesarias. Sólo las imprescindibles.



### Cuadro de Inversiones.

El cuadro de inversiones glosa los activos que necesitas para poner en marcha tu empresa. No te preocupes por la exactitud, lo importante es que el monto calculado no se desvíe mucho del real.

<i>Item</i>	<i>Importe</i>	<i>Vida útil aproximada</i>	<i>Amortización</i>
Inmuebles	€	10 años	€
Instalaciones	€	5 años	€
Máquinas	€	5 años	€
Equipos	€	3 años	€
Marketing	€	2 años	€
Diseño y packaging	€	2 años	€
Otros	€	3 años	€
TOTAL INVERSIÓN	€		€



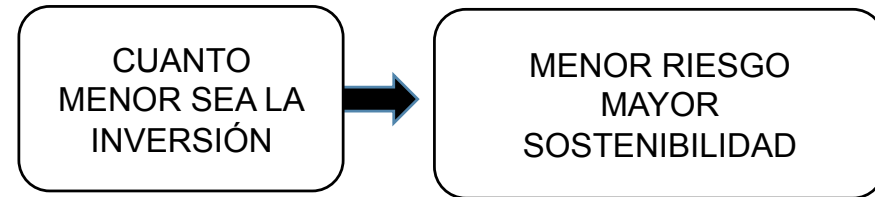
*La economía de la empresa.*

**1.- Valorar las inversiones necesarias. Sólo las imprescindibles.**



## Reducción de las inversiones.

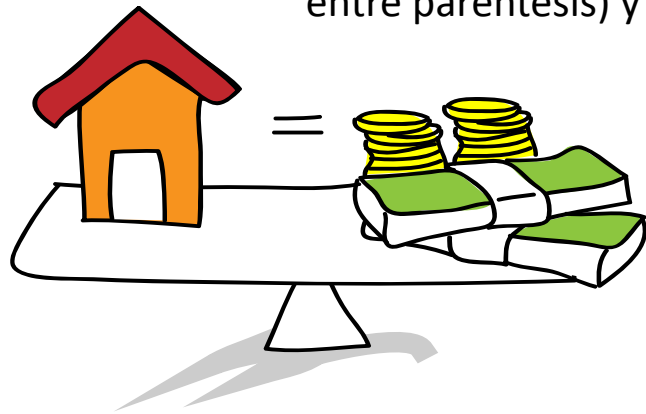
*¡MUY IMPORTANTE! Reduce las inversiones, usa, no compres  
(alquila, prescinde, pide prestado...)*



## Cuadro de Inversiones, el concepto de amortización.

Concepto de amortización: Qué parte de la inversión hay que pagar cada año.

Para calcularla divide cada ítem por su vida útil (el periodo más común lo tienes entre paréntesis) y obtendrás la amortización, suma el total y listo!



La amortización tendrás que ponerla como un gasto anual.





## La economía de la empresa.

1.- Valorar las inversiones necesarias. Sólo las imprescindibles.



### Cuadro de Inversiones.

El cuadro de inversiones glosa los activos que necesitas para poner en marcha tu empresa

<i>Item</i>	<i>Importe</i>	<i>Vida útil aproximada</i>	<i>Amortización</i>
Inmuebles	€	10 años	€
Instalaciones	€	5 años	€
Máquinas	€	5 años	€
Equipos	€	3 años	€
Marketing	€	2 años	€
Diseño y packaging	€	2 años	€
Otros	€	3 años	€
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	€		€





Ya sabemos cuanto cuestan las inversiones necesarias y cuanto es la amortización,

Una manera alternativa de calcular la amortización (muy recomendable cuando se lanza la empresa) es el valor de la amortización de un préstamo del importe de las inversiones.

Perdona que seamos pesados (pérmiteme que insista) pero reduce al máximo esta cifra, de hará más flexible y te aportará más aire (dinero) para tu negocio.

El siguiente paso es saber si vamos a ganar dinero: La cuenta de resultados.



## 2.- Asegurar la viabilidad del negocio: La rentabilidad de la cuenta de resultados



Cómo se construye la cuenta de resultados.

€	Ingresos o ventas.
€	Coste de las ventas.
<hr/>	
€	Margen bruto.

Si es negativo.

Esta empresa no tiene sentido, los costes de los productos son mayores que su precio

Los costes de las ventas son las materias primas, el transporte, las comisiones, etc.

