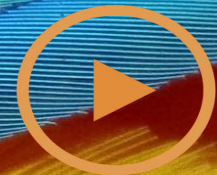


**Reinicia**  
Abre tus alas

**ZONA PLAY**



## MÓDULO 7: LOS NUMEROS



**15 de junio de 2021**

**10:00 h.**



**Junta de Andalucía**

Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

**Reinicia**  
Abre tus alas



**Rosa Siles Moreno**  
Directora de Andalucía Emprende.

Es momento de **REINICIAR**, seas quien seas, hagas lo que hagas,  
**el mundo ya no es el mismo.**

**Pensar distinto, actuar distinto...** no es una opción, **es el camino.**



**Junta de Andalucía**

Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia  
Abre tus alas



## Elena Pico Llano

Elena Pico Llano, Responsable de la Delegación de Andalucía y Delegada de Protección de Datos de la consultora FORLOPD, especializada en seguridad de la información. Lleva tres años y medio trabajando como profesional en protección de datos. Cursó en Sevilla, en la Universidad Pablo de Olavide, sus estudios de Grado en Derecho y realizó en Madrid, en la Universidad Autónoma, su Máster de Acceso a la Abogacía. Asimismo, cuenta con un Máster de especialización en Protección de datos cursado en la Universidad Internacional de la Rioja y un curso especializado en Derecho Digital realizado en el CEF.



