

expertemprende
novo|iniciativa

TALLER **Las cuentas claras**

JUNTA DE EXTREMADURA

¿**CÓMO** lo vamos a hacer?

2 pasos



1 **Plan de Inversión- Financiación:**

¿Cuál es el capital necesario para iniciar el proyecto? ¿De dónde obtengo el dinero?

2 **Cuenta de resultados**

¿Cuáles serán mis beneficios? ¿Va a ser rentable mi negocio?

Plan de Inversión y Financiación

Propósito:

Determinar las necesidades iniciales para afrontar el proyecto y la forma en que se financiará

Respuesta a dos preguntas:

- ¿Cuál es el capital necesario para iniciar el proyecto?
- ¿De dónde obtengo el dinero?

¿Cuál es el capital necesario para iniciar el proyecto?

Bienes y derechos necesarios e imprescindibles para comenzar la actividad, propiedad de la empresa. Base Imponible.

PRECIO DE COMPRAS/IVA
Concesiones
Patentes y marcas
Aplicaciones informáticas
Terrenos
Construcciones
Instalaciones técnicas
Maquinaria
Utillaje
Mobiliario
Equipos informáticos
Equipos medidacontrol y seguridad
Vehículos de transporte interior
Vehículos de transporte exterior
Otros Equipos
TOTAL
TOTAL con IVA

¿De dónde obtengo el dinero?

Recursos para poder hacer frente a la inversión inicial

Recursos Propios

Capital Social dinerario o en especie, BusinessAngel o Capital Riesgo, Crowdfunding, Subvenciones...

Recursos Ajenos a largo Plazo

Préstamo a Largo Plazo, Leasing...

Recursos Ajenos a Corto Plazo

Proveedores, pólizas de crédito...

Tu aportación

TUS AHORROS

1/3

- El dinero que aportas de tu bolsillo.
- En un proyecto empresarial es aconsejable aportar al menos un tercio de la financiación que se necesita, para mostrar el compromiso con tu idea y tu capacidad para asumir riesgos.



paso 1

Plan de Financiación

Tu aportación

RECURRE A LAS 3F

Family
Friends
Fools



Ayudas y subvenciones

Ayudas a fondo perdido: no se tienen que devolver
No se deben contemplar como razón para emprender

Participar en premios: impulsa vuestro proyecto: aporta fondos y credibilidad

Buscador, información, convocatorias

<https://extremaduraempresarial.juntaex.es/subvenciones>



Otras formas de financiación

Financiación alternativa

Crowlending-Prestamos P2P
Patrocinio
Crowdfunding



Financiación en deuda

Financiación Bancaria



Corto Plazo: financiar necesidades de circulante

- **Póliza de Crédito**
- **Descuento Comercial**
- **Factoring**
- **Confirming**

Largo Plazo: financiar inversiones en activos fijos

- **Préstamos Personal o Hipotecario**
- **Leasing**
- **Renting**

Propósito:

Determinar el resultado del ejercicio, (>0 , beneficio; <0 , pérdidas)

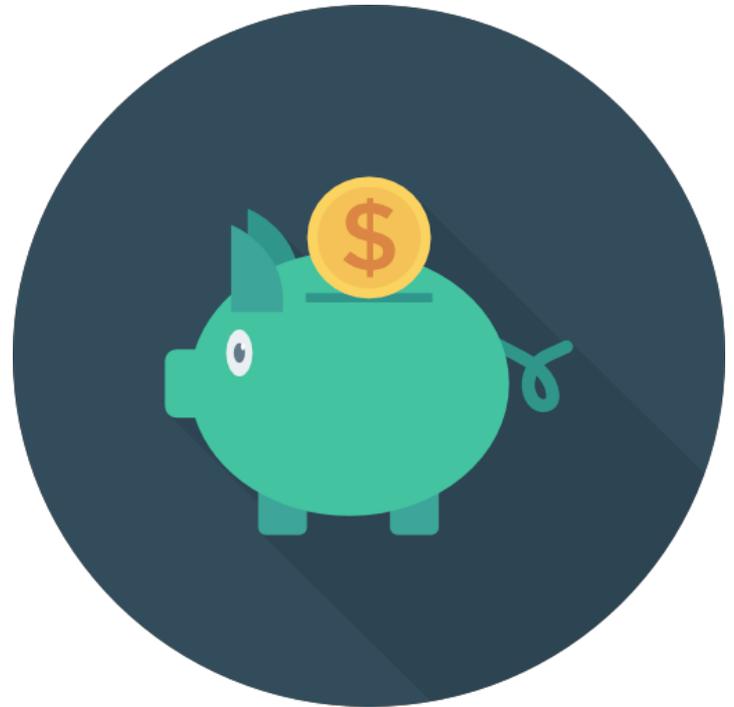
Conocer la viabilidad económica de la empresa

Comparar ingresos y gastos de la empresa

Respuesta a la pregunta:

➤ ¿Mi proyecto será rentable?