En general todo aquello que va intrínsecamente ligado al producto.

La estimación de las ventas es siempre el elemento más difícil.

Muchas personas emprendedoras sobreestiman sus ventas.

Peca de conservador antes de optimista.

Lo segundo tiene arreglo.

## 2.- Asegurar la viabilidad del negocio: La rentabilidad de la cuenta de resultados



Cómo se construye la cuenta de resultados.

€	Ingresos o ventas.	
€	Coste de las ventas.	
<hr/>		
€	Margen bruto.	
€	Gastos exteriores.	} <i>Costes variables.</i>
€	Personal.	
<hr/>		
€	Resultado operativo.	

Los costes variables son aquellos que pueden crecer o disminuir en función del tamaño requerido de la empresa.

Si es negativo piensa en no empezar, o en cambiar los precios pues estás vendiendo a pérdidas.





## 2.- Asegurar la viabilidad del negocio: La rentabilidad de la cuenta de resultados



Cómo se construye la cuenta de resultados.

€	Ingresos o ventas.		
€	Coste de las ventas.		
<hr/>			
€	Margen bruto.		
€	Gastos exteriores.	}	<i>Costes variables.</i>
€	Personal.		
<hr/>			
€	Resultado operativo.		
€	Amortizaciones.	}	<i>Costes fijos</i>
€	Gastos financieros. Intereses.		
<hr/>			
€	Resultado antes de impuestos.		

Los costes fijos son fijos, y punto.

Si es negativo tenemos razones para preocuparnos, hay que mejorar la estructura de la empresa.



