



Labra Tu Futuro
Empleo Joven

Formación para Emprender y Mejorar
la Empleabilidad de Jóvenes del Medio Rural



Aspectos Económicos y Financieros del Negocio



Parece que las primeras personas que escribieron fueron los sumerios y los egipcios alrededor del 3500-3200 a. C., y serían los sumerios los que dieran forma a la llamada escritura cuneiforme. Eran pueblos que conocían la agricultura desde hace milenios y que sentían la necesidad de un sistema de anotación para sus productos agrícolas, así como también para los intercambios comerciales, en los que la gente sentía la necesidad de anotar sus bienes.



Antes de poner en marcha cualquier actividad empresarial es indispensable analizar sus costes y potencial rentabilidad, para determinar si es una actividad económicamente sostenible. En este taller revisaremos:

- Conceptos básicos del área económica con los que hay que familiarizarse
- Aspectos a tener en cuenta para hacer las previsiones económicas de un negocio durante sus primeros ejercicios



1- Conceptos básicos del área económica con los que hay que familiarizarse.

Precio de venta. Para conocer los ingresos es fundamental establecer un precio de venta que nos deje beneficios. Identificado el público, la competencia, la política de los proveedores y la horquilla en la que me puedo mover, llega el momento de establecer los precios.



Estacionalidad. Es muy importante determinar si mi sector de actividad se puede ver afectado por una mayor o menor demanda en función de la época del año en la que estemos, porque los ingresos se van a resentir en ese caso. En mayor o menor medida, todos los negocios tienen picos y valles a lo largo del ejercicio que conviene conocer.

El punto muerto o umbral de rentabilidad es el volumen de ventas para el que se cubre la totalidad de los costes fijos. Esto supone que es el momento en el que el margen de contribución (o de cobertura de costes fijos) se convierte en beneficio



Tipos de costes: Fijos y variables/Directos e indirectos

Costos fijos: Son aquellos que siempre deberás pagar, independiente del nivel de producción de tu negocio o emprendimiento. Costos variables: Son aquellos costos que varían de acuerdo con la producción que se desarrolla en una empresa.

Los costes directos son los que se asignan de manera clara a un producto o servicio en concreto, mientras que los costes indirectos no se pueden aplicar a un producto específico al ser generales.



El análisis de rentabilidad es una herramienta muy útil para determinar hasta qué punto tu compañía, o un nuevo producto o servicio será rentable. Dicho de otra manera, es el cálculo financiero usado para determinar el número de productos o servicios que necesitas vender para al menos cubrir tus costos. Cuando eres rentable, no estas perdiendo ni ganando dinero, pero al menos todos tus gastos están cubiertos.



➔ 2- Previsión económica de un negocio

Esta suele ser una parte del denominado plan de empresa (Documento interactivo que identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio, examina su viabilidad técnica, económica y financiera, y desarrolla todos los procedimientos y estrategias necesarias para convertir la citada oportunidad en un proyecto empresarial concreto)

Servirá además como documento de referencia para comprobar las desviaciones que se estuvieran produciendo en la marcha del proyecto.



2.1 Previsión de ingresos

La partida de ingresos ha de ser realista y, al mismo tiempo, ambiciosa. De esta forma, no nos debemos quedar cortos al hacer el presupuesto, pero es igual de inconveniente pecar de optimistas. Para hacer una buena previsión de ingresos se deberán tener en cuenta las siguientes cuestiones:

- Volumen de ventas y precio del producto: para ello, es preciso estudiar la demanda que de ese producto hay en el mercado, qué necesidades suple, qué precio tiene y si este es muy similar al mismo producto vendido por la competencia, qué novedades incluye, etc. Para poder hacer una buena estimación de las ventas es necesario hacer un estudio previo del mercado.



- Determinación del volumen de la demanda del producto: en relación con el estudio previo de mercado que se haya llevado a cabo se podrá determinar cuál es la demanda del producto que se pretende comercializar.
- Financiación durante el primer año: durante el primer año de vida, cualquier negocio o no arroja beneficios o son pocos los que consigue. Así pues, es una buena idea contar con financiación extra al menos durante el primer año de vida de la empresa. Esta financiación se deberá tener en cuenta en la previsión de ingresos, así como en la previsión de gastos.



- Valoración de la competencia y del público objetivo: se tendrá que valorar qué valor añadido aporta el producto que pretendemos vender y cuál es el perfil de nuestro público objetivo (cuánto gasta, cuál es el target de edad, el sexo de la clientela, etc.).



2.2 Previsión de gastos

Para valorar de forma adecuada la estimación de los gastos de la empresa se deberán tener en cuenta las siguientes cuestiones:

-Costes impositivos: a la hora de elaborar un presupuesto es fundamental tener en cuenta el pago preceptivo del Impuesto de Sociedades o del IVA, entre muchos otros. También se deberán tener en cuenta el pago de tasas, derechos de propiedad o licencias de software.



- Logística y proveedores: es imprescindible tener en cuenta todas las fases de la cadena de suministros, determinando muy bien cuáles son los gastos en concepto de proveedores y de transporte. Estos costes son fijos, por lo que cada mes la empresa deberá hacer frente a ellos, independientemente de los beneficios.
- Costes de marketing y publicidad.



- **Financiación.** Es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, es la contribución de dinero que se requiere para comenzar o concretar un proyecto, negocio o actividad. Generalmente las maneras más comunes de obtener la financiación son a través de préstamos o de créditos.
- **Inversiones:** cuando se pone en marcha un negocio invertir es imprescindible. Así, se deberán adquirir las materias primas para fabricar el producto a comercializar, el alquiler de la oficina, el coste de la maquinaria, etc. Una buena previsión de gastos supondrá mucho ahorro de dinero sobre esta cuestión.



- Hacienda y Seguridad Social: el empresario deberá pagar las cuotas de ambas administraciones.
- Salario de la plantilla de empleados.
- Suministros de electricidad, agua, gasolina, telefonía móvil o Internet.
- Impuestos y tasas.
- Necesidades personales del emprendedor.....



Ejemplo de una tabla en la que realizar una previsión de gastos e ingresos:

Tipo	Empresa	Concepto	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Totales	Promedio
Ingreso	xxxx	Proyectos	3.990	3.550	6.513	3.990	1.290	2.490	12.450	17.990	14.200	10.000	7.800	1.200	85.463	7.122
Ingreso	xxxx	Intereses	10	10	10	10	10	10	10	11	56	5	96	30	268	22
Ingreso	xxxx	Premios					1.000							1.000	2.000	167
Gasto	xxxx	Gas	250	230	200	100	100	100	186	130	152	400	300	250	2.398	200
Gasto	xxxx	Luz	90	80	70	60	80	69	90	80	76	20	46	48	809	67
Gasto	xxxx	Agua	15	220	120	120	120	120	120	12	120	120	120	200	1.407	117
Gasto	xxxx	Internet	29	28	29	27	26	30	35	16	27	29	27	26	329	27
Gasto	xxxx	Dietas	200	100	200	150	36	302	32	146	258	69	320	100	1.913	159
Gasto	xxxx	Sueldos	1.000	1.500	1.360	1.630	1.260	1.025	9.562	7.256	3.025	4.152	2.035	1.023	34.828	2.902
Gasto	xxxx	Alquiler local	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	12.000	1.000
Gasto	xxxx	Limpieza	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800	150



Labra Tu Futuro
Empleo Joven

MUCHAS GRACIAS

labratufuturo@aytojerez.es



Ayuntamiento de Jerez
Reactivación económica, Captación de
inversiones, Educación y Empleo

<https://www.jerez.es/emprendimiento/formacion/labratufuturo/>



Ayuntamiento de Jerez
Reactivación económica, Captación de
inversiones, Educación y Empleo



GDR Campiña
DE JEREZ Y COSTA NOROESTE



iti INVERSIÓN TERRITORIAL
INTEGRADA
PROVINCIA DE CÁDIZ



Junta de Andalucía
Consejería de Agricultura, Ganadería,
Pesca y Desarrollo Sostenible



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

**Taller “Aspectos económicos y
financieros de un negocio”**