



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.

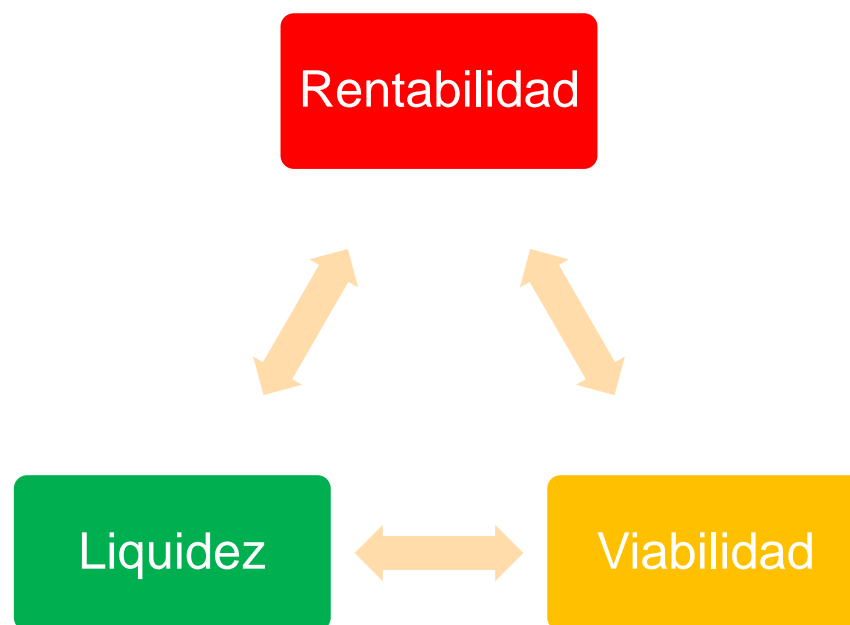
No es lo mismo vender que cobrar y no es lo mismo gastar que pagar.

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

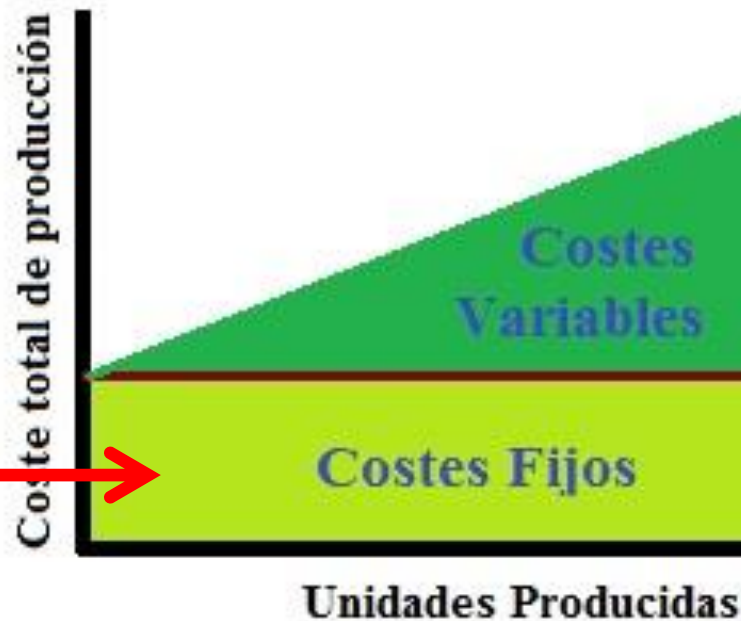
¿ Y como vamos a financiarlo? , financiación propia o ajena , y si es ajena (bancos , terceros (familiares, Business Angels , Crowdfunding, etc.)



Costes fijos anuales

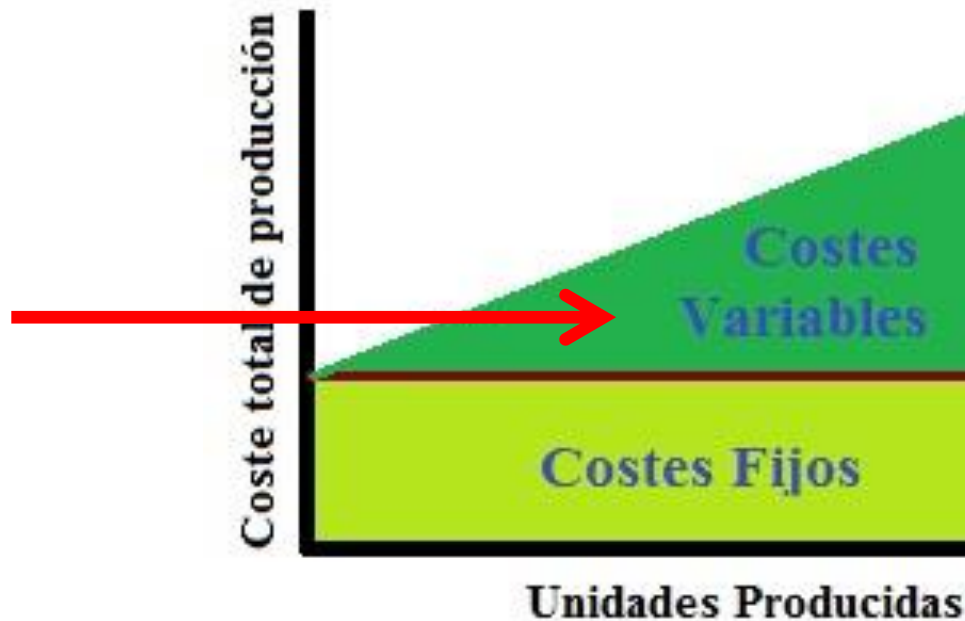
Que costes fijos anuales vamos a tener , gastos de personal , viajes, patentes, alquiler, suministros, material, seguros , autónomos, asesor, etc.

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

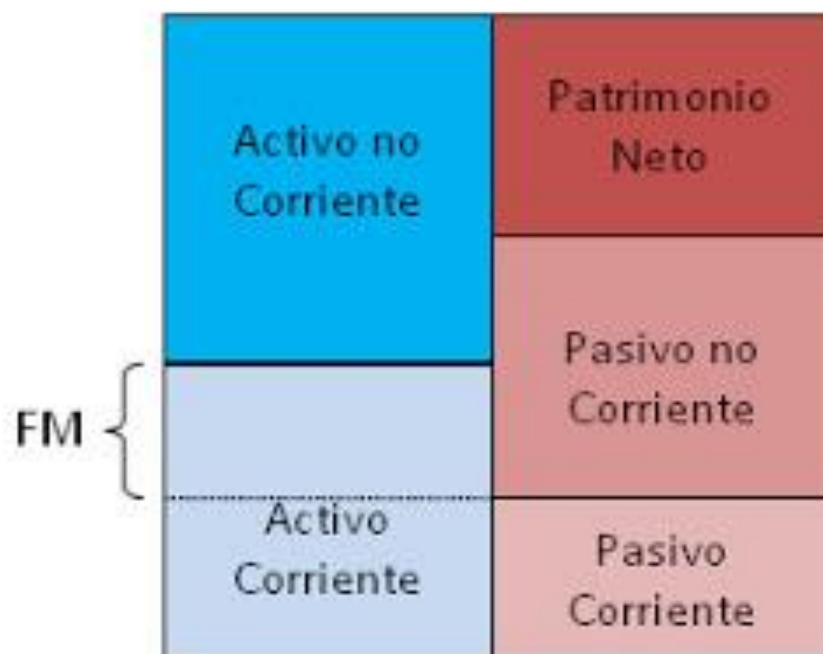
El margen neto mide la rentabilidad del proyecto , esta rentabilidad se puede medir en términos absolutos o relativos pero un proyecto con margen neto **inferior al 20%** requerirá ingresos muy altos



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

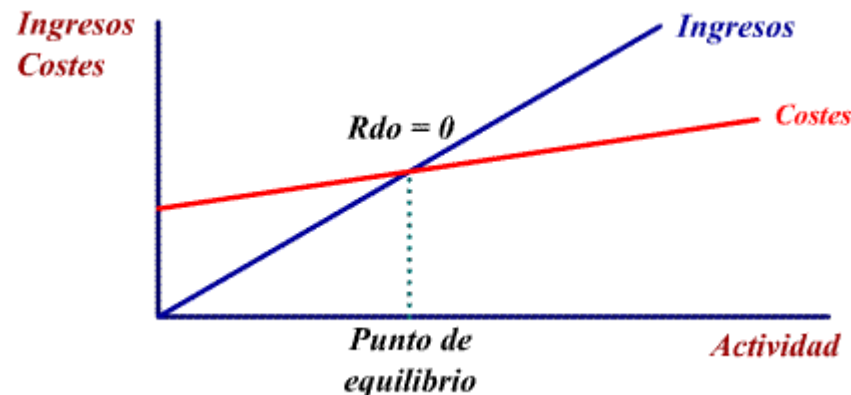
Es muy importante adelantar los cobros todo lo posible y retrasar los pagos lo máximo permitido. Una forma de medir si la empresa tendrá problemas de liquidez es midiendo el **Fondo de Maniobra**



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



Vivero de Empresas para Mujeres de Yecla
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

