



---

# FINANZAS PARA EMPRENDORES

*PILDORA FORMATIVA*



# Planning

enero						
L	M	X	J	V	S	D
		2	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

febrero						
L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28		

marzo						
L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

abril						
L	M	X	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

	Consultoría
	Liderazgo e ideas de negocio
	Análisis del Microentorno
	Modelos de negocio
	Marketing y ventas
	Finanzas

	Técnicas de Comunicación
	Presentación de proyectos



# Índice

---

Finanzas

Emprendedores

Objetivos

---

Conceptos claves

---

Rentabilidad

---

Liquidez

---

Viabilidad

---

Dinamica

---

Deberes



# Cuando hablamos de finanzas

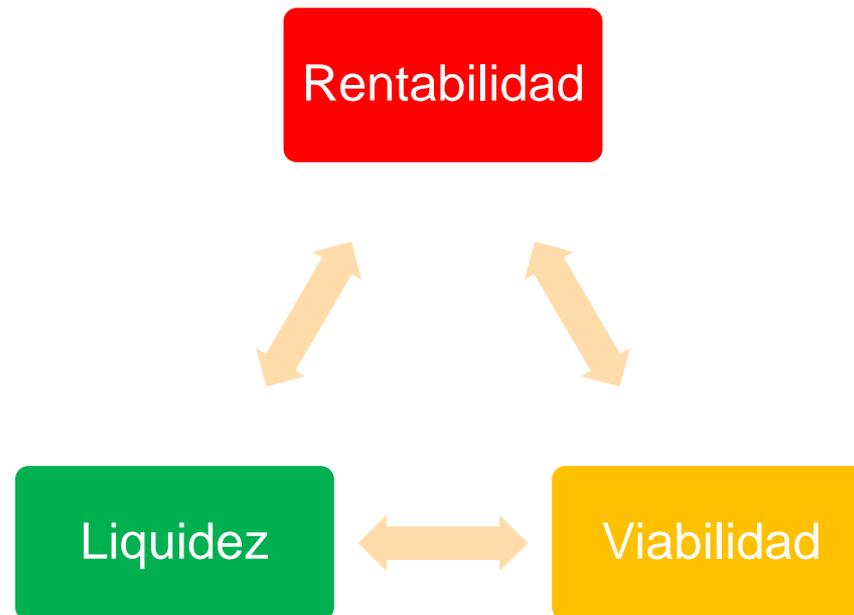
Tenemos que hacer una diferenciación entre el valor económico y financiero.

No es lo mismo vender que cobrar y no es lo mismo gastar que pagar.

Nos referimos a gestión del dinero y el objetivo es maximizar el valor de la empresa.

# Objetivos

Para iniciar un proyecto es necesario tener en cuenta la siguiente ecuación



# Inversión

Que necesidades de inversión inicial vamos a tener en relación a inmovilizado tangible e intangible ( mobiliario, maquinaria, equipos y programas informáticos, webs , patentes , etc.)



# Financiación

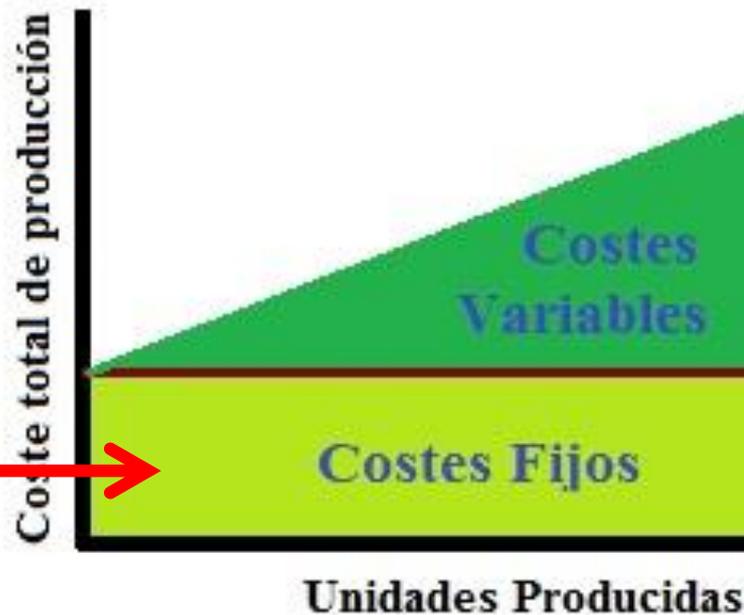
¿ Y como vamos a financiarlo? , financiación propia o ajena , y si es ajena ( bancos , terceros ( familiares, Business Angels , Crowdfunding, etc.)