Ventas. Estimaciones de ingresos por venta de bienes o servicios objeto del negocio.



pasos 2

Ingresos



expertemprende
novo|iniciativa

Sólo rellenar celdas con fondo blanco

Importe de ventas	IVA	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
Ventas de Producto 1	21%	300,00€	1.200,00€	3.000,00€	3.000,00€	3.600,00€	4.500,00€	5.400,00€	6.000,00€	7.500,00€	6.600,00€	7.800,00€	900,00€
Ventas de Producto 2	21%	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	500,00€	- €	250,00€	- €	250,00€	250,00€
Ventas de Producto 3	21%	300,00€	300,00€	300,00€	900,00€	300,00€	1.200,00€	300,00€	- €	- €	300,00€	- €	300,00€
Ventas de Producto 4	21%	- €	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	- €	- €	- €	100,00€	200,00€
Ventas de Producto 5	21%	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€	125,00€
VENTAS TOTALES		1.225,00€	2.325,00€	4.125,00€	4.725,00€	4.725,00€	6.525,00€	6.525,00€	6.125,00€	7.875,00€	7.025,00€	8.275,00€	1.775,00€
VENTAS C/IVA		1.482,25€	2.813,25€	4.991,25€	5.717,25€	5.717,25€	7.895,25€	7.895,25€	7.411,25€	9.528,75€	8.500,25€	#####	2.147,75€
Unidades de Producto	Pº Unitario	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
Unidades Producto 1	300,00€	1	4	10	10	12	15	18	20	25	22	26	3
Unidades Producto 2	250,00€	2	2	2	2	2	2	2	0	1	0	1	1
Unidades Producto 3	150,00€	2	2	2	6	2	8	2	0	0	2	0	2
Unidades Producto 4	100,00€	0	2	2	2	2	2	2	0	0	0	1	2
Unidades Producto 5	25,00€	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
VENTAS TOTALES		10	15	21	25	23	32	29	25	31	29	33	13

Gastos Generales, ocasionados por la actividad de la empresa (Gastos Fijos/Gastos Variables). *La importancia de los costes de producción.*

Gastos Salariales, se computa el coste total que tiene para una empresa la contratación de una personas (COSTE EMPRESA)

Gastos de amortización. Concepto contable cuyo origen es la pérdida de valor de los activos.

GASTOS
Investigación y Desarrollo
Alquiler
Reparaciones y Conservación
Servicios de Profesionales independientes
Gestoría/Asesoría Laboral
Gestoría/Asesoría Contable y Fiscal
Gestoría/Asesoría riesgos laborales
Otras Gestorías/Asesoría
Transportes
Seguros
Servicios Bancarios
Publicidad, propaganda y relaciones públicas
Suministros
Electricidad
Agua
Teléfono Fijo/ADSL/Fibra
Teléfono Móvil
Otros gastos
Viajes
Gastos de oficina
Varios
GASTOS OPERATIVOS
Sueldos Autónomo
Sueldos
Costes Sociales
COSTES SOCIALES TOTALES
Amortizaciones
AMORTIZACIONES
Gastos financieros
GASTOS FINANCIEROS
GASTOS TOTALES

CUENTA DE RESULTADOS simplificada	
1. Importe neto de la cifra de negocios (Ventas)	61.250,00€
2. Aprovisionamientos (son los gastos variables)	-20.070,00€
3. Otros ingresos de explotación	3.000,00€
4. Gastos de personal	-14.880,64€
5. Otros gastos de explotación	-5.510,00€
6. Amortización del inmovilizado	-557,63€
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 - 2 + 3 - 4 - 5 - 6 -)	23.231,73€
7. Ingresos financieros	0,00€
8. Gastos financieros	-120,00€
B) RESULTADO FINANCIERO (7-8)	-120,00€
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	23.111,73€
9. Impuesto sobre beneficios	0,00€
D) RESULTADO DEL EJERCICIO DESPUÉS DE IMPUESTOS (C-9)	23.111,73€

Principales errores al realizar un plan financiero

No analizar bien el público objetivo. La importancia del análisis de mercado. Típico error: el 80% de la población de Extremadura consumirá mis zapatos

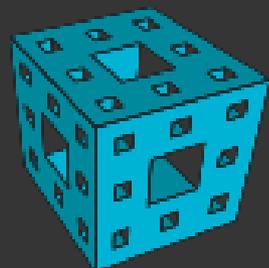
Subestimar la competencia. Reacción de la competencia ante nuestro lanzamiento. Plan de marketing.

Confundir plan de empresa con presupuestos. ERROR.

Ser demasiado optimistas en las proyecciones/ **Ser demasiado pesimistas.** REALISMO.

**IDEAS
START
HERE**





expertemprende
nevojiniciativa

JUNTA DE EXTREMADURA