

RECURSOS MATERIALES NECESARIOS PAR REALIZAR LA ACTIVIDAD

PLAN DE INVERSIONES INICIALES

El plan de inversiones iniciales debe hacer referencia a los recursos que hay que invertir para poder llevar a cabo la actividad de la empresa. Se detallan las inversiones, las cantidades monetarias y la fecha en que se llevarán a cabo

1. Bienes materiales (tangibles):

Como por ejemplo: un *local* donde desarrollar la actividad, el *mobiliario* que precise, la *maquinaria* para fabricar los productos, las *herramientas* y *utensilios* que se puedan utilizar autónoma y conjuntamente con la maquinaria, los *equipos informáticos* (hardware) y *electrónicos* que ayuden a realizar labores administrativas y/o digitales, los *vehículos* adecuados para el transporte de mercancías y/o personas, etc.

2. Derechos duraderos o inversiones inmateriales (intangibles) y financieras:

Como por ejemplo: las *aplicaciones informáticas* (software) que permitan el funcionamiento de los equipos informáticos, la *página web*, el registro de una *patente* o *logotipo* que diferencie la empresa, la *fiianza del local* o de cualquier otro bien que se alquile, etc.

3. Gastos para la puesta en funcionamiento de la empresa:

Como por ejemplo: los indispensables para *constituir legalmente* la empresa, la *publicidad de lanzamiento* que se pueda hacer, etc.

4. Dinero en efectivo:

Que precisará la empresa para sobrevivir los primeros meses de actividad. Para en el supuesto de que las entradas de dinero, por las ventas, no sean suficientes para cubrir el pago de los gastos normales del día a día (como por ejemplo, el pago de materias primas y mercaderías, de los salarios del personal y seguros sociales, de los suministros de luz, teléfono, agua, del seguro del negocio, de los gastos de mantenimiento, al gestor-asesor, etc.), la empresa disponga de un colchón de dinero de seguridad para cubrir estos pagos.

CONFECCIONAR TABLA DE INVERSIONES

PLAN DE INVERSIONES INICIALES			
CONCEPTO	IMPORTE	%	DIA
MATERIAL INMOBILIZADO			
INSTALACIONES			
ELEMENTOS DE TRANSPORTE			
MOBILIARIO Y HERRAMIENTAS DE OFICINA			
MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS			
EQUIPOS Y APLICACIONES INFORMATICAS			
INMATERIAL INMOBILIZADO			
DERECHOS DE TRASPASO			
MARCAS Y PATENTES			
DEPOSITOS Y FIANZAS			
GASTOS DE CONTITUCION Y PUESTA EN MARCHA			
EXISTENCIAS			
OTROS GASTOS			
PREVISION DE FONDOS			
TOTAL			

PLAN DE FINANCIACIÓN

Una vez que sabemos el dinero mínimo que necesitamos para crear la empresa, el paso siguiente es detallar cómo se piensa financiar dicho desembolso.

La necesidad de financiación es uno de los caballos de batalla para cualquier emprendedor, siendo así un factor que determina las limitaciones, oportunidades y posibilidades de cualquier empresa para ponerla en marcha. La financiación es fundamental para poder atender las inversiones y gastos imprescindibles para desarrollar la actividad de la empresa, y tiene distintos orígenes, puesto que puede provenir de recursos propios o internos (aportados por los promotores o generados por la propia actividad de la empresa) y/o recursos ajenos o externos.

En los procesos de creación de empresas las formas más frecuentes a las que se recurre, para financiar los proyectos empresariales en sus momentos iniciales, son las siguientes:

DECIDIR FUENTES DE FINANCIACIÓN

1. Aportación de los emprendedores y "socios temporales". La llamada fórmula conocida como las "cuatro efes": **Founders, Friends, Family & Fools**:

- . *Aportación del/los emprendedor/es*: dinero que aportan los propios promotores del proyecto empresarial (*Founders*)
- . *Recurrir a los amigos y familia*: el apoyo financiero que les pueden proporcionar a través de su círculo de amistades (*Friends*) y familiares (*Family*)
- . *Recursos proporcionados por terceros*, como los business angels (inversor particular), que estén dispuestos a asumir riesgos por un determinado proyecto (*Fools*)

2. Dinero prestado de alguna entidad financiera o empresa:

- . *Préstamo bancario*: dinero que concede una entidad crediticia (banco, caja de ahorros, cooperativa de crédito, etc), a cambio de pagar unos intereses y de ir devolviéndolo en los plazos y términos negociados.
- . *Financiación por parte de los proveedores de inmovilizado*: al comprar alguno de los bienes de inversión, el propio proveedor puede ofrecer algún sistema de financiación, como por ejemplo la venta a plazos.

3. Alquiler de bienes de inversión:

- . *Leasing o arrendamiento financiero*: la empresa adquiere un bien de inversión mediante un contrato de arrendamiento en uso, con opción de compra por un valor residual, y previo pago de una cuota fija durante el periodo de tiempo establecido.
- . *Renting*: la empresa alquila el uso de un bien propiedad de la entidad arrendadora, al que se le añaden servicios como el seguro y mantenimiento, a cambio de una cuota periódica fija, durante un plazo determinado y no acordándose en el contrato una opción de compra.