**Junta de Andalucía**

Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

**Reinicia**  
Abre tus alas

**ZONA PLAY**



**FASE DE IDEACIÓN**

**SEGMENTACIÓN CLIENTE**

**MAPA DE EMPATÍA.  
PROPUESTA DE VALOR**

**PRIMER CANVAS**

**FASE DE VALIDACIÓN  
(SALIDA AL MERCADO)**

**ENTREVISTA DE CLIENTES.  
COMUNICACIÓN**

**MI PRIMER PROTOTIPO**

**PIVOTAR**

**ARRANQUE DEL PROYECTO**

**MI PLAN DE ARRANQUE**

**LOS NÚMEROS**

**CONSTRUYENDO**

**DIGITALIZACIÓN**

**FÓRMULAS DE FINANCIACIÓN**

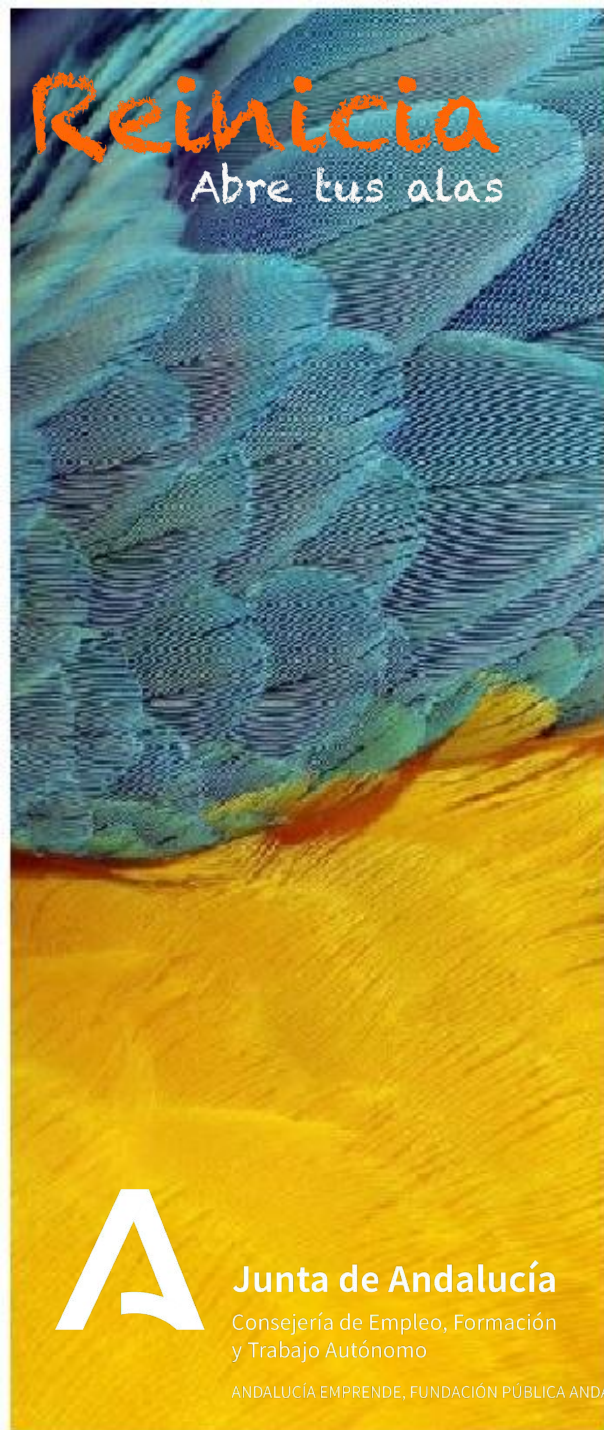
**PRIMEROS PASOS**



**Junta de Andalucía**

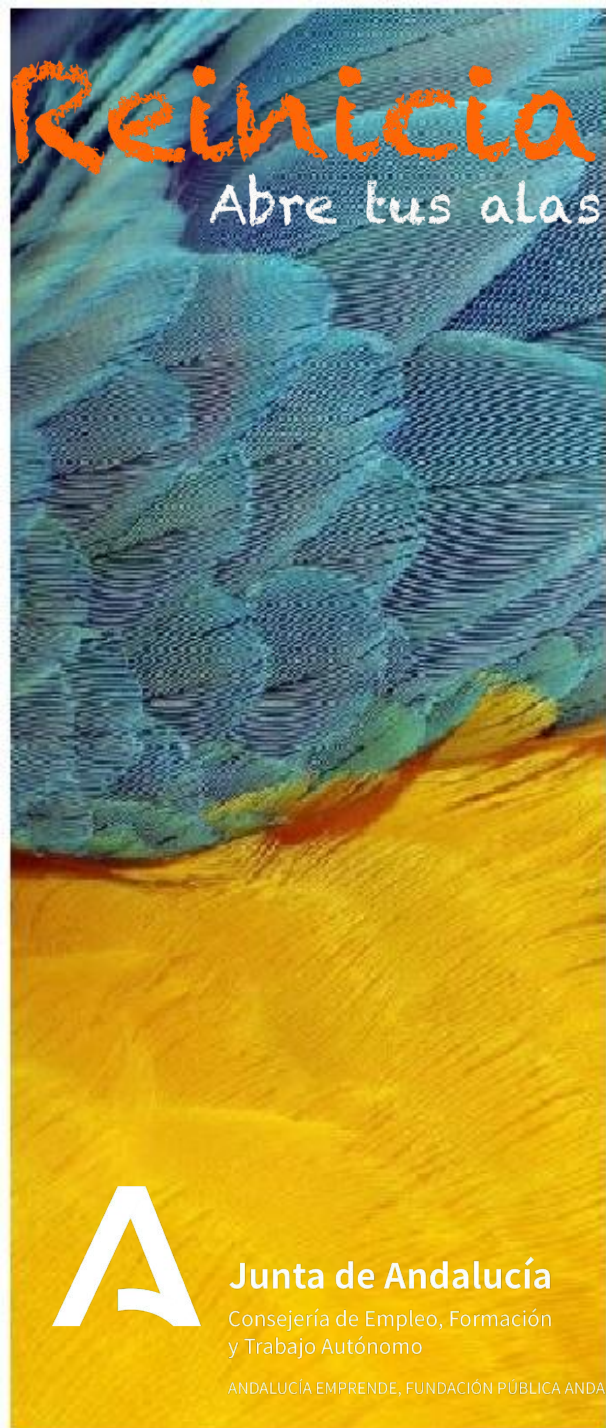
Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA



# LOS NÚMEROS DE MI MODELO DE NEGOCIO





ZONA PLAY



## Objetivo:

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



## ¿QUE VAMOS A VER HOY?

- 01** Valorar las Inversiones necesarias
- 02** Asegurar la viabilidad del negocio
- 03** Identificar el punto muerto
- 04** La tesorería



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, **NO LE TENGAS MIEDO A LOS NÚMEROS**

