



Empleo, emprendimiento y empresa familiar

EL PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

Granada 20 de Abril del 2015

*Carmen Delia
Vicente Moreno*

cdeliavicente@gmail.com



*Emprendimiento,
Autoempleo y Empresa
Familiar*

Se orienta a que los alumnos adquirieran una **actitud positiva** hacia el **emprendimiento** como **salida profesional**



DATOS ACADÉMICOS:

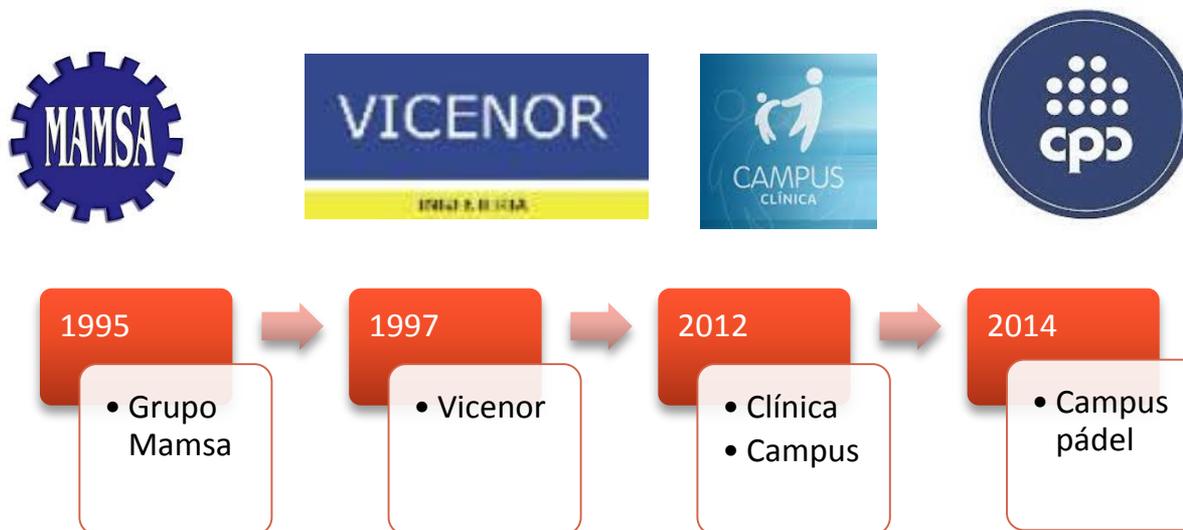
Licenciada en en E-2, Económicas y empresariales (E-2) ICADE

Master de fiscal en el Centro de Estudios Fiscales (1995)

ADVANCED MANAGEMENT PROGRAM de el Instituto de Empresa (2007)



EXPERIENCIA PROFESIONAL:



EMPRENDIMIENTO, AUTOEMPLEO Y EMPRESA FAMILIAR



EMPRESA FAMILIAR

START UP

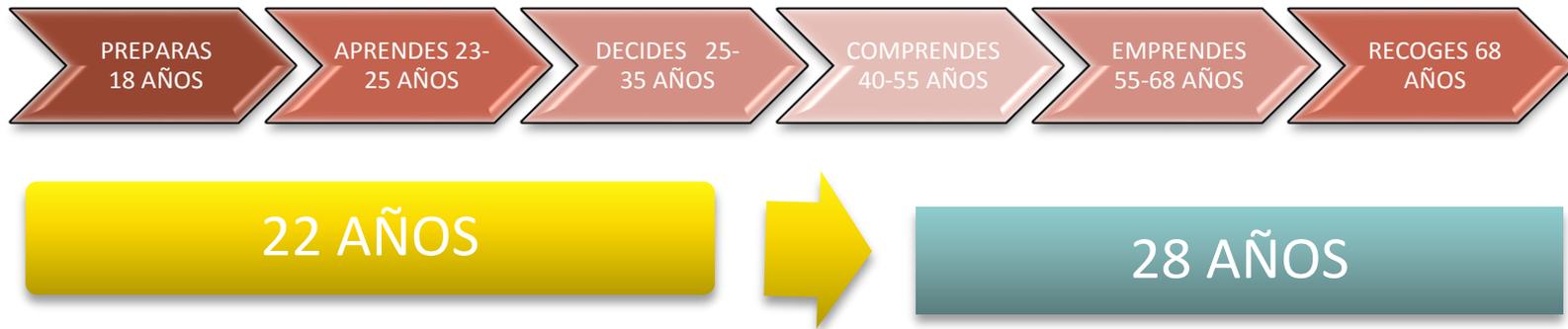




EMPRESA FAMILIAR: FUNDADA EN 1979

¿CUÁNDO EMPRENDER?