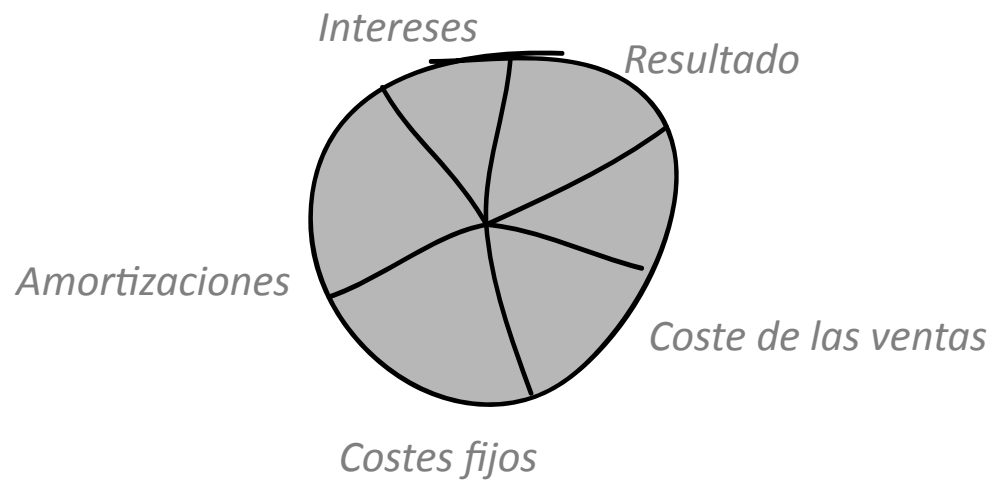
*La economía de la empresa.*

## 2.- Asegurar la viabilidad del negocio: La rentabilidad de la cuenta de resultados



### Cuadro de costes: conócelo

*El cuadro de costes dice mucho de una empresa, conócelo.*



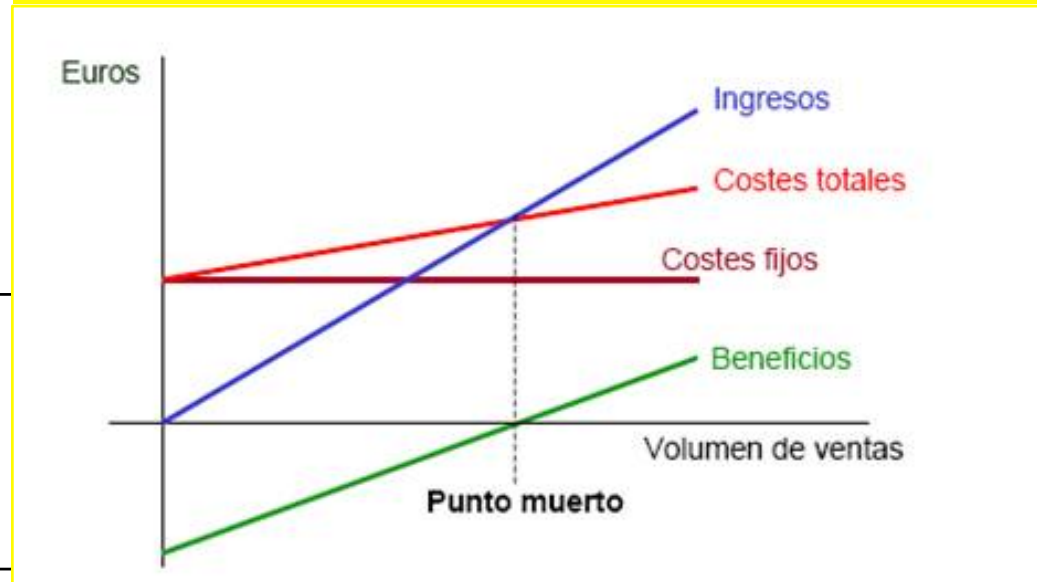
*En que gastas cada euro que gastas*



### 3.- Identificar el punto muerto. Cuantas son las ventas mínimas que necesito.

El punto muerto son las ventas necesarias para equilibrar la cuenta de resultados

#### ¿Cuánto tengo que vender para no perder dinero?



- Ingresos o ventas.
- Coste de las ventas.

---

- Margen bruto.
- Gastos exteriores.
- Personal.

---

- Resultado operativo.
- Amortizaciones.
- Gastos financieros. Intereses.

---

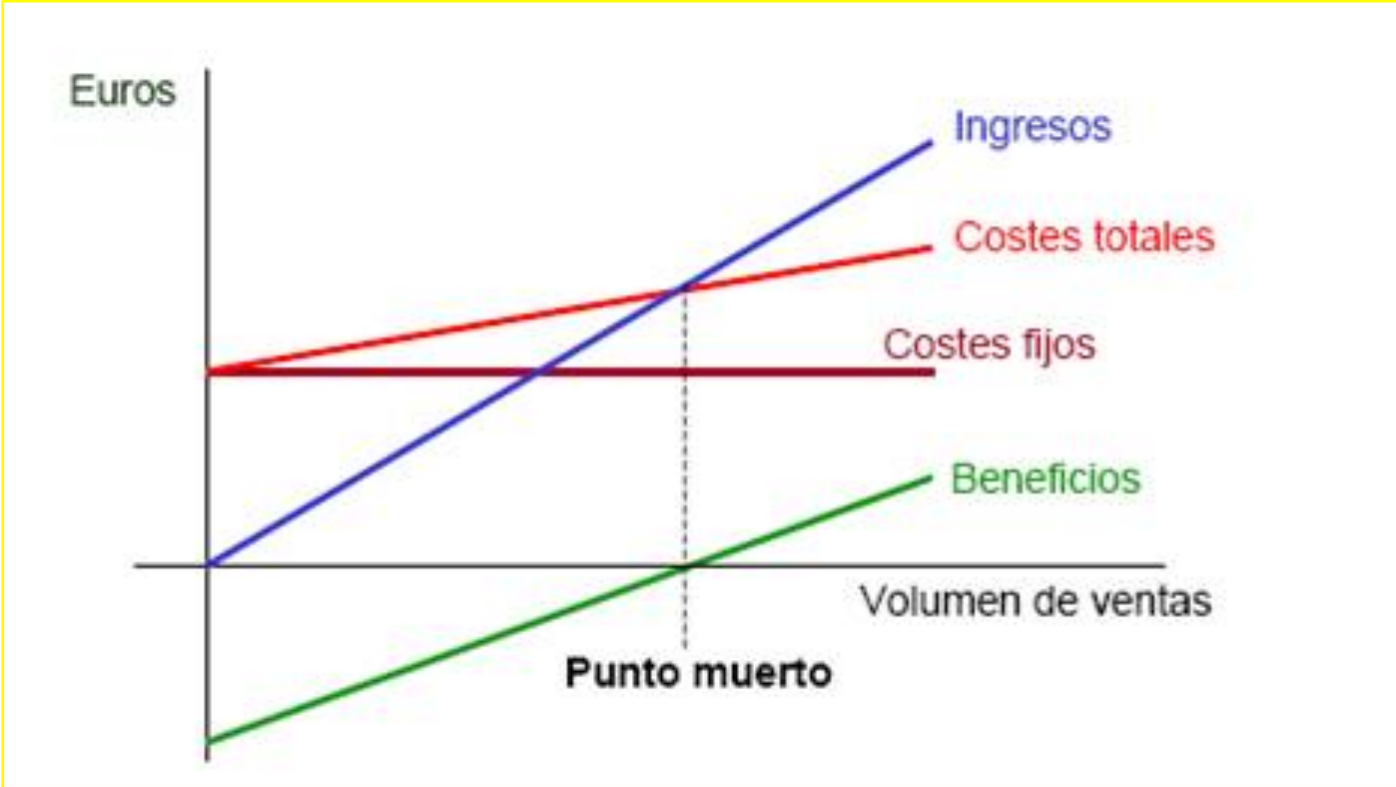
- Resultado antes de impuestos.