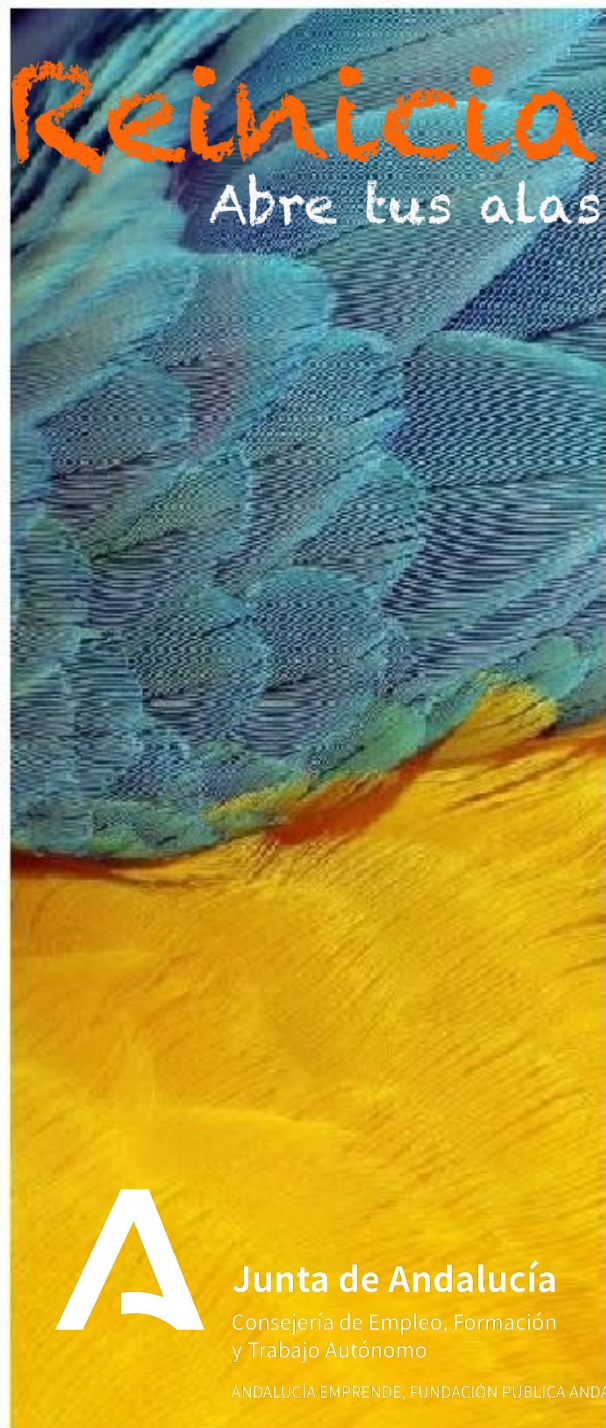
Nos toca reflexionar sobre los números

Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA



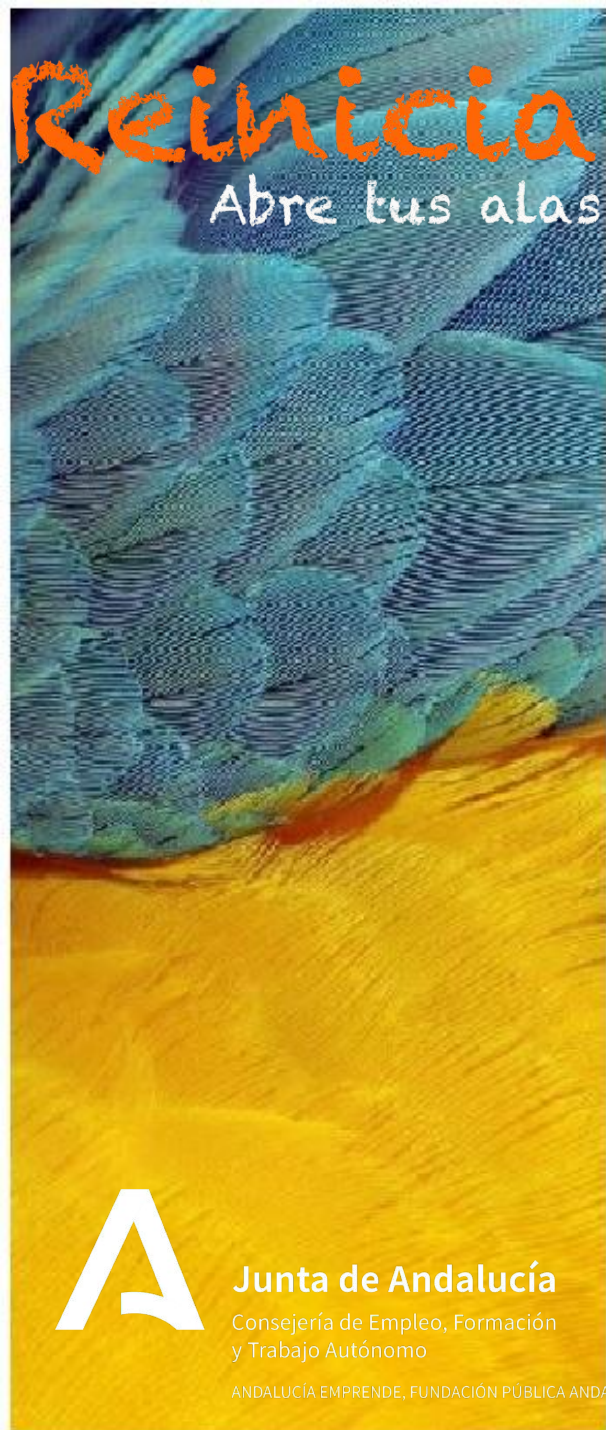


Corto plazo vs largo plazo.

