

TAREA DEL TEMA 5:

EL PLAN DE INVERSIONES Y EL PLAN FINANCIERO

Actividad 1:

Consideramos que la participación en el foro es muy importante. De nuevo se han propuesto para el debate y la investigación una serie de temas relacionados con los contenidos de esta unidad. Para la realización de esta tarea debes elegir uno de esos temas, abrir un hilo (en el caso de que no haya sido abierto por tus compañeros) e intervenir al menos una vez.

Posteriormente debes copiar tu intervención en esta tarea, por ejemplo con “un pantallazo” o captura de pantalla.

VALORACIÓN: Esta actividad tiene una puntuación de un punto.

Los temas son los siguientes:

- ✓ Aunque desde el punto de vista contable y según el Plan General de Contabilidad la publicidad es un gasto, las cantidades destinadas en publicidad, ¿cómo deberás considerarlas, como un gasto o como una inversión? Puedes ver una opinión [aquí](#).
- ✓ ¿Dónde puedo buscar ayudas, subvenciones o bonificaciones para mi empresa? Locales, provinciales, autonómicas, nacionales, europeas....
- ✓ Para negociar un préstamo con un Banco, ¿qué es mejor, negociar un tipo de interés fijo o un tipo variable? Pincha [aquí](#) y encontraras alguna información al respecto.
- ✓ ¡Ejemplos de empresas montadas con pocos recursos!
- ✓ Existen otras formas de financiación, ofrecidas por las Entidades Financieras como:
 - ➔ **Confirming.** Servicios que se ofrecen a las empresas para que éstas compren anticipadamente a sus proveedores, asegurando el cobro a éstos al vencimiento de la obligación.
 - ➔ **Factoring.** Es otro servicio que consiste en gestionar los cobros de una empresa y anticiparle el dinero a cambio de un interés.
 - ➔ **Descuento de Letras.** Son líneas que se ofrecen a una empresa para que reciba anticipadamente el cobro de una Letra a cambio de un interés.

¿Qué ventajas e inconvenientes presentan respecto a los sistemas de financiación estudiados?

Puedes obtener información en:

Banco de Santander
iabogado

Actividad 2:

TU PLAN DE NEGOCIO:

Ahora volvemos a pedirte que adjuntes a esta tarea todos los apartados que ya tienes completados del plan de negocio que estás elaborando. Puedes realizar las modificaciones que estimes oportunas en el proceso de maduración del proyecto. Marca de alguna manera esas modificaciones.

Esta actividad tiene una **valoración de 1 punto**.

Te damos algunas pistas:

- ✓ Intenta que las ideas no se repitan, que los contenidos de cada apartado se correspondan con su enunciado.

- ✓ Cuida la presentación, la ortografía, la expresión.
- ✓ Recuerda que el plan de negocio va dirigido a proveedores, clientes, bancos, organismos públicos o privados... a los que debes convencer de la viabilidad de tu proyecto.
- ✓ Vuelve a revisar planes de negocio similares al tuyo o plantillas sobre la elaboración que te aporten ideas nuevas o que hagan el proyecto más atractivo y real.
- ✓ Uno de los objetivos de este módulo es el de fomentar habilidades emprendedoras, la elaboración de un plan de negocio nos ayuda en este aprendizaje, no desaproveches esta oportunidad que puede servirte además en muchos aspectos de tu vida laboral y también personal
- ✓ Ten en cuenta los comentarios de la profesora en la revisión de tareas anteriores.
- ✓ Plantéate el plan de negocio como un reto, como una oportunidad, proyecta en él tus sueños...
- ✓ Con el estudio de este tema, el plan de negocio suele cambiar mucho, entre otras cosas porque nos enfrenta de bruces con nuestra realidad económica, pero estoy segura de que lo que vamos a aprender nos servirá para “pisar tierra y volar más alto”

Actividad 3:

Añadiremos con esta actividad un nuevo apartado a nuestro plan de negocio:

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

Este apartado del plan será más complicado para algunos de vosotros; llegados a este punto, son muchos los emprendedores que delegan este trabajo a organismos o empresas especializadas en su elaboración. Nosotros lo vamos a intentar hacer lo mejor posible, no os pido exhaustividad ni perfección porque ni yo sería capaz de tenerlas y porque creo que excede a las pretensiones de este módulo. Os animo a responder a cuestiones como las siguientes, siguiendo los apartados que aparecen posteriormente:

a) **PLAN DE INVERSIÓN INICIAL:**

¿QUÉ recursos necesita la empresa para comenzar a funcionar?

Tenemos que hacer una previsión de las inversiones y gastos necesarios para **iniciar la actividad**. Debes ser realista y tirar por lo alto, pues si no los tienes en cuenta pueden estropear el inicio de tu sueño.

Pueden ser gastos como los que a continuación se indican:

- ✓ Fianzas por alquiler de local
- ✓ Inversión en la compra del local
- ✓ Traspaso del negocio
- ✓ Acondicionamiento del local (obras, reparaciones, pintura...)
- ✓ Mobiliario (sillas, mesas, estanterías...)
- ✓ Maquinaria
- ✓ Instalaciones
- ✓ Herramientas
- ✓ Elementos de transporte (coche, furgoneta)
- ✓ Equipos informáticos (programas informáticos, ordenadores...)
- ✓ Gastos de constitución y puesta en marcha (notario, asesoría, permisos de apertura, publicidad de lanzamiento, comida de apertura, cambios en la titularidad de la luz, el agua o el teléfono...)
- ✓ Existencias iniciales: mercancías que es necesario tener para iniciar la actividad.
- ✓ Gastos para patentar o registrar la marca, el nombre comercial o algún invento.
- ✓ Productos de limpieza y material de oficina
- ✓ Previsión de fondos para mantener la empresa hasta cobrar las primeras facturaciones y que nos permita cubrir las primeras pérdidas iniciales si éstas se producen.
- ✓ Otros

Valoración de la actividad: 2 puntos

b) PLAN DE FINANCIACIÓN INICIAL

¿DE DÓNDE se van a obtener los recursos para comenzar a funcionar? En este apartado detallaremos el origen de los fondos para financiar las inversiones iniciales, las que has mencionado en el plan de inversión inicial:

- ✓ Recursos propios ¿Qué recursos tengo?
- ✓ Recursos ajenos ¿Cuánto voy a pedir? ¿A quién? ¿En qué condiciones?
- ✓ Posibles Subvenciones y bonificaciones.

Localiza al menos una subvención o/y bonificación de la que se podría beneficiar tu futura empresa. Puede ser a nivel local, autonómico, estatal e incluso europeo. Puedes consultar las aportaciones de tus compañeros en el foro y hacer la tuya.

Valoración de la actividad: 2 puntos

c) PREVISIÓN DE TESORERÍA

Una vez que conocemos lo que nos cuesta montar nuestro negocio y de dónde vamos a obtener los recursos para comenzar la actividad, nos toca hacer una previsión de cobros y pagos.

Es decir, vamos a imaginar que la empresa comienza su funcionamiento, que empezamos a tener gastos, a efectuar pagos, pero a la vez, comenzamos a recibir ingresos. ¿Cuáles serán nuestros gastos? ¿Cuánta liquidez necesito para hacer frente a los mismos? ¿Cuántos clientes tendremos? ¿Venderemos mucho o poco? Nos toca echarle imaginación, estimar, de la forma más creíble posible, nuestros pagos y cobros previsibles en el desarrollo de la actividad. El objetivo es evitar imprevistos y tener la liquidez necesaria.

Valoración de la actividad: 2 puntos.

Te damos las siguientes pautas:

- ✓ Normalmente se exige a tres años, nosotros la vamos a hacer a **un año**.
- ✓ Los pagos de servicios profesionales se refieren, por ejemplo a los gastos del asesor.
- ✓ Los sueldos los calculas teniendo en cuenta, por ejemplo, el convenio colectivo.
- ✓ La Seguridad Social la vamos a determinar de forma aproximada, como un 30% de los salarios.
- ✓ Los impuestos también los determinamos de forma aproximada, como un 20% de los beneficios.
- ✓ En el saldo inicial de enero ponemos la cantidad de dinero líquido de la que disponemos para hacer frente a los pagos previstos e imprevistos que nos puedan surgir una vez iniciada la actividad. Esta cantidad la hemos mencionado en el plan de inversiones y nos permite mantener la empresa hasta cobrar las primeras facturaciones.
- ✓ A ese saldo inicial de enero, le añadiremos los pagos que nos hagan los clientes en el mes y le restaremos todos los pagos que haga nuestra empresa, el resultado final es el saldo inicial del mes siguiente y así sucesivamente.
- ✓ El resultado ha de ser positivo, se trata de tener dinero siempre en caja para poder afrontar los pagos y no convertirnos en morosos.

[illegible]

Mantenimiento y reparaciones
Servicios profesionales
Transportes
Seguros
Publicidad
Suministros
Sueldos
Seguridad Social
Impuestos s/beneficios
Préstamos
TOTAL PAGOS (C)
SALDO (A+B-C)

d) LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PREVISIONAL

Refleja los ingresos y gastos que se originan en un periodo de tiempo (normalmente un año) por la actividad productiva o comercial de la empresa.

AÑO 1
INGRESOS
VENTAS
PRESTACIÓN DE SERVICIOS
GASTOS
COSTE DE VENTAS
GASTOS DE PERSONAL
DOTACIÓN
AMORTIZACIÓN
TRIBUTOS
ARRENDAMIENTOS
REPARACIÓN Y CONSERVACIÓN
SERV. PROF. INDEPENDIENTES
TRANSPORTES
PRIMA DE SEGUROS
SERVICIOS BANCARIOS
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA
SUMINISTROS
OTROS
RESULTADO
GASTOS FINANCIEROS
RESULTADO ANTES IMPUESTOS
IMPUESTOS
RESULTADO NETO

Compara el resultado obtenido en beneficios en un año con la inversión inicial total. Esa comparación nos dice si la empresa es rentable (siempre que los beneficios sean superiores a la rentabilidad que nos darían por el dinero invertido en un banco) Es decir, si los beneficios superan el 10% del dinero invertido, podemos decir que la empresa es rentable.

Valoración de la actividad: 2 puntos

CRITERIOS DE PUNTUACIÓN:

Los criterios de valoración son los siguientes:

- ✓ Realización de la tarea.
- ✓ Grado de implicación en la realización: búsqueda activa de la información que se traduce en resultados idóneos y exhaustivos.
- ✓ Comentarios hechos con profundidad.