### 3.- Identificar el punto muerto. Cuantas son las ventas mínimas que necesito.

El punto muerto son las ventas necesarias para equilibrar la cuenta de resultados



Si no crees que puedas llegar a las ventas mínimas entonces es mejor que te replantees el negocio.



# Realiza tu cuenta de resultados.

## Informes financieros: Cuenta de Resultados



La Cuenta de Resultados (o Pérdidas Ganancias) nos indica cuánto tenemos previsto ganar. Este es su contenido:

- +  **VENTAS:** Calcula la cantidad de producto que planeas vender y el precio medio.
  - **COSTE DE LAS VENTAS:** ¿Cuánto hemos de gastar por cada unidad de venta? (materias primas, envases, etc.)
  - **COSTES FIJOS:** Son los costes necesarios para funcionar (salarios, seg. Social, alquiler, luz, agua, teléfono,...)
  - **AMORTIZACIONES:** La parte de inversión que hay que pagar cada año (lo calculaste en la pág. anterior).
  - **INTERESES** de los préstamos.
- 
- RESULTADO** (Esperamos que positivo)

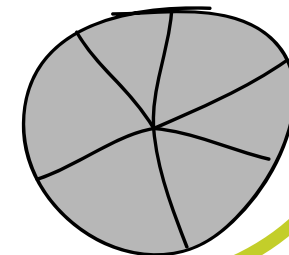
### El concepto de PUNTO MUERTO (o punto de equilibrio)

**PUNTO MUERTO:** Cuanto necesitamos vender para equilibrar la cuenta de resultados, es decir, para no ganar ni perder (quedarnos en tablas)

Calcúlalo:  Ventas para mantenerme

### Cuadro de costes: conócelo

(El cuadro de costes dice mucho de una empresa)



#### 4.- La tesorería: Cuánto dinero necesito para lanzar el negocio.



- La tesorería es el balance de dinero de un negocio; Es decir la diferencia entre las aportaciones (capital y préstamos) y los cobros de los ingresos, menos los pagos de los gastos.
- El plazo de cobro y pago pueden ser determinantes.
- La tesorería es el elemento más importante que controlar y nos indica el dinero efectivo del que disponemos en cada momento.
- Si la tesorería es negativa, requeriremos de aportar dinero a la empresa o pedir préstamos. De lo contrario estaríamos en descubierto. (y es mala cosa).



## La economía de la empresa.

### 4.- La tesorería: Cuánto dinero necesito para lanzar el negocio.



Cáculo del balance de tesorería de cada mes, semana o día.

<input type="text"/>	Aportaciones de capital.
<input type="text"/>	Préstamos.
<input type="text"/>	Cobro: Ingresos o ventas.
<hr/>	
<input type="text"/>	Pago: Coste de las ventas.
<input type="text"/>	Pago: Gastos exteriores.
<input type="text"/>	Pago: Personal.
<input type="text"/>	Pago: Inversiones y gastos iniciales.
<input type="text"/>	Pago: Gastos financieros. Intereses.
	Amortizaciones.
<hr/>	
<input type="text"/>	Balance de tesorería.

La tesorería puede hacerse por días, semanas o meses, elige la que más te convenga.

Nosotros te recomendamos la mensual.