LAS ETAPAS DE LA CARRERA PROFESIONAL

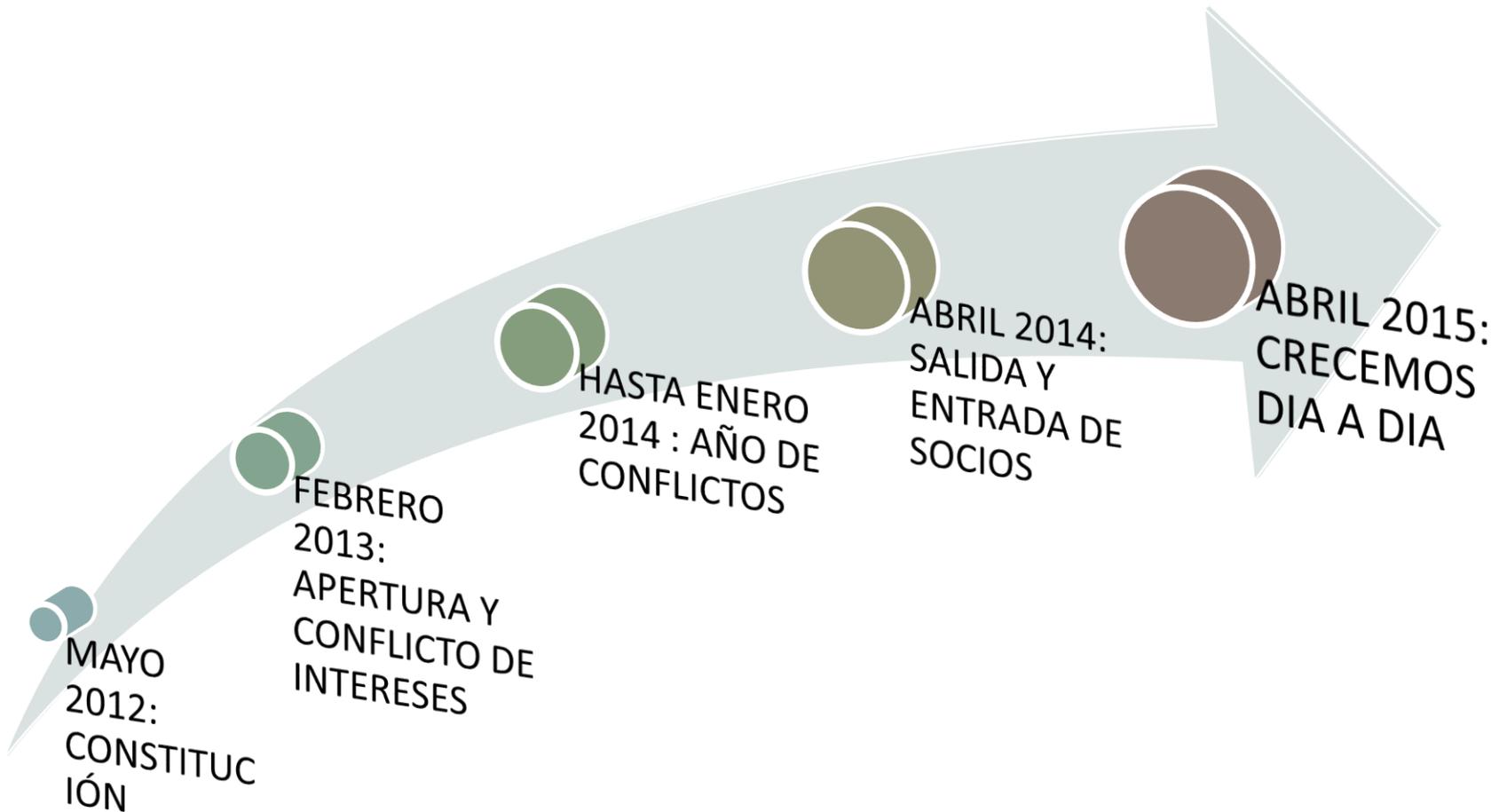


*Leopoldo Fernandez Lujals, Fundador de
Telepízza, emprendió a los 39 años.
"Apunta a las estrellas y alcanzarás la luna"*



¿ Por que montar una empresa?

Puesta en marcha



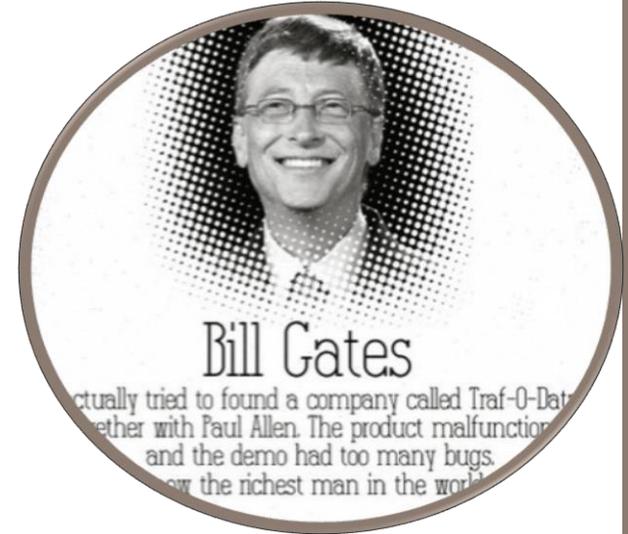
**Hacer las cosas bien desde el principio:
nos quitará muchos dolores de cabeza**



No tenemos por que saber de todo.

Podemos buscar asesoramiento externo

Fracaso americano



Fracaso español

Por muy negro que te lo pinten todo....se positivo!



“una **actitud positiva** hacia el **emprendimiento como salida profesional**, consiguiendo los conocimientos necesarios para enfrentarse con éxito a la **creación y gestión** de una empresa familiar”

1. EL PLAN ECONÓMICO



BUSINESS
PLAN

- **¿ Para que un plan de negocio?**
 - ✧ Parte estratégica
 - ✧ Parte económica

CONCRETANDO...

“CASH IS KING”

el modelo financiero debe estar orientado al cómputo de **la generación de caja de la empresa**



EL PLAN ECONÓMICO

1. Que fondos necesita mi empresa
2. A qué irán destinados
3. Qué rentabilidad podrá obtener de ellos



¿Cuáles son los objetivos del Cash Management de una empresa?

Hacerle ganar dinero a la empresa con:

1. Ganar dinero
2. Con el mínimo riesgo posible
3. Disponer de un nivel adecuado de liquidez:
 - Equilibrio entre cobros y pagos
 - Nivel de financiación adecuada
 - Correcta relación con entidades bancarias



2. FLUJOS: FLUJOS DE COBRO Y DE PAGO

Plazo **teórico** (crédito comercial) =
Plazo **real** (crédito efectivo)



Circuito habitual de cobros

1. Venta :petición de cita
2. Entrega de mercancía: visita al médico
3. Facturación de la venta: Factura de la visita
4. Pago del cliente
5. Ingreso del cobro
6. Valoración del cobro
7. (posible) impago/devolución

Política de cobros

1. Iniciativa de cobro: es la empresa que ha de recibir los cobros quien comanda el proceso de cobro
2. Coste de gestión
3. Coste bancario
4. Seguridad
5. Ejecutabilidad
6. Fiscalidad

TIPO DE INSTRUMENTO DE COBRO

1. Metálico
2. Transferencia bancaria
3. Cheque
4. Emisión de recibos para su cobro
5. Letra de cambio
6. Pagaré
7. Tarjeta de crédito
8. Factoring

FORMAS DE COBRO

PRP : BONO PAGO ADELANTADO: 500 € 5 SESIONES 1 AL MES

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
INGRESOS	500				
GASTOS	-70	-70	-70	-70	-70
SALDO	430	360	290	220	150

BOTOX 1 SESIÓN 500 €

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
INGRESOS	500				
GASTOS	-350				
SALDO	150	150	150	150	150

FLUJOS DE PAGO



Destinatarios de pago:

1. Proveedores
2. Personal y gastos sociales
3. Organismos Públicos
4. Entidades financieras y similares

Instrumentos de pago doméstico:

1. Pagos por caja propia
2. Cheque personal
3. Cheque bancario
4. Transferencia bancaria
5. Letra de cambio
6. Pagaré
7. Tarjeta de crédito
8. Confirming
9. Ficheros bancarios

EJEMPLO: FLUJOS DE PAGO

BOTOX NOS LO FACTURAN A NOSOTROS LA FARMACIA

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
INGRESOS	500				
GASTOS	-350		250		
COMPRA	-250				
SALDO	-100	-100	150	150	150

BOTOX SE LO FACTURA LA FARMACIA A LA COMPAÑÍA DE SALUD

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
INGRESOS	500				
GASTOS	-350				
SALDO	150	150	150	150	150

CLASE DE DOCUMENTOS MERCANTILES

¿Sujetos a IAJD?

CLASE DE DOCUMENTOS MERCANTILES	¿Sujetos a IAJD?
Cheques	
A la orden	SI
Nominativos endosados	SI
Nominativos no endosados	NO
Al portador	NO
Con clausula " no a la orden"	NO
Recibos	
A descontar (CSB nº 32)	SI
En gestión de cobro (CSB nº 19 y 57)	NO
Cobrados al vencimiento	NO
Anticipos de crédito (CSB nº 58)	NO
Pagarés	
Con Clausula a la orden	SI
Al portador	NO
Nominativos endosados	SI
Nominativos con cláusula " no a la orden"	NO
Letras de cambio	SI



3.LAS PREVISIONES DE TESORERIA

LAS PREVISIONES DE TESORERÍA

“Es muy fácil prever todo lo que hubiera debido hacerse después de que se sabe lo que se ha hecho”

Maurice Maeterlinck

Nosotros seremos los “planificadores” y no debemos perder de vista para que me sirve cada planificación o previsión que hago.

Importante: ¿ Para que hago esto?

DISTINTOS TIPOS DE PREVISIÓN Y PLANIFICACIÓN:

- 1. DIARIA: POSICION DE LIQUIDEZ***
- 2. MENSUAL: PREVISION DE TESORERIA***
- 3. PLANIFICACION FINANCIERA***



<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	POSICIÓN DE LIQUIDEZ
<input type="checkbox"/>	Horizonte temporal	<input type="checkbox"/> 7 a 90 días
<input type="checkbox"/>	Desglose	<input type="checkbox"/> Dias (fecha valor)
<input type="checkbox"/>	Objetivo	<input type="checkbox"/> Prever y asegurar liquidez diaria
<input type="checkbox"/>	Orige	<input type="checkbox"/> Flujos de pagos y cobros
<input type="checkbox"/>	Resultado final	<input type="checkbox"/> Distribuir la operativa bancaria entre las entidades financieras <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Foco de actuación:	<input type="checkbox"/> Operaciones seguras y/o realizadas
<input type="checkbox"/>	Quien la realiza:	<input type="checkbox"/> Tesoreria
<input type="checkbox"/>	Revisión:	<input type="checkbox"/> Semanal/diaria

Fuente: Fco. Xavier Olsina, Gestión de Tesorería, optimización de flujos monetarios. Edit. Profit Editorial 2009

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> PREVISIÓN DE TESORERIA
<input type="checkbox"/> <i>Horizonte temporal</i>	<input type="checkbox"/> <i>1 año</i>
<input type="checkbox"/> <i>Desglose</i>	<input type="checkbox"/> <i>Meses</i>
<input type="checkbox"/> <i>Objetivo</i>	<input type="checkbox"/> <i>Calcular las necesidades de financiación corriente y los eventuales excedentes de tesorería</i> <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> <i>Origen</i> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <i>Presupuesto anual (económico y financiero)</i>
<input type="checkbox"/> <i>Resultado final</i>	<input type="checkbox"/> <i>Facilitar la negociación bancaria</i>
<input type="checkbox"/> <i>Foco de actuación:</i>	<input type="checkbox"/> <i>Operaciones concretas y estimadas</i>
<input type="checkbox"/> <i>Quien la realiza:</i>	<input type="checkbox"/> <i>Tesoreria</i>
<input type="checkbox"/> <i>Revisión:</i>	<input type="checkbox"/> <i>Semestral/trimestral</i>

Fuente: Fco. Xavier Olsina, *Gestión de Tesorería, optimización de flujos monetarios*. Edit. Profit Editorial 2009

EJEMPLO: FLUJOS DE PAGO

BOTOX NOS LO FACTURAN A NOSOTROS LA FARMACIA

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
INGRESOS	500				
GASTOS	-350		250		
COMPRA	-250				
SALDO	-100	-100	150	150	150

BOTOX SE LO FACTURA LA FARMACIA A LA COMPAÑÍA DE SALUD

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
INGRESOS	500				
GASTOS	-350				
SALDO	150	150	150	150	150

PLANIFICACIÓN FINANCIERA:	
<i>Horizonte temporal</i>	<i>3 a 5 años</i>
<i>Desglose</i>	<i>Años/semestres</i>
<i>Objetivo</i>	<i>Determinar las inversiones y las fuentes de financiación a l/pzo</i>
<i>Origen</i>	<i>Plan estratégico de la empresa</i>
<i>Resultado final</i>	<i>Establecer proporción entre recursos propios /ajenos</i>
<i>Foco de actuación:</i>	<i>Masas de balance</i>
<i>Quien la realiza:</i>	<i>Dirección financiera</i>
<i>Revisión:</i>	<i>Anual</i>

Fuente: Fco. Xavier Olsina, Gestión de Tesorería, optimización de flujos monetarios. Edit.Profit Editorial 2009



UN PROBLEMA IMPORTANTE: LA INFORMACION

la información que nos suministran las previsiones constituye la base para la toma de decisiones.

3.GESTIONES BANCARIAS

¿quién es nuestro principal proveedor?

Me atrevería a decir que son las entidades bancarias.

Podemos decir que las entidades bancarias son nuestras “proveedores” de:

1. **Financiación:** créditos, préstamos, descuento, leasing, etc..
2. **Servicios:** pagos de nóminas, transferencias, ingresos, etc..

Información: sobre mercados, proveedores, posibles clientes, etc.
recoger por escrito los acuerdos a los que se ha llegado, en términos de precio, comisiones, volúmenes: es la denominación “**ficha de condiciones bancarias**”



Una buena **política bancaria** debería:

- Ser diseñada, definida y publicada por la dirección financiera.
- Basarse en datos de la planificación financiera.
- Establecer procedimientos de pago, cobros y autorizaciones internas.
- determinar el número y clase de entidades: mapa bancario
- Fijar quién debe negociar y con qué atribuciones
- Establecer un circuito de información y reporting periódico sobre las relaciones bancarias: volúmenes, costes, condiciones, rentabilidad.



¿ QUE ES MEJOR TENER POCAS O MUCHAS ENTIDADES BANCARIAS?

DOCUMENTOS:

MAPA BANCARIO Y FICHA DE LAS CONDICIONES BANCARIAS



LA GESTION DE LOS EXCEDENTES DE TESORERIA

Principales instrumentos de colocación de excedentes

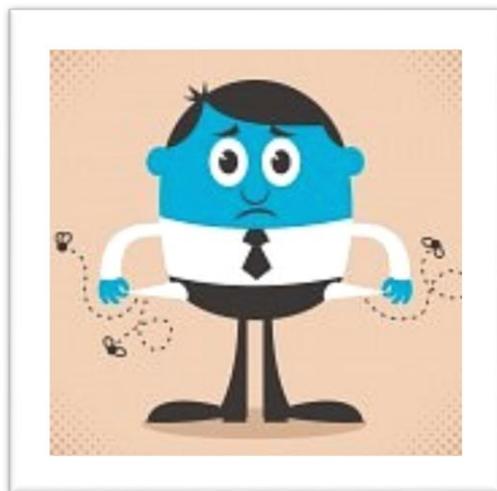
Instrumentos en el ámbito interno:

1. *Amortización avanzada de créditos o préstamos:*
2. *Descuento por pago adelantado (pronto pago).*

Instrumentos en el ámbito externo:

1. *Mercado de Deuda Pública*
2. *Mercado monetario*
3. *Fondos de inversión*
4. *Mercado de valores*
5. *Mercado bancario*





LA GESTIÓN DE LOS DÉFICITS DE TESORERIA

1. Descubierta bancario
2. Financiación de los proveedores
3. Descuento
4. Póliza de crédito en cuenta corriente

¿ CUAL ES TU ASPIRACIÓN EN LA VIDA?.....



¡SER FELIZ!



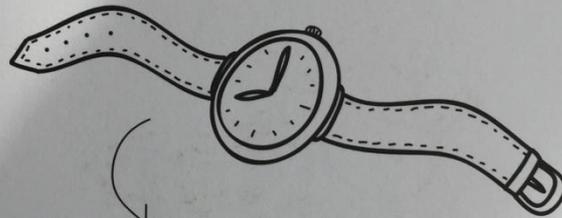
si tienes un sueño,
de nada sirve
ser un
gallina



↑
si no es para
echarle huevos

HOY PUEDES SER
UN POCO MÁS FELIZ

tu tiempo
vale millones



no lo pierdas
con alguien
que no merece
ni un segundo

HOY PUEDES SER
UN POCO MÁS FELIZ

equivócate



↑
todos los
errores tienen
solución

HOY PUEDES SER
UN POCO MÁS FELIZ

al final
siempre sale
el arcoíris



↑ es cuestión de
que pase el chaparrón

HOY PUEDES SER
UN POCO MÁS FELIZ

si algo tiene
que salir bien



saldrá de narices

BIBLIOGRAFIA:

- *Leopoldo Fernández Lujans. Apunta a las estrellas y llegarás a la luna*
- *Arroyo Antonio y M. Prat, Dirección financiera, Deusto 2003*
- *Arancha Ruiz,,EL mapa de tu talento.*
- *Fco. Xavier Olsina, Gestión de Tesorería, optimización de flujos monetarios. Edit.Profit Editorial 2009*
- *Antonio Manzanera, Finanzas para emprendedores. Deusto 2010*