# Costes fijos anuales

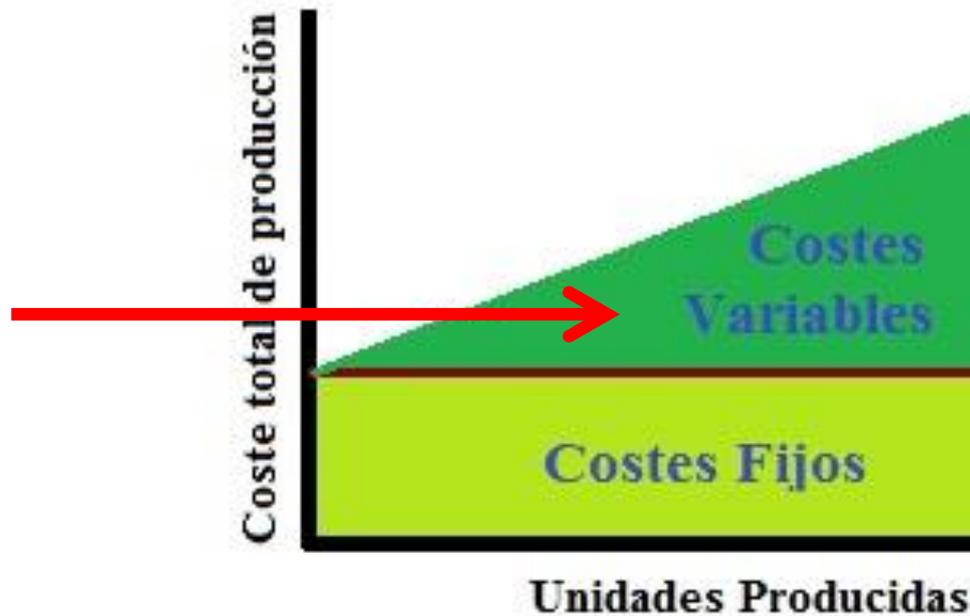
Que costes fijos anuales vamos a tener , gastos de personal , viajes, patentes, alquiler, suministros, material, seguros , autónomos, asesor, etc.

Incluimos el presupuesto de Marketing , definido en Marketing



# Coste variable unitario

¿Cuál es el coste variable unitario medio de nuestros productos o servicios?



# RENTABILIDAD

---

# Cuenta de resultados

Ventas

Cuota de mercado

---

- Sitúan a la empresa dentro del sector

Margen bruto

Costes Variables

---

- Mide el margen industrial del sector , ventas – costes variables

Margen Neto

Costes Fijos

---

- Miden el margen interno de estructura de la empresa , margen bruto – costes fijos



# El margen neto

El margen neto mide la rentabilidad del proyecto , esta rentabilidad se puede medir en términos absolutos o relativos pero un proyecto con margen neto inferior al 20% requerirá ingresos muy altos

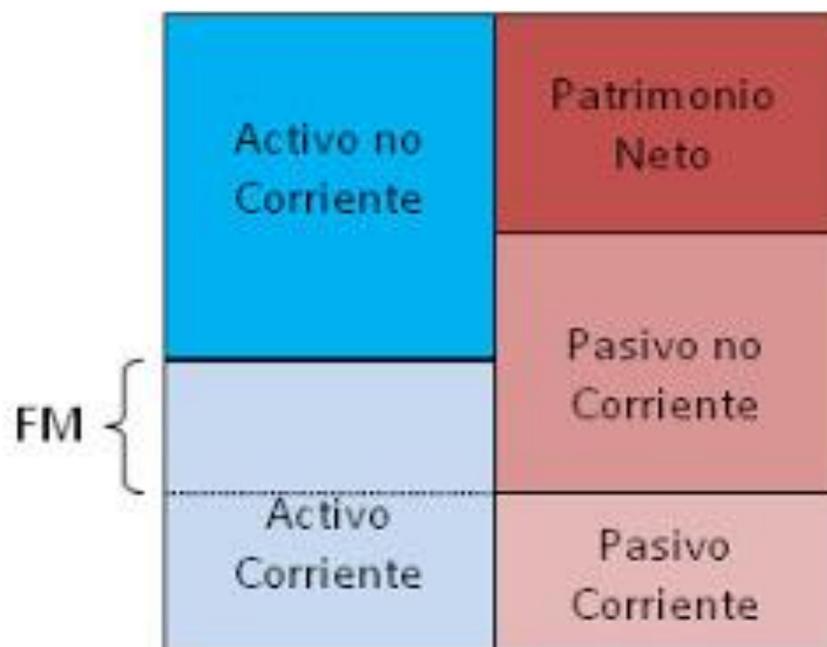


LIQUIDEZ

---

# Balance de Situación

- El Fondo de maniobra ( AC-PC) mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo





# Liquidez

Es muy importante adelantar los cobros todo lo posible y retrasar los pagos lo máximo permitido. Una forma de medir si la empresa tendrá problemas de liquidez es midiendo el **Fondo de Maniobra**

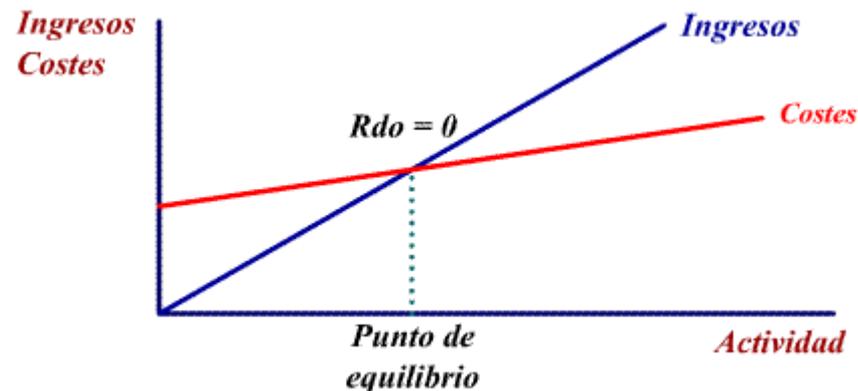


VIABILIDAD

---

# Punto de Equilibrio

Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto ( $IT = CT$ ). Un punto de equilibrio es usado comúnmente en las empresas u organizaciones para determinar la posible viabilidad de vender un determinado producto



# Como se calcula

se puede calcular tanto para unidades como para valores en dinero. Algebraicamente el punto de equilibrio para unidades se calcula así:

$$\text{Fórmula : } PE_u = CF / (PVq - CVq)$$

donde: CF = costos fijos; PVq = precio de venta unitario; CVq = costo variable unitario

O también se puede calcular para ventas de la siguiente manera.....

$$\text{Fórmula : } PE_v = CF / (1 - (CVT/VT))$$

donde CF = costos fijos; CVT = costo variable total; VT = ventas totales

# El punto de equilibrio

Si el punto de equilibrio esta muy cerca de nuestros objetivos de ventas , nos puede ser muy complejo alcanzar esta cifra , y pequeñas variaciones en a la baja en las ventas , nos podrían obligar a incurrir en perdidas, **un punto de equilibrio por encima del 60%** del objetivo de ventas implica riesgo de viabilidad



DEBERES

---

# Deberes



- Objetivos ????
  - Agrupar objetivos de venta en 5 categorías
    - P.V.P. o Precio Medio por categoría
    - Unidades de venta
- Plan financiero
  - Que necesidades de inversión inicial vamos a tener en relación a inmovilizado tangible e intangible ( mobiliario, maquinaria, equipos y programas informáticos, webs , patentes , marketing inicial, etc.)
  - ¿ Y como vamos a pagarlo? Bancos ( plazo y tipo de interés), subvenciones, terceros , recursos propios.
  - Que costes fijos anuales vamos a tener , gastos de personal , viajes, patentes, alquiler, luz ,agua . material, seguros , autónomos, asesor, formación , limpieza, internet, material de oficina , dietas, otros gastos etc.
  - ¿Cuál es el coste variable unitario medio de nuestros productos o medio por categoria?



DINAMICA

---

# Dinamica

- Ejercicios financieros



# Gracias



## vivemu

Vivero de Empresas para Mujeres de Yecla  
[www.viveroempresasyecla.com](http://www.viveroempresasyecla.com)



Vivero de Empresas para Mujeres de Yecla  
[www.viveroempresasyecla.com](http://www.viveroempresasyecla.com)

Plaza Mayor, s/n  
30510 Yecla (Murcia)  
Telf. 968 75 11 35  
Fax 968 79 07 12  
adl@yecla.es



EXCMO. AYUNTAMIENTO DE YECLA  
CONCEJALÍA DE EMPLEO, INDUSTRIA Y MUJER  
AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL

