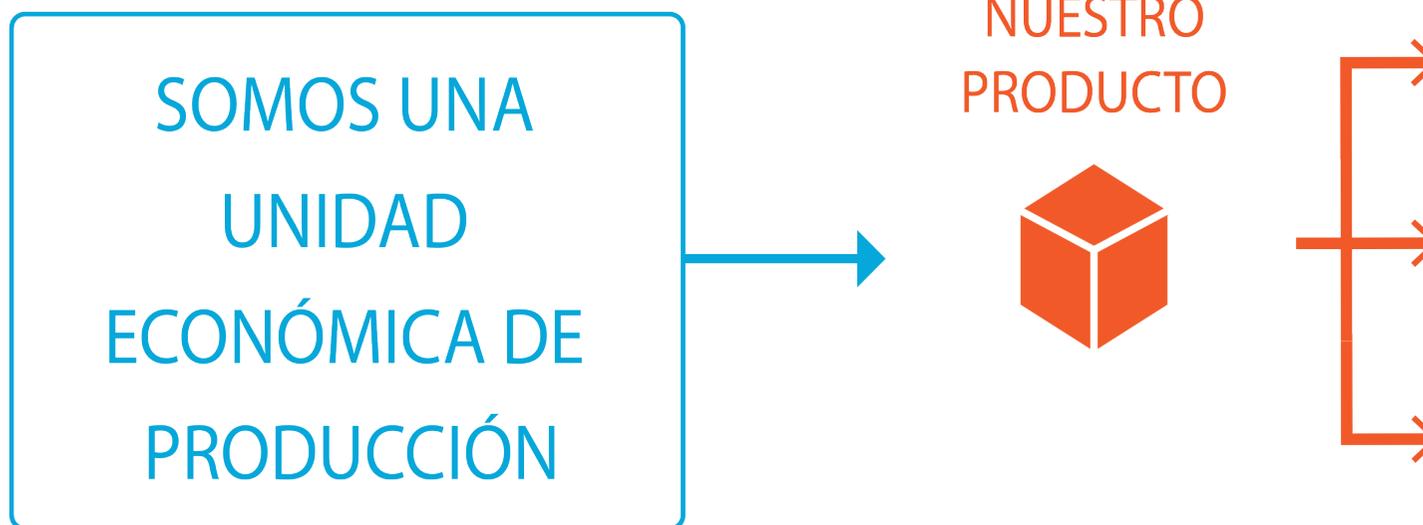


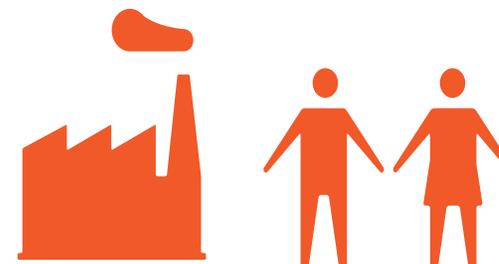
Para saber como utilizar esta herramienta, pincha aquí.

EL SISTEMA ECONÓMICO-FINANCIERO DE NUESTRO PROYECTO

QUÉ VENDEMOS?

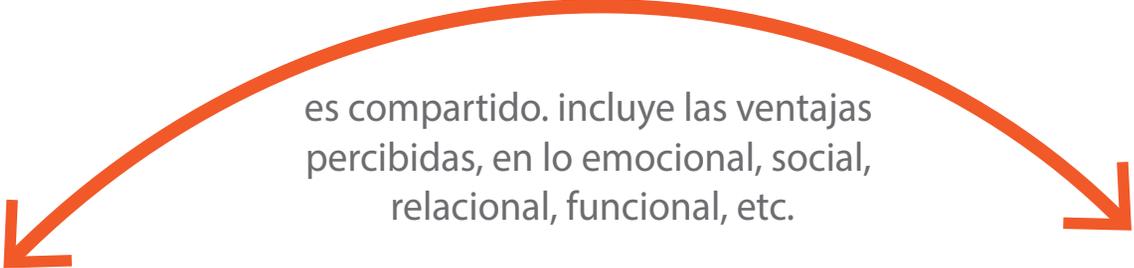


SOMOS UNA
UNIDAD
ECONÓMICA DE
PRODUCCIÓN



Quién nos va a comprar?

Escribir

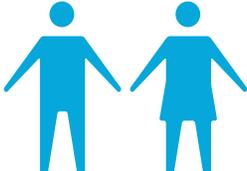
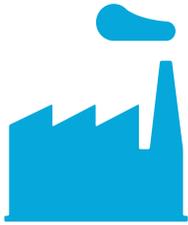


QUÉ ES? **Escribir**

SOMOS UNA UNIDAD ECONÓMICA DE PRODUCCIÓN



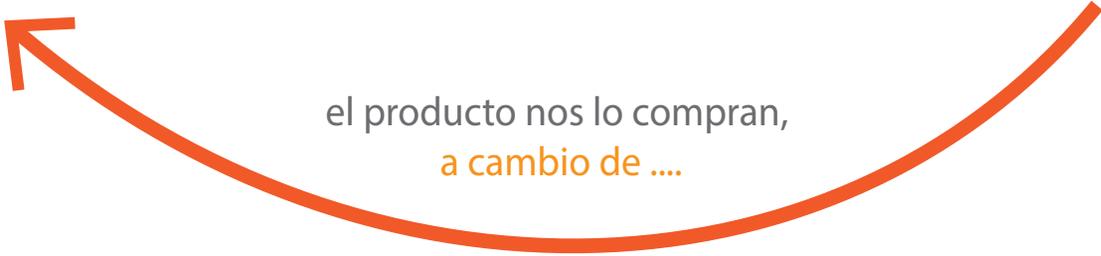
NUUESTRO PRODUCTO



B2B

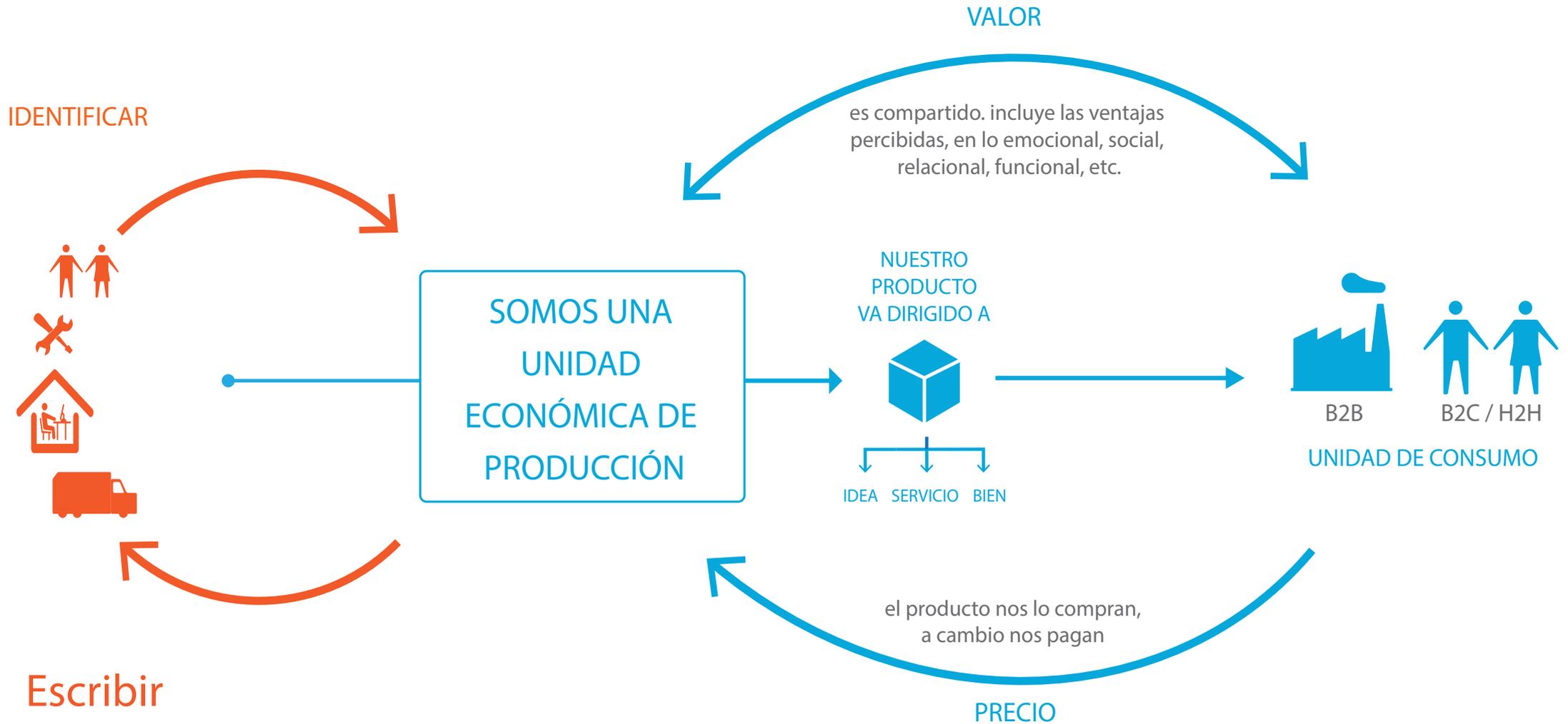
B2C / H2H

UNIDAD DE CONSUMO