## 4.- La tesorería: Cuánto dinero necesito para lanzar el negocio.

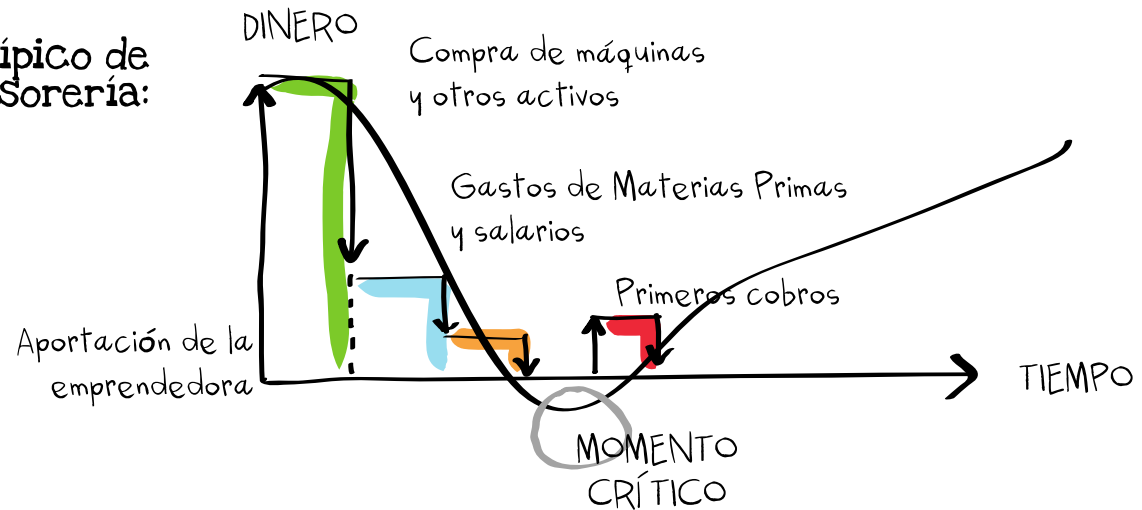


### Tesorería evolución en el tiempo.

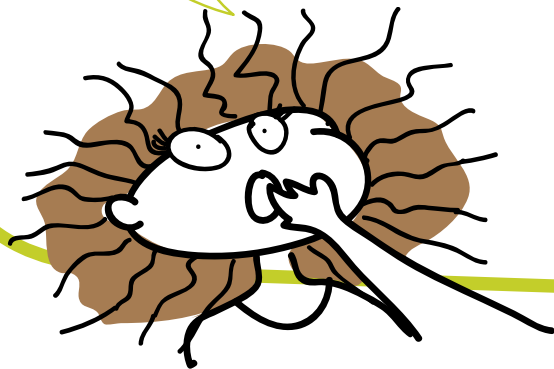
La tesorería es un parámetro acumulativo:

$$\text{Tesorería mes X} = \text{Tesorería mes X-1} + \text{Balance de tesorería mes X.}$$

Éste es un gráfico típico de tesorería:



Lo que hay que evitar !



*Identificar el momento crítico es importante por dos razones:*

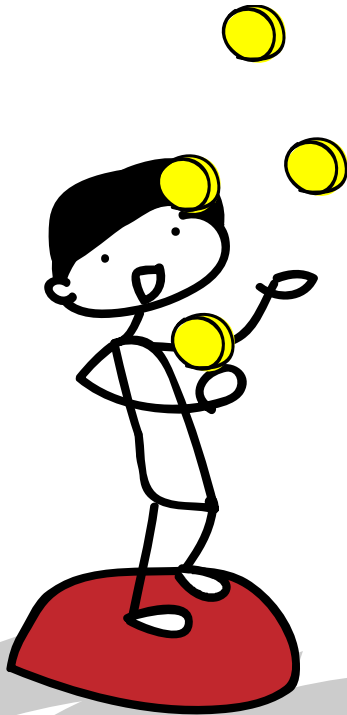
- *Sabemos cuando podemos tener problemas.*
- *Podemos calcular las necesidades financieras adicionales.*





¿Qué tal?

¿A qué no ha sido tan difícil?



Con estos elementos ya tienes la base económica de tu empresa, a partir de ahora puedes comenzar a analizar y mejorar cada parámetro.