El reto, es conocer la rentabilidad de nuestro negocio en el inicio, pues como se ha dicho repetidas veces es muy probable que cambiemos cosas cuando interaccionamos 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

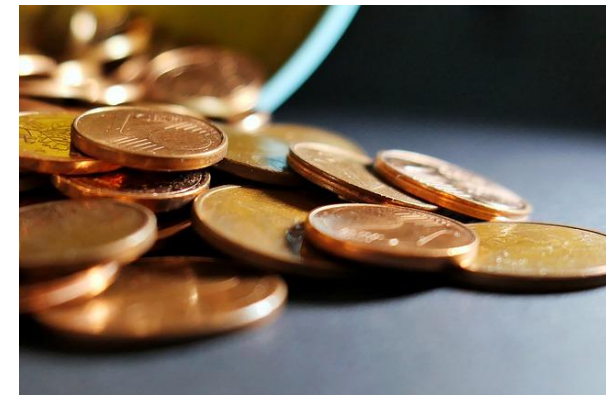
Muchas personas emprendedoras consideran que el control financiero es la parte más fea y complicada de su negocio...

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



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA



## La economía de la empresa.



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.



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA



## 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, si no, **PELIGRO**, es que estás perdiendo.

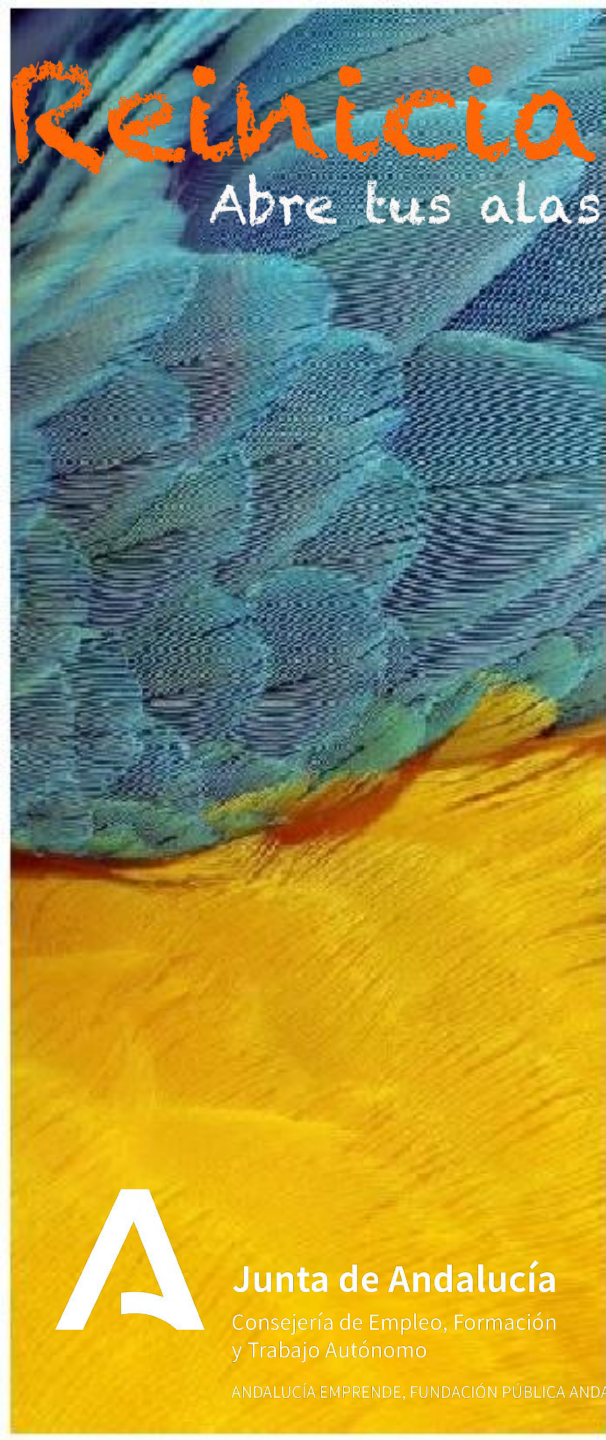
Pero hay que tener en cuenta la tesorería.



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA



## 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, 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.



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA



## La economía de la empresa.



Cuadro de inversiones.



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



Cuenta de resultados.



Lo que gano o pierdo



Tesorería.



El dinero que tengo en cada momento



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA



## La economía de la empresa.



**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. Cuántas son las ventas mínimas que necesito.
4. La tesorería: Cuánto dinero necesito para lanzar el negocio.



