

FASE 7

ESTRUCTURA ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA EMPRESA



*“Gestión es hacer las cosas bien,
liderazgo es hacer las cosas”.*

Peter Drucker

¿CUÁL ES EL OBJETIVO DE ESTA FASE?

Nos centramos en analizar las viabilidades económicas y financieras del plan de la empresa, que configuran **el PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO** del mismo.

La **Estructura Económica**, es la que permite la producción de bienes o la prestación de servicios. Debe proporcionar una determinada rentabilidad.

La **Estructura Financiera**, son los recursos que dispone la empresa para financiar la estructura económica. Suponen un coste para la empresa.

ESTRUCTURA ECONÓMICO-FINANCIERA



ESTRUCTURA ECONÓMICA

PLAN DE INVERSIÓN

Todo proyecto de negocio requiere de la **adquisición** y/o **aportación** de una serie de recursos por parte de sus promotores para poder ponerlo en funcionamiento. Estos recursos dependiendo el tamaño de la empresa pueden ser **materializados** en más o menos elementos físicos (tangibles e intangibles), incluyendo un montante mínimo de dinero en efectivo.



ACTIVO NO CORRIENTE: (inversiones permanentes, estructura sólida o activo fijo).

Activos destinados a servir de forma duradera en las actividades de la empresa. Soportan el proceso productivo y no están destinados a ser vendidos, consumidos o realizados en el ciclo normal de explotación (normalmente este ciclo es de un año).

Está dividido en:

-  **Inmovilizado material:** Elementos patrimoniales tangibles, muebles o inmuebles, destinados al desarrollo de la actividad de la explotación (terrenos y construcciones, instalaciones, maquinaria...).
-  **Inmovilizado intangible:** Elementos sin apariencia física susceptibles de valoración económica (I +D software,...).

ACTIVO CORRIENTE: Es el activo de carácter circulante. Activos destinados a ser vendidos, liquidados o consumidos (incorporados al proceso productivo) en el ciclo normal de explotación (menos de un año). Por sus características se transformarán en liquidez en menos de un año.

Está dividido en:

-  **Existencias:** Unidades que posee la empresa en sus almacenes (stocks) para vender con o sin transformación previa y que son propios de su actividad (mercaderías, materias primas, productos en curso, productos terminados...).



FASE 7. ESTRUCTURA ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA EMPRESA

🧅 **Realizable:** Derechos de cobro e inversiones financieras con vencimiento menor a un año (clientes, deudores...).

🧅 **Disponible:** Medios líquidos disponibles o efectivo (caja, bancos, inversiones a corto plazo de gran liquidez...).

ESTRUCTURA FINANCIERA

PASIVO Y NETO

El **pasivo** son las obligaciones actuales surgidas como consecuencia de sucesos pasados, para cuya extinción la empresa espera desprenderse de recursos que puedan producir beneficios económicos futuros.

El **patrimonio neto** constituye la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos. Incluye aportaciones realizadas por sus socios o propietarios, los resultados acumulados y otras variaciones que le afecten.

En el plan general contable distinguimos:

🧅 El **neto** parte financiera no exigible, se compone de Fondos propios (capital social, reservas, resultados del ejercicio) y Subvenciones, donaciones y legados recibidos.

🧅 **Pasivo no corriente** (exigible a largo plazo) Son deudas con vencimiento a más de un año (préstamos bancarios...).

🧅 **Pasivo corriente** (exigible a corto plazo) Son deudas con vencimiento a menos de un año (proveedores, préstamos bancarios...).

CAPITALES PERMANENTES

El **patrimonio neto** y el **pasivo no corriente** constituyen las fuentes de financiación permanentes de la empresa, ya que o bien son no exigibles (patrimonio neto) o su vencimiento es superior al año (pasivo no corriente).



FASE 7. ESTRUCTURA ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA EMPRESA

ACTIVO NO CORRIENTE **26.306,00 €**

Inmovilizado material **25.449,02 €**

Mobiliario **13.992,00 €**

Mesa dos personas (6 uds)	2.100,00 €
Mesa cuatro personas (8 uds)	8.600,00 €
Mesa larga (1 ud)	600,00 €
Mostrador (1 ud)	100,00 €
Muebles auxiliares (3 uds)	690,00 €
Librerías (2 uds)	200,00 €
Estanterías (3 uds)	111,00 €
Lámparas (3 uds)	51,00 €
Sillas (44 uds)	1.540,00 €

EPI **1.759,00 €**

Equipo punto de venta (1 ud)	1.299,00 €
Ordenador portátil	300,00 €
Televisor Samsung (1 ud)	160,00 €

Maquinaria **5.412,86 €**

Armario refrigerador (1 ud)	489,00 €
Batidora (1 ud)	38,48 €
Cafetera (1 ud)	150,00 €
Campana extractora (1 ud)	258,00 €
Cocina industrial (1 ud)	1.849,80 €
Congelador (1 ud)	468,58 €
Dispensadores de papel (2 uds)	54,00 €
Balanza de peso (2 ud)	80,00 €
Exprimidor (1 ud)	50,00 €
Freidoras (2 uds)	87,00 €
Horno de pizza (1 ud)	960,00 €
Lavavajillas (2 uds)	518,00 €
Licuada (1 ud)	46,00 €
Planchas cocina (2 uds)	316,00 €
Tostadoras (2 uds)	48,00 €

Construcciones **2.960,00 €**

Reformas	1.870,00 €
Pintura	270,00 €
Obras	1.600,00 €

Constitución de la empresa **450,00 €**

Publicidad de lanzamiento	640,00 €
Radio	350,00 €
Cartel luminoso	290,00 €



FASE 7. ESTRUCTURA ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA EMPRESA

Utilaje 646,16 €

Extintores	96,16 €
Herramientas de trabajo	550,00 €

Instalaciones técnicas 679,00 €

Aire acondicionado (1 ud)	300,00 €
Teléfono	130,00 €
Luz	110,00 €
Agua	70,00 €
Hilo musical	69,00 €
Gas	96,14 €

Inmovilizado intangible 856,98 €

Aplicaciones informáticas

Microsoft Office personal	459,00 €
Windows 10 Pro	98,99 €
HioPos Cloud	29,00 €
Antivirus Avast (3 años)	199,99 €
Dominio web y Hosting	70,00 €

ACTIVO CORRIENTE 2.319,75 €

Existencias 519,75 €

Carnes, pescados y huevos	29,10 €
Frutas y verduras	57,45 €
Lácteos y derivados	65,79 €
Aceites y grasas	25,00 €
Harinas y derivados	46,76 €
Bebidas	80,75 €

Otros aprovisionamientos 214,90 €

Productos de limpieza	59,90 €
Material de taller	100,00 €
Vestuario	55,00 €

Disponible 1.800,00 €

Caja y banco	1.800,00 €
--------------	------------

TOTAL PLAN DE INVERSIÓN 28.625,75 €



ACLARACIONES SOBRE EL PLAN DE INVERSIÓN.

En activo corriente en la partida de “existencias” podemos distinguir:

PEDIDOS DIARIOS:

 Pan y bollería ecológica

PEDIDOS SEMANALES: Por su condición de productos perecederos realizaremos el pedido de:

 Carnes

 Frutas y verduras

 Pescado

PEDIDOS MENSUALES: El primer pedido será para cubrir un periodo de un mes:

 Congelados

 Lácteos y derivados

 Harinas

 Bebidas

Vamos a estimar una cantidad en función de los días de la semana considerando:

 de martes a jueves: comida al peso

 de viernes a domingo: comidas a la carta.

Estas cantidades de productos estarán en función del número de personas que consideramos que van a venir a nuestro restaurante. Por supuesto estamos hablando de una previsión.

Todas las partidas que conforman el plan de inversión están valoradas a coste o precio de adquisición independientemente del IVA a aplicar.



CUADRO DE AMORTIZACIÓN

Los bienes que forman el inmovilizado de la empresa pasan por un proceso de depreciación, lo que produce un desgaste de estos hasta el final de su vida útil.

En el Plan General Contable registra la depreciación o amortización.

¿Qué es?

La expresión contable de la depreciación o pérdida de valor que sufren los elementos del inmovilizado de la empresa, y ésta depreciación se debe a varias causas:

- 🍷 El paso del tiempo
- 🍷 Razones técnicas
- 🍷 Obsolescencia



Sus objetivos

Conseguir que el final de la vida útil, se haya registrado como un gasto de amortización el importe necesario para recuperar la inversión, en la medida que el bien ha contribuido a generar ingresos en la empresa.

Con la amortización pretendemos:

- 🍷 Los bienes aparezcan en el balance por su valor real.
- 🍷 El cálculo del beneficio sea correcto al tener en cuenta todos los gastos del ejercicio, incluyendo el desgaste sufrido por el inmovilizado durante el ejercicio.

¿Qué métodos de amortización existen?

- 🍷 Método lineal o constante
- 🍷 Método del porcentaje constante sobre valores contables decrecientes
- 🍷 Método de los números dígitos
- 🍷 Métodos basados en la actividad
- 🍷 Métodos basados en las tablas fiscales

Mediante el método de amortización se establecen las cuantías de amortización que se van a imputar como gasto en cada ejercicio económico.



FASE 7. ESTRUCTURA ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA EMPRESA

Los métodos de amortización sólo distribuyen la cantidad a amortizar en el tiempo, pero la amortización total acumulada será la misma se emplee un método u otro.

En nuestro caso hemos utilizado el método de amortización constante o lineal, es decir vamos a amortizar todos los elementos de inmovilizado material en función de la vida estimada del bien.

Por tanto, nuestro cuadro de amortización nos quedará de la siguiente manera:

$$a = \frac{Vc}{n}$$

n= años de la vida útil.

a= cuota de amortización anual.

CUADRO AMORTIZACIÓN				
Elemento patrimonial	Vc	Vida útil (años)	Cuota de amort. anual	Cuota mensual
Mobiliario	13.992,00 €	5	2.798,40 €	233,20 €
EPI	1.759,00 €	3	586,33 €	48,86 €
Maquinaria	5.412,86 €	5	1.082,57 €	90,21 €
Construcciones	2.960,00 €	3	986,67 €	82,22 €

Esta cuenta la vamos a **trasladar** como **gasto** a la cuenta anual de **P y G**. Cuenta que vamos a confeccionar posteriormente.

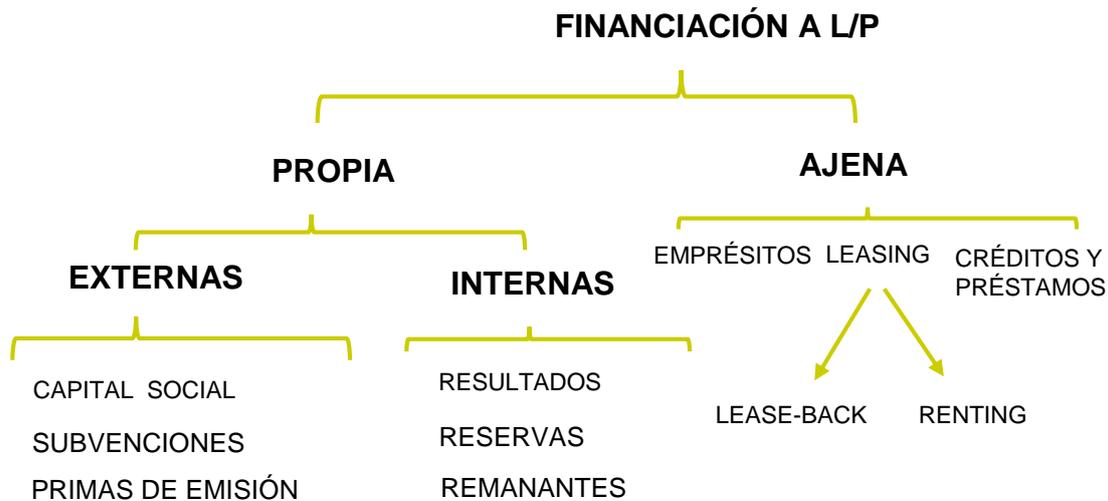
Cabe destacar que nuestro ejercicio económico arranca el 1 de septiembre con todas las reformas, y puesta a punto siendo el 1 de octubre el día previsto para la inauguración de nuestro local.

Una vez sabemos el dinero mínimo que necesitamos para crear Espígol, el paso siguiente es detallar cómo se piensa financiar dicho reembolso mediante un **plan de financiación**.

Debemos tener en cuenta las dos formas principales de financiación que existen. Si el plazo de vencimiento es superior a un año hablamos de financiación a largo plazo. Se distingue entre la **propia y la ajena**.



FASE 7. ESTRUCTURA ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA EMPRESA



 **Fuentes de financiación propia:** Recoge todo el dinero que entra dentro de la empresa, pero que pertenece a terceros a quienes se debe devolver. Como en el caso de los préstamos recibidos por entidades financieras, y que se deben reembolsar en el plazo establecido.

 **Fuentes de financiación ajena:** Constituida por todos los recursos propios de la empresa, que permanecen de manera estable en ella y que no tienen la obligación de devolver. Entre ellos encontramos las reservas (financiación interna) y el capital social y sus ampliaciones, que forman parte de las aportaciones realizadas por los socios.

En el caso de **Espígol**, la financiación será:

 **Financiación propia:** El capital necesario a aportar entre los socios es de 3.000 euros por socio.

 **Financiación ajena:** El capital que solicitamos al banco es de 25.000



¿QUÉ ES EL PRÉSTAMO?

Un préstamo es una operación por la cual una entidad financiera pone a nuestra disposición una cantidad determinada de dinero mediante un contrato. En un préstamo nosotros adquirimos la obligación de devolver ese dinero en un plazo de tiempo establecido y de pagar unas comisiones e intereses acordados.



- 🍷 **Intereses y tipos:** desde 5,95% (interés fijo)
- 🍷 **Finalidad: cualquiera** (Este préstamo está destinado a trabajadores por cuenta ajena y pensionistas)
- 🍷 **Estudio:** 0,00%
- 🍷 **Apertura:** 0,00%
- 🍷 **Comisión por amortización anticipada:** 0,00%
- 🍷 **Financiación máxima:** 40.000,00€
- 🍷 **Financiación mínima:** 6.000,00€
- 🍷 **Edad mínima al contratar o condiciones:** 18 años
- 🍷 **Plazo máximo:** 7 años
- 🍷 **Otros límites:** Solo disponible para clientes que presenten un correcto comportamiento de pagos (préstamo preconcebido).



FASE 7. ESTRUCTURA ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA EMPRESA

PRÉSTAMO	25.000€			
i	5,95%	Interes total	5,94%	0,004948333
Euribor	-0,01%			
Tiempo	5	Mensualidades	60	
Termino Amort.	482,60 €			

n	a	i	A	AA
0				
1	482,60 €	124€	358,89 €	358,89 €
2	482,60 €	122€	360,67 €	719,56 €
3	482,60 €	120€	362,45 €	1.082,01 €
4	482,60 €	118€	364,25 €	1.446,26 €
5	482,60 €	117€	366,05 €	1.812,30 €
6	482,60 €	115€	367,86 €	2.180,16 €
7	482,60 €	113€	369,68 €	2.549,84 €
8	482,60 €	111€	371,51 €	2.921,35 €
9	482,60 €	109€	373,35 €	3.294,70 €
10	482,60 €	107€	375,19 €	3.669,89 €
11	482,60 €	106€	377,05 €	4.046,94 €
12	482,60 €	104€	378,92 €	4.425,86 €
13	482,60 €	102€	380,79 €	4.806,65 €
14	482,60 €	100€	382,68 €	5.189,33 €
15	482,60 €	98€	384,57 €	5.573,90 €
16	482,60 €	96€	386,47 €	5.960,37 €
17	482,60 €	94€	388,39 €	6.348,76 €
18	482,60 €	92€	390,31 €	6.739,06 €
19	482,60 €	90€	392,24 €	7.131,30 €
20	482,60 €	88€	394,18 €	7.525,48 €
21	482,60 €	86€	396,13 €	7.921,61 €
22	482,60 €	85€	398,09 €	8.319,70 €
23	482,60 €	83€	400,06 €	8.719,76 €
24	482,60 €	81€	402,04 €	9.121,80 €
25	482,60 €	79€	404,03 €	9.525,83 €



FASE 7. ESTRUCTURA ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA EMPRESA

26	482,60 €	77€	406,03 €	9.931,86 €
27	482,60 €	75€	408,04 €	10.339,90 €
28	482,60 €	73€	410,06 €	10.749,95 €
29	482,60 €	71€	412,09 €	11.162,04 €
30	482,60 €	68€	414,12 €	11.576,16 €
31	482,60 €	66€	416,17 €	11.992,34 €
32	482,60 €	64€	418,23 €	12.410,57 €
33	482,60 €	62€	420,30 €	12.830,87 €
34	482,60 €	60€	422,38 €	13.253,26 €
35	482,60 €	58€	424,47 €	13.677,73 €
36	482,60 €	56€	426,57 €	14.104,30 €
37	482,60 €	54€	428,68 €	14.532,99 €
38	482,60 €	52€	430,81 €	14.963,79 €
39	482,60 €	50€	432,94 €	15.396,73 €
40	482,60 €	48€	435,08 €	15.831,81 €
41	482,60 €	45€	437,23 €	16.269,04 €
42	482,60 €	43€	439,40 €	16.708,44 €
43	482,60 €	41€	441,57 €	17.150,01 €
44	482,60 €	39€	443,76 €	17.593,76 €
45	482,60 €	37€	445,95 €	18.039,71 €
46	482,60 €	34€	448,16 €	18.487,87 €
47	482,60 €	32€	450,38 €	18.938,25 €
48	482,60 €	30€	452,60 €	19.390,85 €
49	482,60 €	28€	454,84 €	19.845,69 €
50	482,60 €	26€	457,09 €	20.302,79 €
51	482,60 €	23€	459,36 €	20.762,14 €
52	482,60 €	21€	461,63 €	21.223,77 €
53	482,60 €	19€	463,91 €	21.687,69 €
54	482,60 €	16€	466,21 €	22.153,90 €
55	482,60 €	14€	468,52 €	22.622,41 €
56	482,60 €	12€	470,83 €	23.093,25 €
57	482,60 €	9€	473,16 €	23.566,41 €
58	482,60 €	7€	475,51 €	24.041,92 €
59	482,60 €	5€	477,86 €	24.519,78 €
60	482,60 €	2€	480,22 €	25.000,00 €



Tenemos otras posibilidades de financiar...

CROWDFUNDING: este método es una red para conseguir dinero u otros recursos. Se suele utilizar Internet para financiar esfuerzos e iniciativas de otras personas.

LAS 3F'S: los consabidos “familia, amigos y chalados”, esta es una forma para poder financiarse gracias a los seres más cercanos, aunque con estos tiempos de crisis hay que utilizar otros métodos diferentes.

La cuenta de P y G. Cuenta de resultados.

La Cuenta de **Pérdidas y Ganancias** o Cuenta de Resultados ofrece, a un nivel agregado, las diferentes partidas de gastos, ingresos, pérdidas y ganancias derivadas de las operaciones realizadas por la empresa, que forman parte del resultado generado durante un ejercicio económico.

Es el resultado económico del ejercicio en el que se encuentra la empresa, es decir, si ha obtenido pérdidas o beneficios.

SON INGRESOS O BENEFICIOS: las operaciones o resultados de las operaciones que provoquen un incremento del valor patrimonial de la empresa.

SON GASTOS O PÉRDIDAS: las operaciones o resultados de las operaciones que provoquen un decremento del valor patrimonial de la empresa.

El **RESULTADO DEL EJERCICIO** es la diferencia entre Ingresos y Beneficios y por otro lado, la diferencia entre Gastos y Pérdidas.

En el caso de que el resultado del ejercicio fuera positivo, lo denominaremos Beneficio, y si fuera negativo, lo denominaremos Pérdida.



FASE 7. ESTRUCTURA ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA EMPRESA

P Y G (PÉRDIDAS Y GANANCIAS)					
GASTOS DEL EJERCICIO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Publicidad y propaganda (1)					620,40 €
Mantenimiento	-	-	310,20 €	310,20 €	620,40 €
Arrendamientos	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	2.400,00 €
Suministros					1.799,60 €
Agua	50,00 €	70,00 €	110,00 €	150,00 €	380,00 €
Luz y gas	170,00 €	320,00 €	320,00 €	450,00 €	1.260,00 €
Teléfono e internet	39,90 €	39,90 €	39,90 €	39,90 €	159,60 €
Personal					
Sueldos y salarios (2)	-	-	-	2.100,00 €	2.100,00 €
Seguridad social a cargo de la empresa (3)	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	600,00 €
Compra de mercaderías (4)			430,49 €	500,60 €	931,09 €
Carnes, pescados y huevos	-	-	40,10 €	54,00 €	94,10 €
Frutas y verduras	-	-	62,20 €	70,00 €	132,20 €
Lácteos y derivados	-	-	73,99 €	79,00 €	152,99 €
Aceites y grasas	-	-	39,00 €	50,00 €	89,00 €
Harinas y derivados	-	-	55,00 €	62,60 €	117,60 €
Bebidas	-	-	97,50 €	120,00 €	217,50 €
Productos de limpieza	-	-	62,70 €	65,00 €	127,70 €
Prima de seguros (5)	-	425,00 €	-	-	425,00 €
Intereses del préstamo	124,00 €	122,00 €	120,00 €	118,00 €	484,00 €
Amortización Inmovilizado material	-	-	-	-	1.817,96 €
Construcciones	82,22 €	82,22 €	82,22 €	82,22 €	328,88 €
Mobiliario	233,20 €	233,20 €	233,20 €	233,20 €	932,80 €
EPI	48,86 €	48,86 €	48,86 €	48,86 €	195,44 €
Maquinaria	90,21 €	90,21 €	90,21 €	90,21 €	360,84 €
TOTAL GASTOS/MES	1.588,39 €	2.181,39 €	2.535,08 €	2.773,19 €	8.978,05 €
INGRESOS DEL EJERCICIO					
Previsión ingresos (6)	-	5.365,00 €	5.665,00 €	7.165,00 €	18.195,00 €
TOTAL INGRESOS/MES	-	5.365,00 €	5.665,00 €	7.165,00 €	18.195,00 €
DIFERENCIA (Ingresos-Gastos)	-1608,39	3.183,61 €	3.129,92 €	4.391,81 €	9.216,95 €
P y G					9.216,95 €



ACLARACIONES CUENTA P Y G

(1) PUBLICIDAD Y PROPAGANDA: dentro de este apartado se encuentra la publicidad de mantenimiento ya que la publicidad de lanzamiento se encuentra en el plan de inversión.

(2) SUELDOS Y SALARIOS: estarán estipulados en función de los ingresos obtenidos.

(3) SEGURIDAD SOCIAL A CARGO DE LA EMPRESA: se reducirá a la cuantía de 50 euros mensuales durante los 6 meses inmediatamente siguientes a la fecha de efectos del alta, en el caso de que opten por cotizar por la base mínima que les corresponda.

(4) COMPRA DE MERCADERÍAS: empezamos a comprar mercadería en el mes de noviembre ya que nuestras previsiones de ingresos empiezan el 1 de octubre y disponemos de las existencias iniciales que adquirimos el 1 de septiembre.

(5) PRIMA DE SEGUROS: realizamos el pago semestralmente.

(6) PREVISIÓN DE INGRESOS: las cantidades obtenidas en este apartado se calculan de la siguiente manera:

 **Cursos de cocina (trimestral):** 35 euros/persona, 175 euros al mes.

 **Menú al peso:** una media de 6 euros/persona

 **Menú fin de semana:** una media de 15 euros/persona



PREVISIÓN DE INGRESOS

La previsión de ingresos detalla entre otros las ventas de la empresa, mes a mes, producto a producto, en unidades físicas y en euros.

Este presupuesto lo realiza el empresario respecto al tamaño de la empresa. Para ello, habrá que tener en cuenta el mercado, los competidores, los clientes, etc. Además, debemos realizar un estudio de las unidades de venta de cada producto, el precio de cada uno de ellos y el margen comercial.

Este objetivo ha de ser:

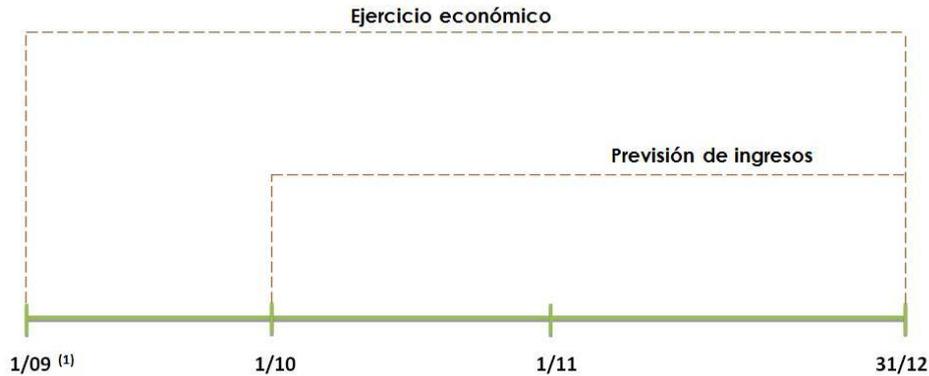
-  Realista (ajustado a condiciones del mercado y de la empresa)
-  Ambicioso
-  Alcanzable
-  Definido con claridad
-  Comunicado al personal de la empresa

Para determinar los ingresos del ejercicio hemos considerado:

-  Los costes fijos y variables que hemos imputado en nuestro establecimiento comercial.
-  En función de los costes fijos y variables que incurre nuestra empresa vamos a aplicar un margen de beneficios que sea capaz de cubrir todos los costes y devolver parte de la inversión.
-  El IVA correspondiente. No todas las partidas devengan el mismo tipo de IVA. Vamos a imputar el IVA partida a partida. Recordamos que el PGC valora todas las partidas de inmovilizado a precio de coste independientemente del IVA que vamos a aplicar.



FASE 7. ESTRUCTURA ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA EMPRESA



(1) Reforma y acondicionamiento del local.

¿Cómo vamos a determinar los ingresos del ejercicio?

🧅 En función de los días que tenemos abierto nuestro establecimiento comercial:

- Consideramos de martes a jueves menús al peso
- Viernes, sábados y domingo a la carta.

Por tanto, ¿cómo determinamos los ingresos?

🧅 En función de los costes de la empresa

🧅 En función de la competencia

Los precios de los menús son venta, es decir los costes + el margen de beneficio a aplicar + el IVA correspondiente (IVA correspondiente en nuestro caso el 10%)

Nuestro ejercicio arranca el 1 de septiembre ya que consideramos que es la época perfecta



FASE 7. ESTRUCTURA ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA EMPRESA

OCTUBRE 2016						
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
					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						

-  Día 10 fiesta local
-  Día 12 fiesta Nacional de España
-  6 días libres (Lunes y festivos)
-  11 días de comida al peso (Martes a jueves)
-  14 días de comida a la carta (Viernes a domingos)
-  1 día de charla: miércoles 19

TOTAL

-  Al peso: 165 personas (13 personas/día)
-  Menús fin de semana: 280 (20 personas/día)
-  Charlas y eventos: 10 personas (al mes)
-  Consideramos aforo máximo 44 personas.

NOVIEMBRE 2016						
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
	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				

-  Día 1 fiesta de todos los santos
-  5 días libres (Lunes y festivos)
-  13 días al peso (Martes a jueves)
-  12 días de comida a la carta (Viernes a domingos)
-  1 día de charla: miércoles 16

TOTAL

-  Al peso: 195 personas (15 personas/día).
-  Menús fin de semana: 288 personas (24 personas/día)
-  Charlas y eventos: 10 personas (al mes)



FASE 7. ESTRUCTURA ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA EMPRESA

DICIEMBRE 2016						
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
			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	

-  Día 6 fiesta la Constitución
-  Día 8 fiesta Inmaculada Concepción
-  Día 26 fiesta Navidad del Señor
-  6 días libres (Lunes y festivos)
-  11 días al peso (Martes a jueves)
-  14 días a la carta (Viernes a domingo)
-  1 día de charla: miércoles 21

TOTAL

-  Al peso: 220 personas (20 personas/día)
-  Menús fines de semana: 378 personas (27 personas/día)
-  Charlas y eventos: 10 personas.

Los **cursos de cocina** se realizarán **trimestralmente**, lo que acogerá los meses de octubre, noviembre y diciembre. En el cual, acudirán **15 personas**.

La matrícula a estos cursos es de **35 euros**.

Por lo tanto, si vienen 15 personas a 35 euros son: **525 euros**.



PLAN DE TESORERÍA

Es una herramienta que nos permite **controlar, seguir y llevar una previsión del dinero disponible** y de los diferentes cobros y pagos de nuestra entidad. En definitiva saber cuánto dinero entrará y saldrá de caja y/o bancos.

🧅 **Herramienta de previsión** ya que apuntaremos en este documento todos los pagos y cobros previstos para un periodo determinado de tiempo.

🧅 **Herramienta de control** que nos permitirá que estos cobros y pagos se hagan en el momento que determina.

🧅 Tiene que tener una presentación **clara y ordenada**.



En una entidad, el dinero no entra ni sale en el mismo momento ni al mismo ritmo; por este motivo **una buena gestión de la tesorería pretende anticiparse a cualquier situación de insuficiencia de dinero en la caja/banco.**



FASE 7. ESTRUCTURA ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA EMPRESA

PLAN DE TESORERIA				
	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
SALDO INICIAL	1.800,00 €	5.081,75 €	3.277,50 €	3.652,30 €
COBROS				
Préstamo recibido	25.000,00 €	-	-	-
Aportaciones de los socios	9.000,00 €	-	-	-
Ingresos mensuales	-	5.365,00 €	5.665,00 €	7.165,00 €
TOTAL COBROS	34.000,00 €	5.365,00 €	5.665,00 €	7.165,00 €
PAGOS				
Fianzas constiuidas	600,00 €	-	-	-
Mobiliario	13.992,00 €	-	-	-
EPI	1.759,00 €	-	-	-
Construcciones	2.960,00 €	-	-	-
Maquinaria	5.412,86 €	-	-	-
Utillaje	646,16 €	-	-	-
Instalaciones técnicas	679,00 €	-	-	-
Aplicaciones Informáticas	856,98 €	-	-	-
Existencias	519,75 €	-	-	-
Compra de mercaderías	-	-	430,39 €	500,60 €
Arrendamiento	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €
Publicidad, propaganda, rrpp	-	-	310,20 €	310,20 €
Suministros				
Agua	50,00 €	70,00 €	110,00 €	150,00 €
Luz y agua	170,00 €	320,00 €	320,00 €	450,00 €
Teléfono e Internet	39,90 €	39,90 €	39,90 €	39,90 €
Personal				
Sueldos y salarios	-	-	-	2.100,00 €
Seguridad social a cargo de la empresa	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €
Prima de seguros	-	425,00 €	-	-
Cuota del préstamo	482,60 €	482,60 €	482,60 €	482,60 €
TOTAL PAGOS	28.918,25 €	2.087,50 €	2.012,70 €	4.282,70 €
RESULTADO DEL MES	5.081,75 €	3.277,50 €	3.652,30 €	2.882,30 €
SALDO FINAL	6.881,75 €	8.359,25 €	6.929,80 €	6.534,60 €



IVA

Impuesto Sobre el Valor Añadido, se trata de una tasa que se calcula sobre el consumo de los productos, los servicios, las transacciones comerciales y las importaciones.

El IVA es un impuesto **indirecto**; se llama así porque a diferencia de los impuestos directos, no repercute directamente sobre los ingresos, por el contrario, recae sobre los costos de producción y venta de las empresas y se devenga de los precios que los consumidores pagan por dichos productos. Esto significa que se aplica sobre el consumo y que resulta financiado por el consumidor final. Se dice que es un impuesto indirecto que el fisco no lo recibe directamente del tributario.



¿QUÉ SUELDO NOS PONEMOS?

A la hora de poner en marcha su negocio, muchos emprendedores dejan pendiente una de las decisiones más relevantes: su propio sueldo. Es un error desde el punto de vista emocional, pero también desde el financiero y fiscal.



Hay que reconocer la valoración de ese trabajo en el plan de empresa y asumir que ese es un objetivo a conseguir. Porque el proyecto tiene que ser viable por sí mismo. En definitiva hay que fijarse un salario.

Cuánto quieres ganar y, luego, cómo se va a distribuir. Para ello debes tener en cuenta una serie de parámetros que, en cada caso concreto, dependerá de diversos factores. Mira a tu alrededor y analiza detenidamente el mercado. El salario se debe fijar en función de lo que se esté pagando en el mercado para las responsabilidades que vayas a tener en la empresa (cuáles son mis tareas y cuánto se paga por ellas); el sector en el que te muevas o el tamaño, la antigüedad y la experiencia de la empresa.



LOS TRES ESTADOS DE TU SALARIO

1. El salario de papel

El plan de empresa que elabores para tu negocio tiene que recoger una situación realista, es decir, de empresa en marcha que es capaz de soportar todos los factores que utiliza y de retribuirlos. El sueldo debe ser uno de ellos. Este es el dogma que debe prevalecer en tu plan de empresa porque la viabilidad de tu proyecto no debe ni puede ser discutida desde ningún aspecto.

2. El salario psicológico

La fase de supervivencia es una etapa de sacrificio, en la que hay que procurar reducir los gastos todo lo posible. No debe ponerse sueldo hasta que la empresa tenga una determinada solvencia. La idea es tener una retribución que sea satisfactoria para el emprendedor. A lo mejor no lo cobras ahora, pero ya lo estás fijando con una cifra concreta. Es decir, la renta de la emoción y del compromiso del emprendedor con el proyecto de empresa.

3. El salario económico

Es la fase de optimización de la factura fiscal. Existe una creencia muy arraigada al emprendedor cuando va al banco a solicitar financiación para su negocio que es la de llevar a toda costa un balance. Y eso significa no cargar excesivamente su cuenta de gastos, con temas, como por ejemplo, su propio sueldo. “En la mayoría de los casos, es preferible ahorrarse impuestos a tener un balance precioso”. En definitiva, ¿para qué tener un salario bajo en la empresa, teniendo buenos resultados, si eso lleva a que la compañía tenga que pagar más impuestos (el de Sociedades) sobre los que, además, el emprendedor tendría que sumar una cantidad adicional por IRPF?