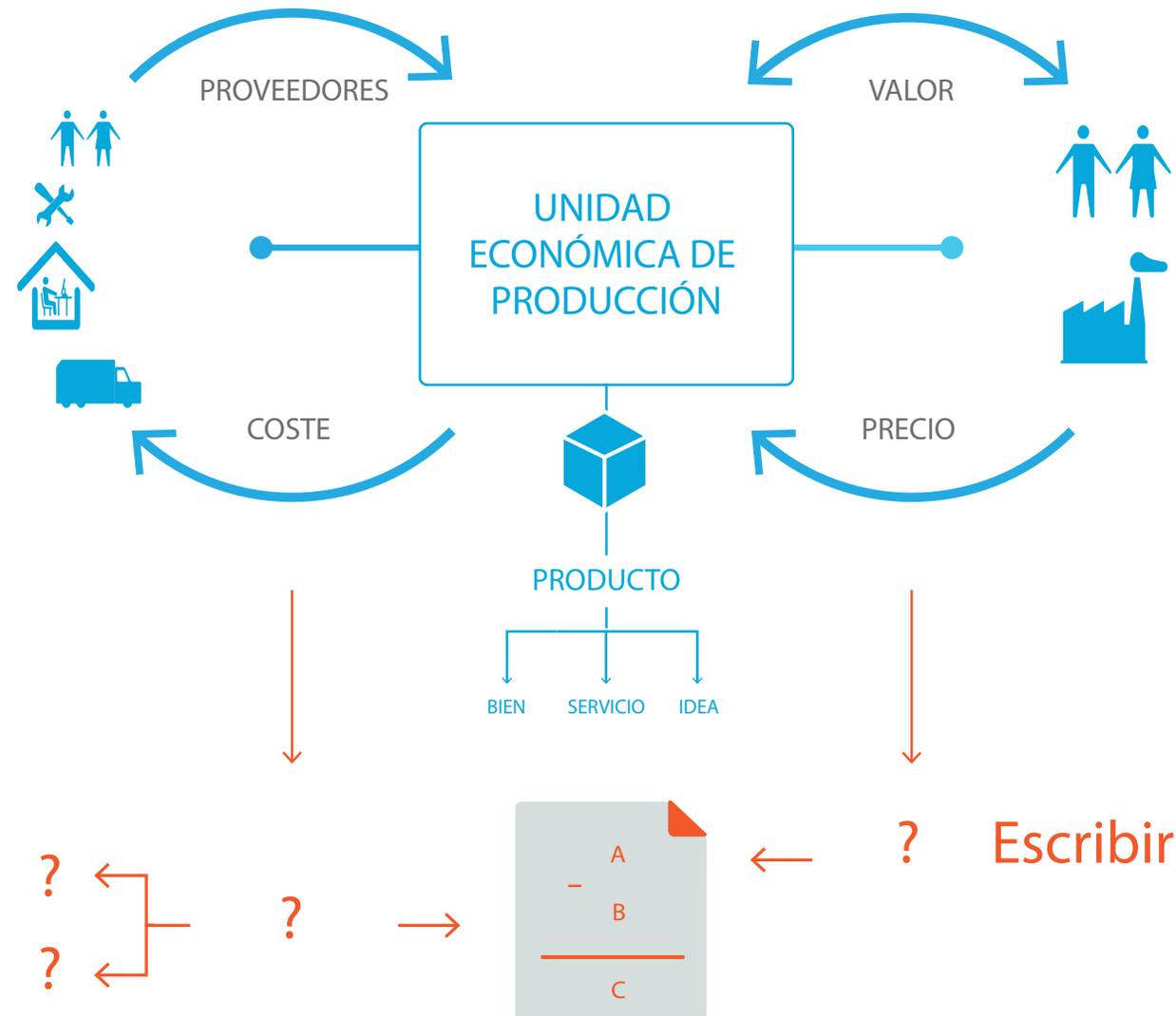


el producto nos lo compran, a cambio de

Escribir



Primera herramienta: nuestra CUENTA DE RESULTADOS



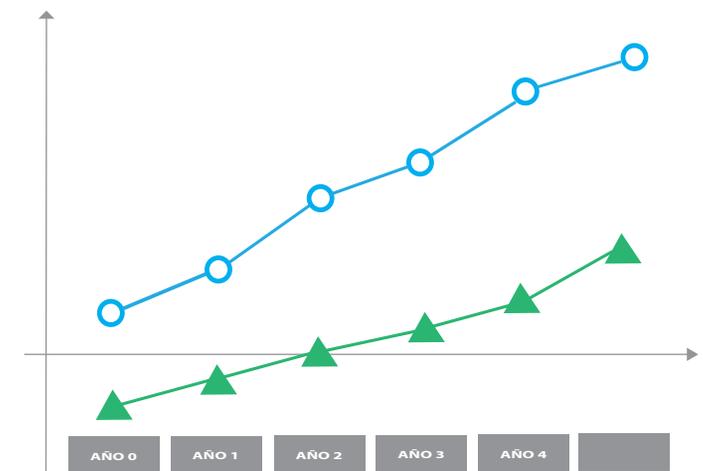
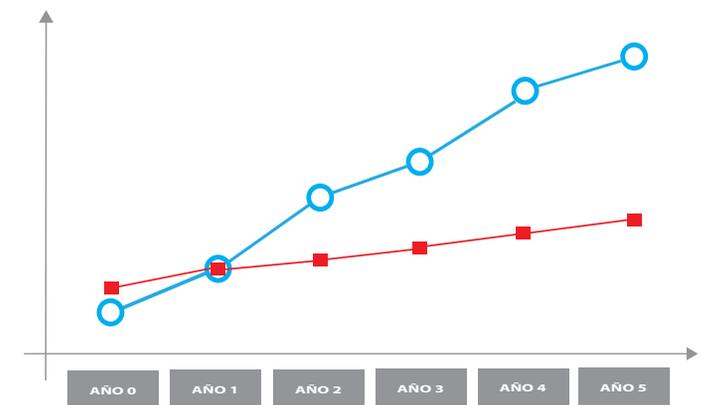
CUENTA DE RESULTADOS = CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Escribir

Escribir

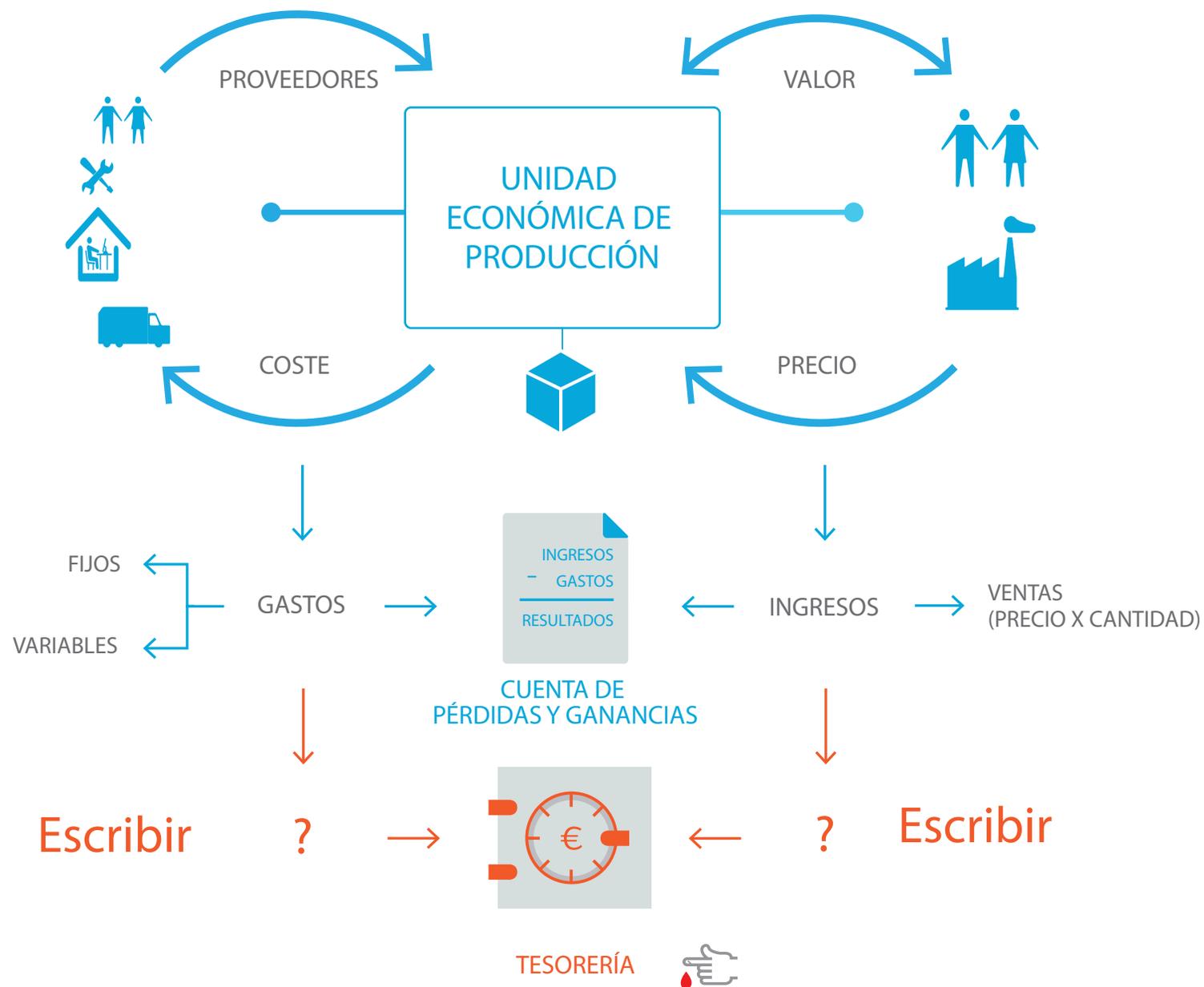
DISEÑA TU CUENTA DE RESULTADOS

		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		Total: €					
Ventas	Familia 1 € € € € € €
	Familia 2 € € € € € €
	Familia 3 € € € € € €
COSTES VARIABLES		Total: €					
Materias primas € € € € € €
Colaboradores, expertos € € € € € €
Transporte € € € € € €
MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS	 € % € % € % € % € % € %
GASTOS DE PERSONAL		Total: €					
Socias/os, promotoras/es	 € € € € € €
Empleadas/os, colaboradores fijos	 € € € € € €
Seguridad social	 € € € € € €