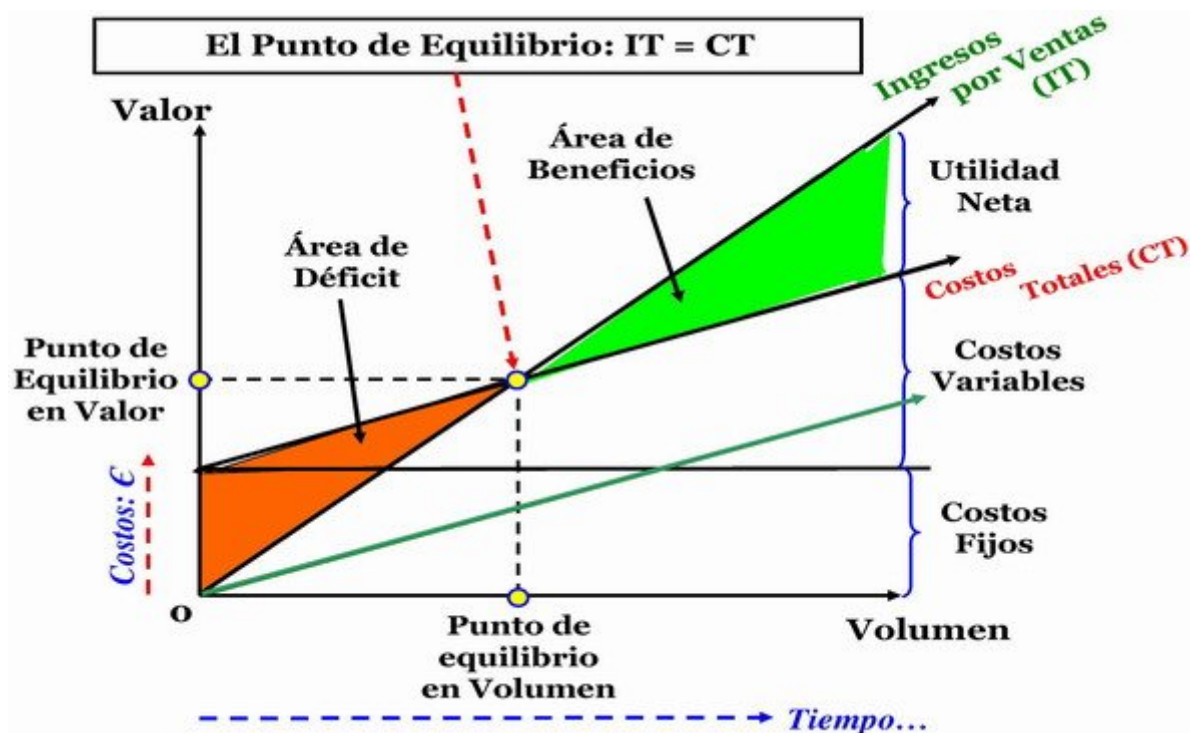
4. Ayudas o apoyo a la inversión y a la creación de empresas

- . *Subvenciones y/o ayudas institucionales*: dinero a fondo perdido, que conceden distintos organismos a empresas o proyectos empresariales, para fomentar determinadas actividades, como por ejemplo crear empresas, llevar a cabo determinadas inversiones, etc.

ANÁLISI DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio. Conocerlo nos hará saber el número de unidades a vender (o el importe de ventas) mínimo para enjugar los costes necesarios para su fabricación y comercialización. En una palabra: el umbral de ventas mínimo para absorber los costes soportados.

Como es sabido los costes serán, en general, de dos clases: o bien fijos (independientes del número de artículos o unidades que consigamos fabricar o vender; por ejemplo: consumo eléctrico, alquiler del local, salarios, licencias, etc..) o variables (que dependerán del número de unidades que fabriquemos y/o vendamos; por ejemplo: los costes de fabricación, las primas o incentivos por ventas, etc..).



CÁLCULO:

$$PEQ(\text{unidades}) = \frac{\text{Costos Fijos (CF)}}{PV - CVU}$$

La fórmula se encuentra en el gráfico; para interpretarla debemos aclarar los siguientes conceptos:

- PVu: Precio de venta unitario (si vendemos libros, por ejemplo, el precio de venta medio de todos ellos. Si sólo vendemos un producto más sencillo todavía, el precio de venta unitario de nuestro producto)
- CVu: Coste variable unitario. El coste variable (ya hemos especificado de qué se trata) que corresponda a uno solo de los productos.

- Costes fijos: El sumatorio de todos los costes fijos, independientes del volumen de ventas, que debemos absorber con nuestras ventas para conseguir beneficios.
- MCU (Margen de contribución unitario) = $PVu - CVu$. El diferencial entre el precio de venta y el coste variable unitario (función de las ventas).

UN EJEMPLO:

supongamos que tenemos una librería por internet y que vendemos un artículo (un libro) único a un precio de 20€/libro. Nuestros costes fijos (salarios+luz+alquileres+cuotas página web+ etc...) ascienden a 275.000€ anuales, y nuestro coste variable (comprarlo a la editorial+distribuirlo) supone 9,5€/ud.

¿Cuántos libros necesitaremos vender, como mínimo, para absorber nuestros costes y no ganar nada?

PVu: 20€/ud

CVu: 9,5€/ud

Costes fijos: 275.000€/año (o 22.917€/mes, como queráis)

Punto de equilibrio: $275.000€ / (20€/ud - 9,5€/ud)$: 26.190 uds.

Es decir, necesitamos vender un mínimo de 26.190 libros al año (ó 2.183 al mes) para no ganar nada. El volumen de ventas mínimo habrá de ser: 26.190 uds x 20€/ud = 523.800€/año.

Por debajo de esas ventas (en euros o en libros) nuestro negocio perderá dinero.

CALCULAR PRECIO DE COSTE UNITARIO

CALCULAR PRECIO DE VENTA

CALCULAR PUNTO DE EQUILIBRIO

MIRAR PRESENTACIÓ.

http://prezi.com/ckf_-0-oz9hd/inversio-i-financament/?auth_key=2271f472ca9d53465cf8fe23f8c70036a7d3249a&kw=view-ckf_-0-oz9hd&rc=ref-751382