## 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.

Item	Importe	Vida útil aproximada	Amortización
Inmuebles	€	20 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>	€		€

**Junta de Andalucía**

Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

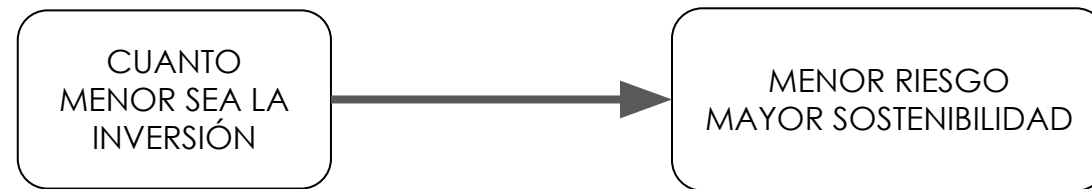
ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA



## 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: Se refiere al **deterioro** que tienen ciertas inversiones. 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.



## 2. Asegurar la viabilidad del negocio: Claves para establecer los precios

Es importante saber si el precio que vamos a poner a nuestro producto o servicio va a ser correcto o no.

¿Es un precio demasiado caro?

¿Es un precio demasiado bajo?



El precio de nuestro producto tiene que ser aquél que permite **conseguir clientes suficientes** para que nuestro proyecto sea **sostenible en el tiempo**.



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA



## 2. Asegurar la viabilidad del negocio: Claves para establecer los precios

Para establecer el precio tenemos que tener en cuenta:

1.- El **coste** de nuestro producto. Tenemos que tener en cuenta el total de costes. No podemos vender por debajo de lo que nos cuesta producir nuestro producto/servicio.

2.- Los precios de nuestra **competencia**.



3.- El **valor** que el cliente percibe sobre nuestro producto o servicio.

“VALOR” **Lo que el cliente cree** que el producto o servicio vale para él.

Para conocer lo que nuestro producto vale para ellos hay que salir al mercado, a preguntar a nuestros clientes, de manera que podamos conocer a qué precio nos compraría nuestro producto. Cuanto más se conoce al cliente mejor se podrá proporcionar lo que valora y cobrar por ello.



Junta de Andalucía

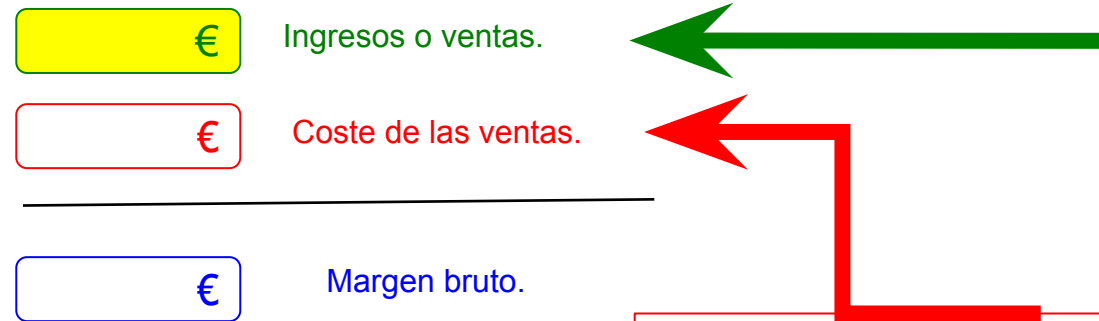
Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA



## 2. Asegurar la viabilidad del negocio: Claves para establecer los precios

Cómo se construye la cuenta de resultados.



### 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.



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA



## 2. Asegurar la viabilidad del negocio: Claves para establecer los precios

Cómo se construye la cuenta de resultados.

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



Estos gastos 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.