GASTOS FUOS DE EXPLOTACION		Total: €					
Alquiler, suministros € € € € € €
Comunicación € € € € € €
Servicios profesionales, seguros € € € € € €
AMORTIZACION INMOVILIZADO		Total: €					
TOTAL GASTOS (% s/ ingresos)	 € % € % € % € % € % € %
Ingresos financieros	 € € € € € €
Gastos financieros	 € € € € € €
OTROS INGR.: AYUDAS, SUBV., PREST...	 € € € € € €
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (EBITDA)	 € % € % € % € % € % € %



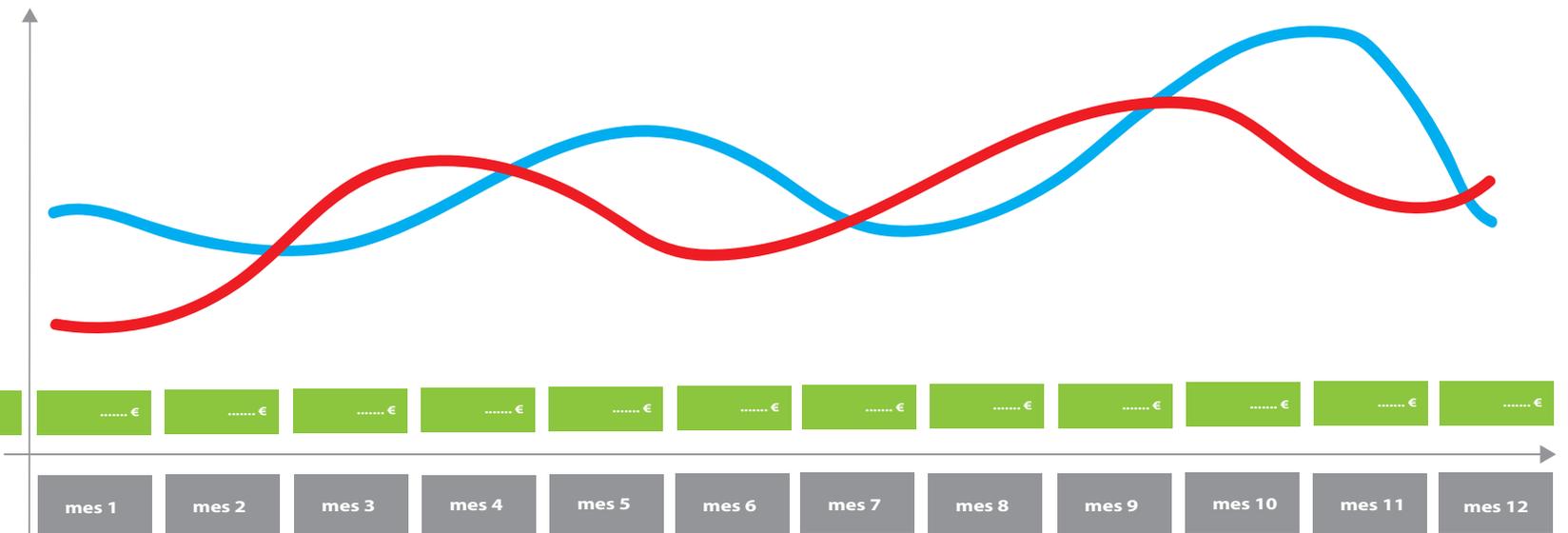
Si puedes, usa Excel, en una sola hoja. No uses un excel ya hecho, entenderás mejor los conceptos.