Junta de Andalucía

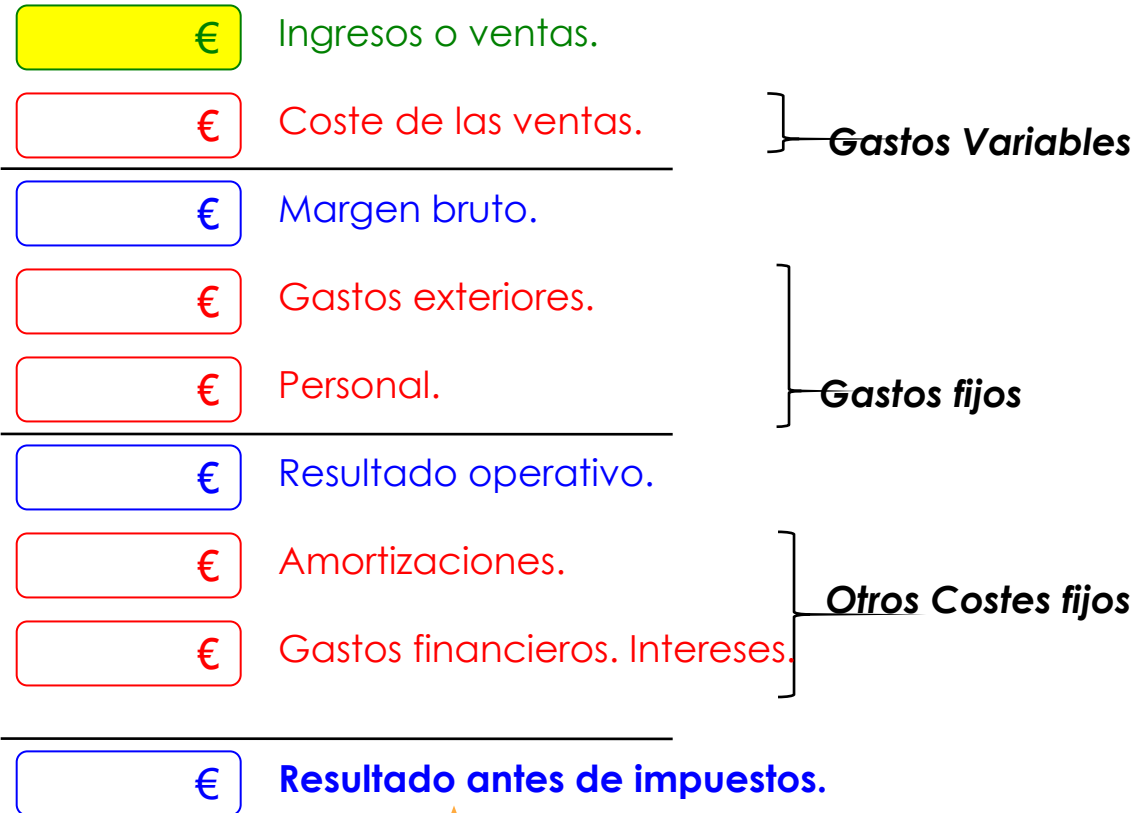
Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA



## 2. Asegurar la viabilidad del negocio: Claves para establecer los precios

Cómo se construye la cuenta de resultados.



Los costes fijos son fijos,  
y punto.

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



Junta de Andalucía

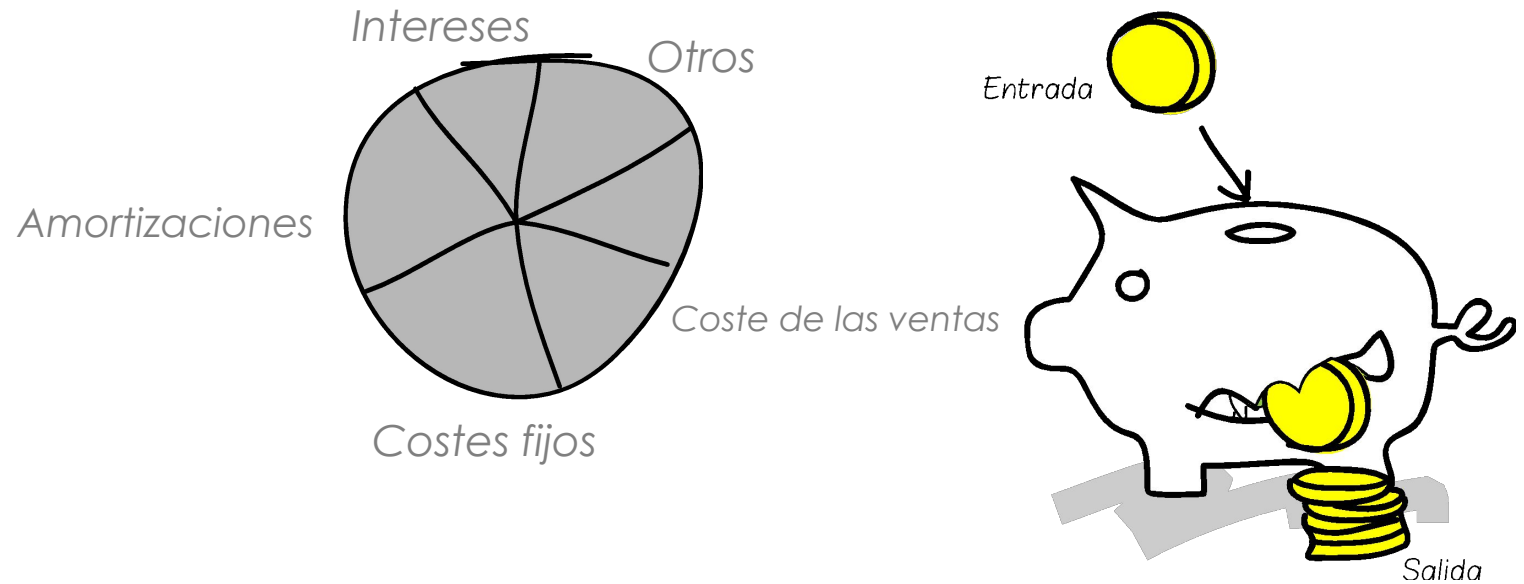
Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

## 2. Asegurar la viabilidad del negocio: Claves para establecer los precios

### Cuadro de costes: **conócelo**

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



*En qué gastas cada euro que gastas*



**Junta de Andalucía**

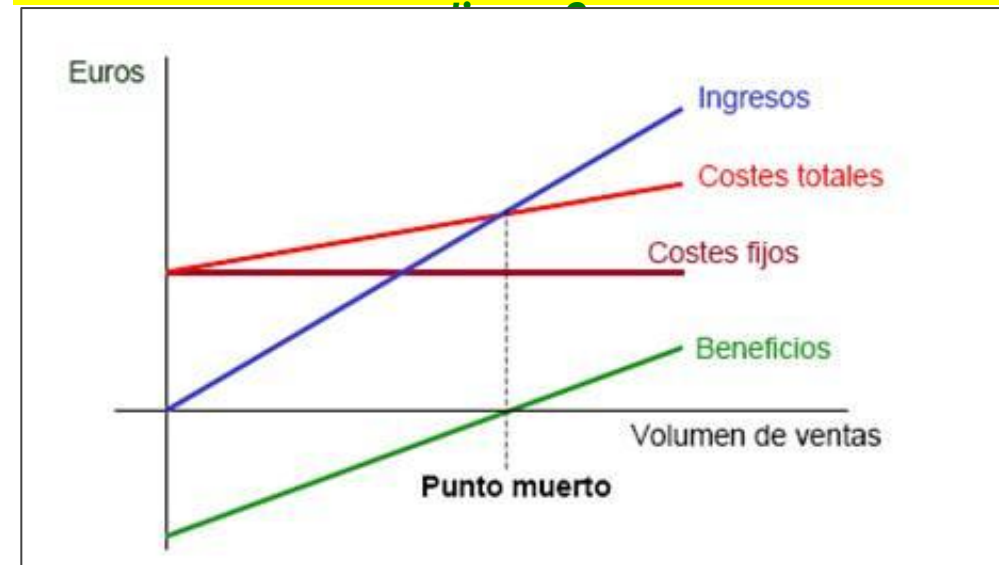
Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

### 3.- Identificar el punto muerto. Cuántas 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?



- Ingresos o ventas.
- Coste de las ventas.

---

- Margen bruto.
- Gastos exteriores.
- Personal.

---

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

---

- Resultado antes de impuestos.

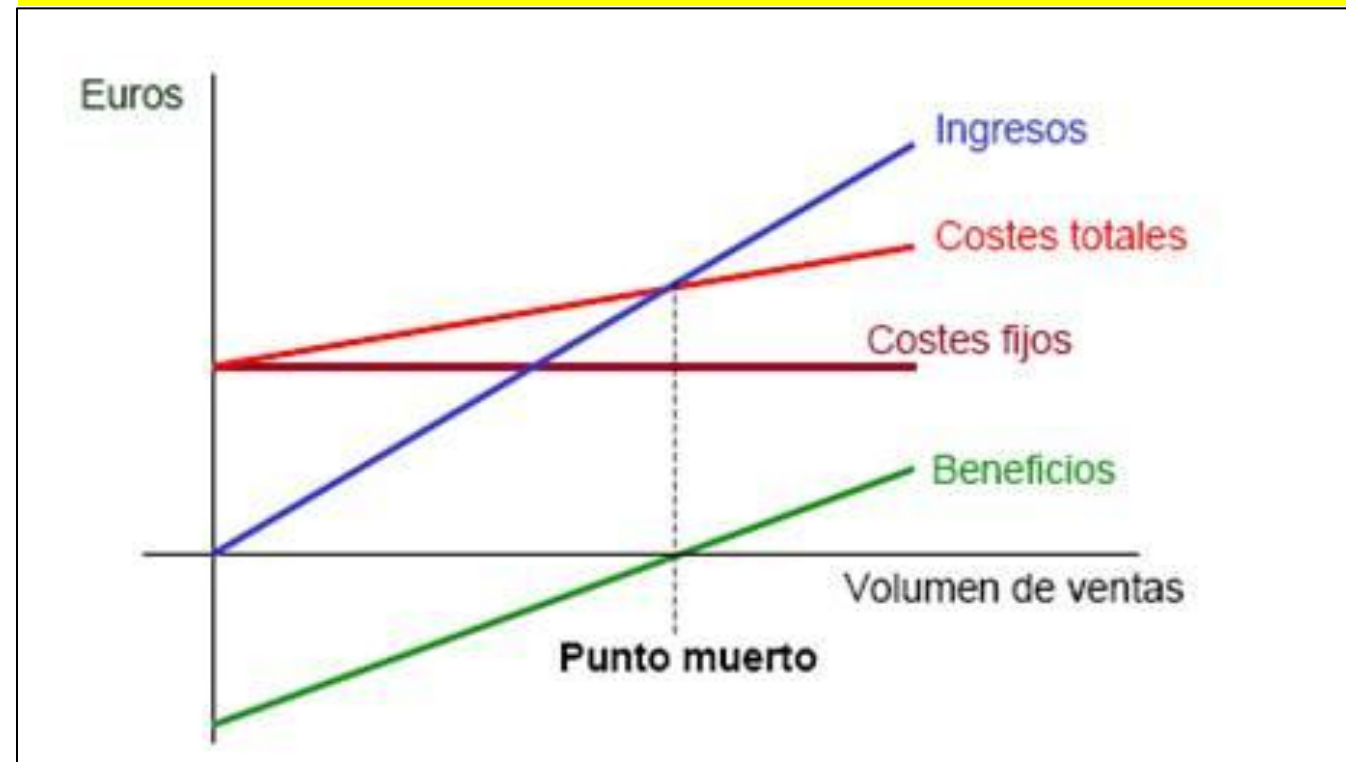




### 3.- Identificar el punto muerto. Cuántas son las ventas mínimas que necesito.

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

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



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



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA



## 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)**

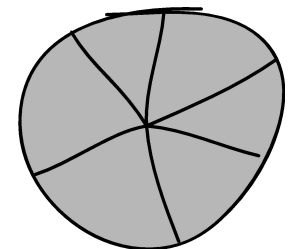
### El concepto de PUNTO MUERTO (o punto de equilibrio)

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).



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

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

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

Aportaciones de capital.

Préstamos.

Cobro: Ingresos o ventas.

---

Pago: Coste de las ventas.

Pago: Gastos exteriores.

Pago: Personal.

Pago: Inversiones y gastos iniciales.

Pago: Gastos financieros. Intereses.

~~Amortizaciones:~~

---

**Balance de tesorería.**

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

**Nosotros te recomendamos la mensual.**



**Junta de Andalucía**

Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

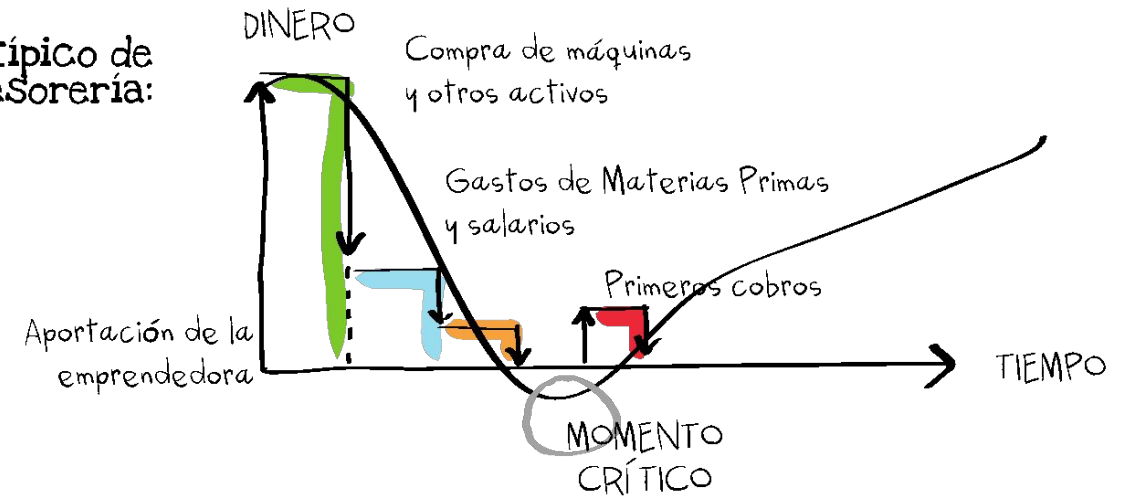
#### 4.- La tesorería: Cuánto dinero necesito para lanzar el negocio. Tesorería evolución en el tiempo.

La tesorería es un parámetro acumulativo:

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

Este 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.



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA



Abre tus alas

**Junta de Andalucía**

Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

## La economía de la empresa.



¿Qué tal?

¿A qué no ha  
sido tan difícil?



# Zona Play

[zona.play@andaluciaemprende.es](mailto:zona.play@andaluciaemprende.es)



**Junta de Andalucía**

Consejería de Empleo, Formación  
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

**Reinicia**  
Abre tus alas