Segunda herramienta: nuestra TESORERÍA



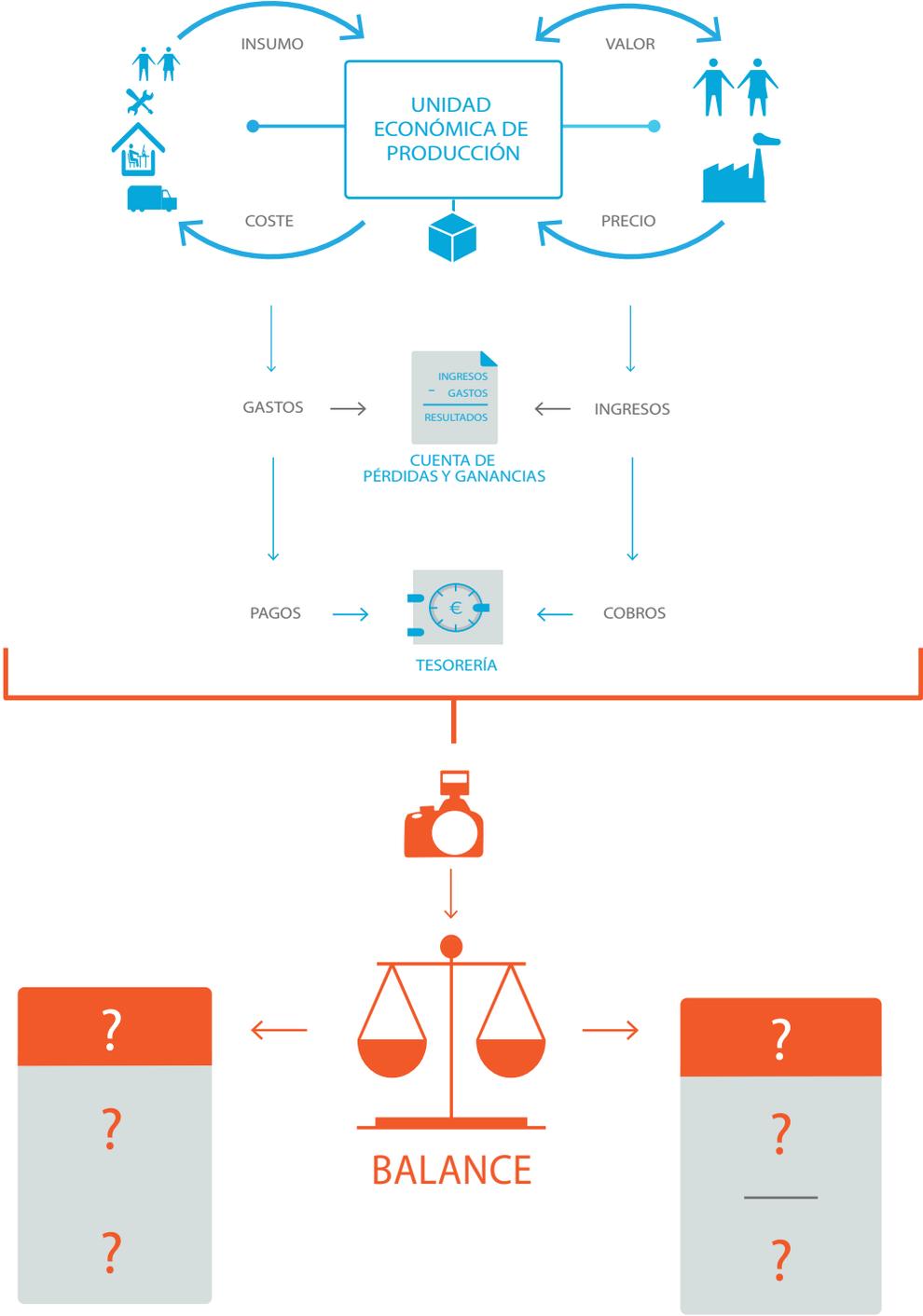
La TESORERÍA

		mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
INGRESOS / PREVISIONES DE COBROS		Total: €											
Ventas	Familia 1 € € € € € € € € € € € €
	Familia 2 € € € € € € € € € € € €
	Familia 3 € € € € € € € € € € € €
PAGOS COMPRAS Y VARIABLES		Total: €											
PAGOS GASTOS DE PERSONAL		Total: €											
PAGOS GASTOS FIJOS		Total: €											
OTROS PAGOS (FINANCIEROS, IVA)		Total: €											
TOTAL PREVISIONES DE PAGO	 € € € € € € € € € € € €
TESORERÍAS MENSUALES	 € € € € € € € € € € € €
TESORERÍA ACUMULADA	 € € € € € € € € € € € €



Si has creado tu cuenta de resultados en Excel, crea una segunda hoja. Verás que los conceptos de la Tesorería salen de la Cuenta de Resultados.

EI BALANCE



Escribir

Escribir

EJEMPLO BALANCE ECONÓMICO

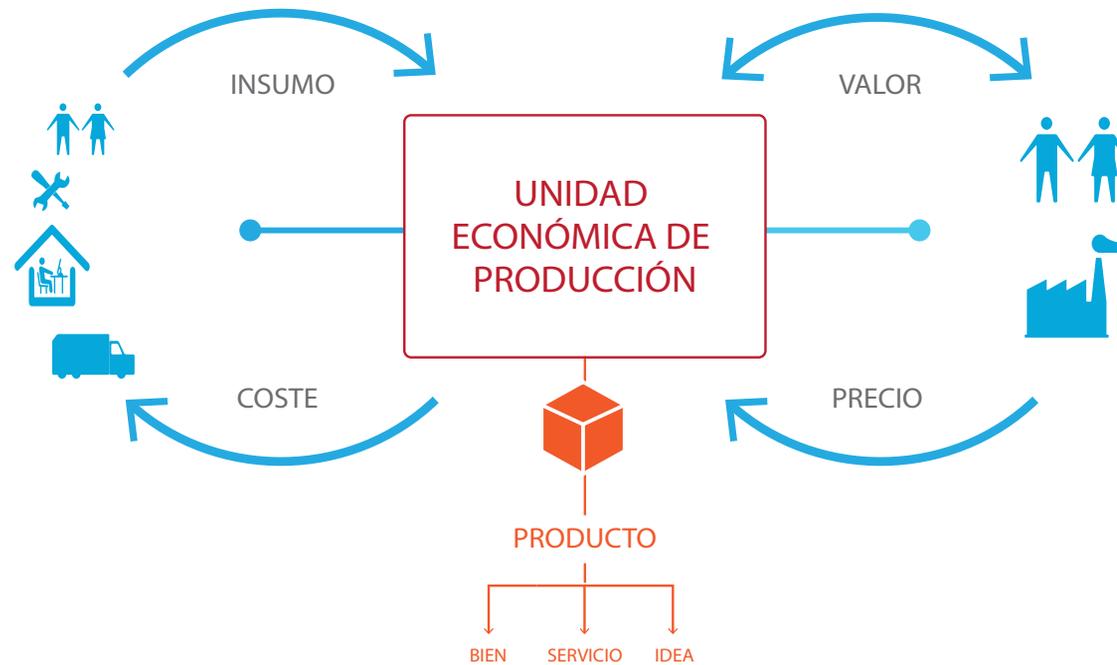


	ACTIVO	PASIVO	
INMOVILIZADO	tangible - equipamiento : 6.000	capital propio : 3.000	
	intangible - marca : 2.000 - patentes: 4.000 - rendimientos fin.: 2.000	capital ajeno : 5.000 reservas : 2.000	
CIRCULANTE	materias primas : 3.000 prod. terminados : 4.000 clientes (por cobrar): 5.000	obligaciones no corrientes > 1 año : 15.000	EXIGIBLE A LARGO EXIGIBLE A CORTO
	caja - cash : 6.000	obligaciones corrientes < 1 año : 7.000	

Inspírate
y diseña
tu balance

Mejor a mano
en un papel

RESUMEN

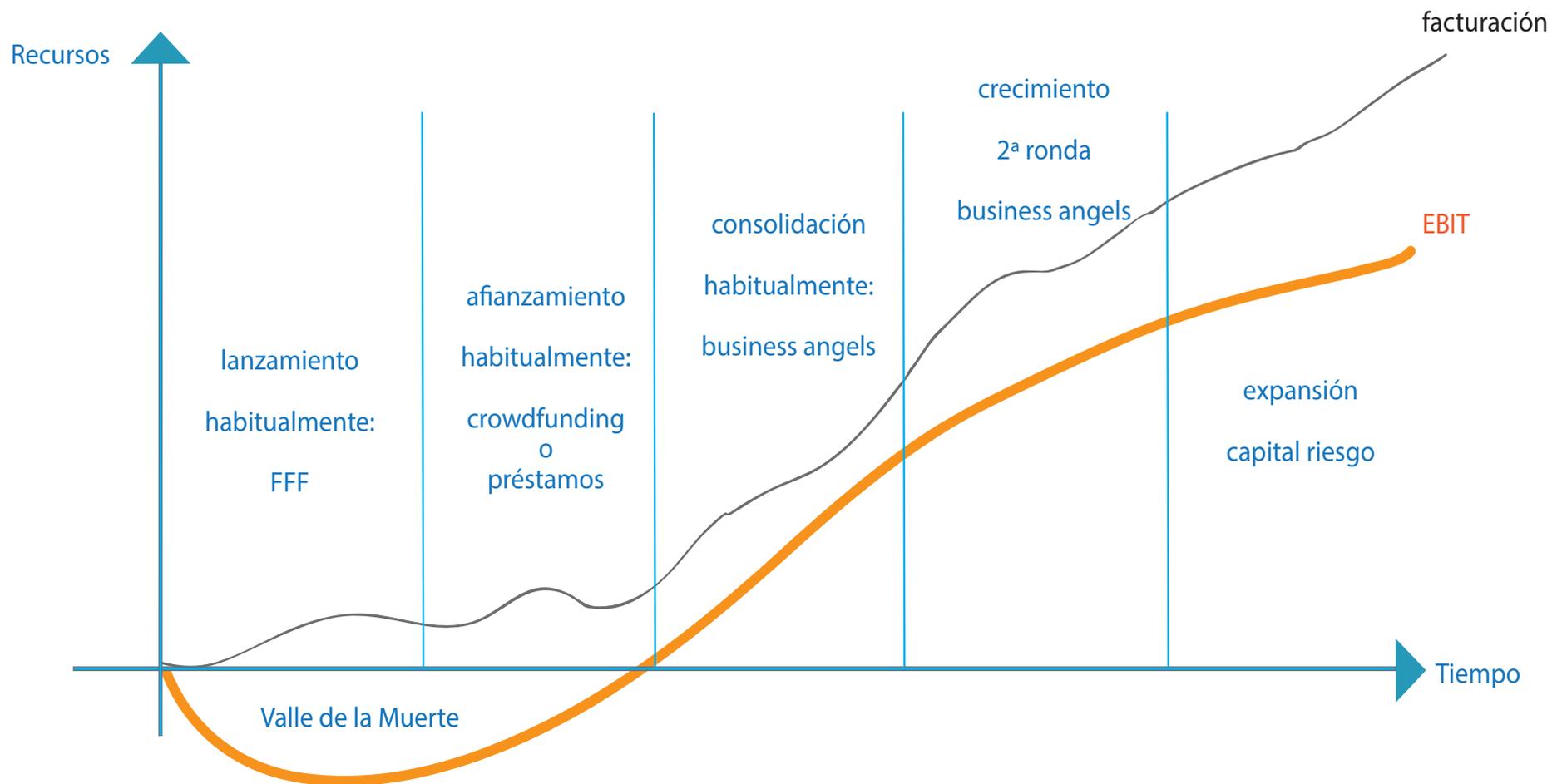


La **CUENTA de RESULTADOS** refleja los **INGRESOS** y **GASTOS**, y los **RESULTADOS** correspondientes siendo pérdidas o ganancias, a lo largo de un periodo determinado habitualmente por año

La **TESORERÍA** nos permite prever / afrontar los **PAGOS** en función de los **INGRESOS**, en general mes a mes.

El **BALANCE** nos permite en un momento determinado (foto), saber todo lo que tenemos (**ACTIVO**) y conocer el origen de los recursos (**PASIVO**) necesarios para tener todo lo que tenemos.

FINANCIACIÓN: a la hora de buscar recursos, sean Family, Friends or Fools, Préstamos Participativos, Business Angels, Capital Riesgo, serán requeridos las 3 piezas (cuando más gráfico, mejor).



EJEMPLO DE UN DISEÑO DE CUADRO DE MANDO INTEGRAL



#TRIPLEBALANCE

DEFINIR LAS METRICAS DE MI NEGOCIO

EJES	DIMENSIONES	SELECCIONA EL INDICADOR MÁS IMPORTANTE Haz click en las celdas abajo, aparece un desplegable	CÓMO LO VAS A MEDIR: en euros? en horas? es un Índice (por ejemplo de 0 a 10?, et...)	CUÁNDO LO VAS A MEDIR y/o CON QUÉ FRECUENCIA	PARA QUÉ LO MIDO? para mejorar mi gestión o para comunicar? (ver desplegable)
en torno a lo ECONÓMICO	RESULTADOS	Facturación	MEDICIÓN	FRECUENCIA	PARA QUÉ?
	COSTES	Coste de personal	desplegable	desplegable	desplegable
	INVERSIONES	Marketing	desplegable	desplegable	desplegable
en torno a lo ECOLÓGICO	ENTORNO, MERCADO, ECOSISTEMA	Huella de carbono	desplegable	desplegable	desplegable
	CULTURA INTERNA Y EXTERNA	Calidad de vida	desplegable	desplegable	desplegable
	DISEÑO	Diseño experiencia	desplegable	desplegable	desplegable
en torno a lo SOCIAL	CLIENTES Y USUARIAS/OS	Clientes o Usuarías/os finales	desplegable	desplegable	desplegable
	PROMOTORES, TRABAJADORES Y COLABORADORES	Promotores	desplegable	desplegable	desplegable
	OTROS GRUPOS DE INTERÉS: proveedores, aportadores de fondo, sociedad, etc.	Empleos indirectos	desplegable	desplegable	desplegable

MEDICIÓN
euros (u otra moneda)
horas
otra unidad de tiempo
número / valor
porcentaje
índice (de 0 a 10)
toneladas
kilowatios
proporción
otro

Ver Excel en anexo ficha Triple Balance

No te olvides, diseñar nuestro propio sistema económico_financiero, nos permitirá cuidar:

