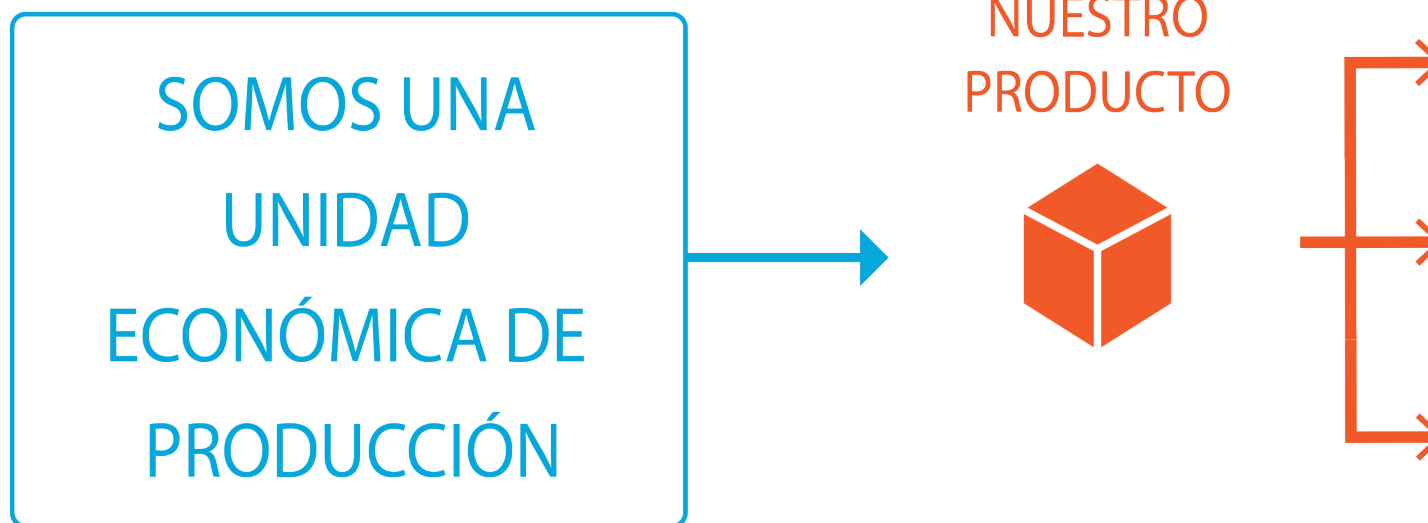


Para saber como utilizar esta herramienta, pincha aquí.

# EL SISTEMA ECONÓMICO-FINANCIERO DE NUESTRO PROYECTO

QUÉ VENDEMOS?

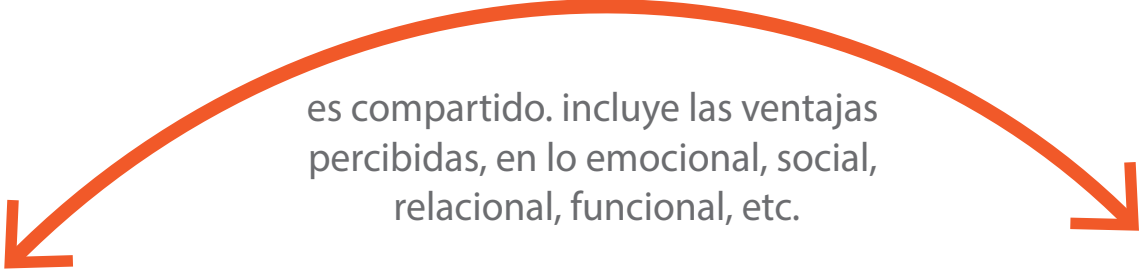


SOMOS UNA  
UNIDAD  
ECONÓMICA DE  
PRODUCCIÓN



Quién nos va a comprar?

Escribir



QUÉ ES? **Escribir**

SOMOS UNA UNIDAD ECONÓMICA DE PRODUCCIÓN



NUUESTRO PRODUCTO

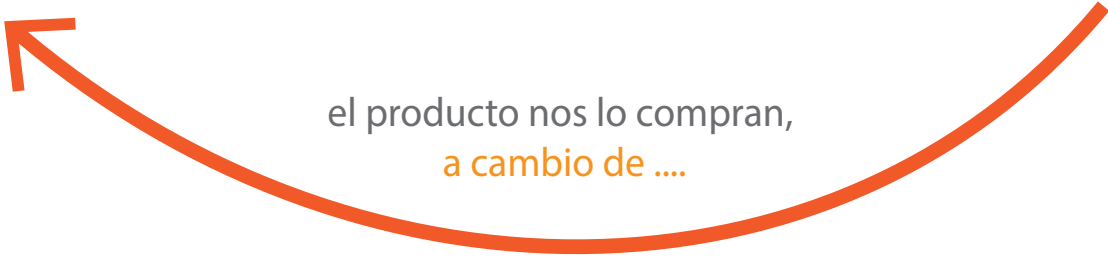


B2B

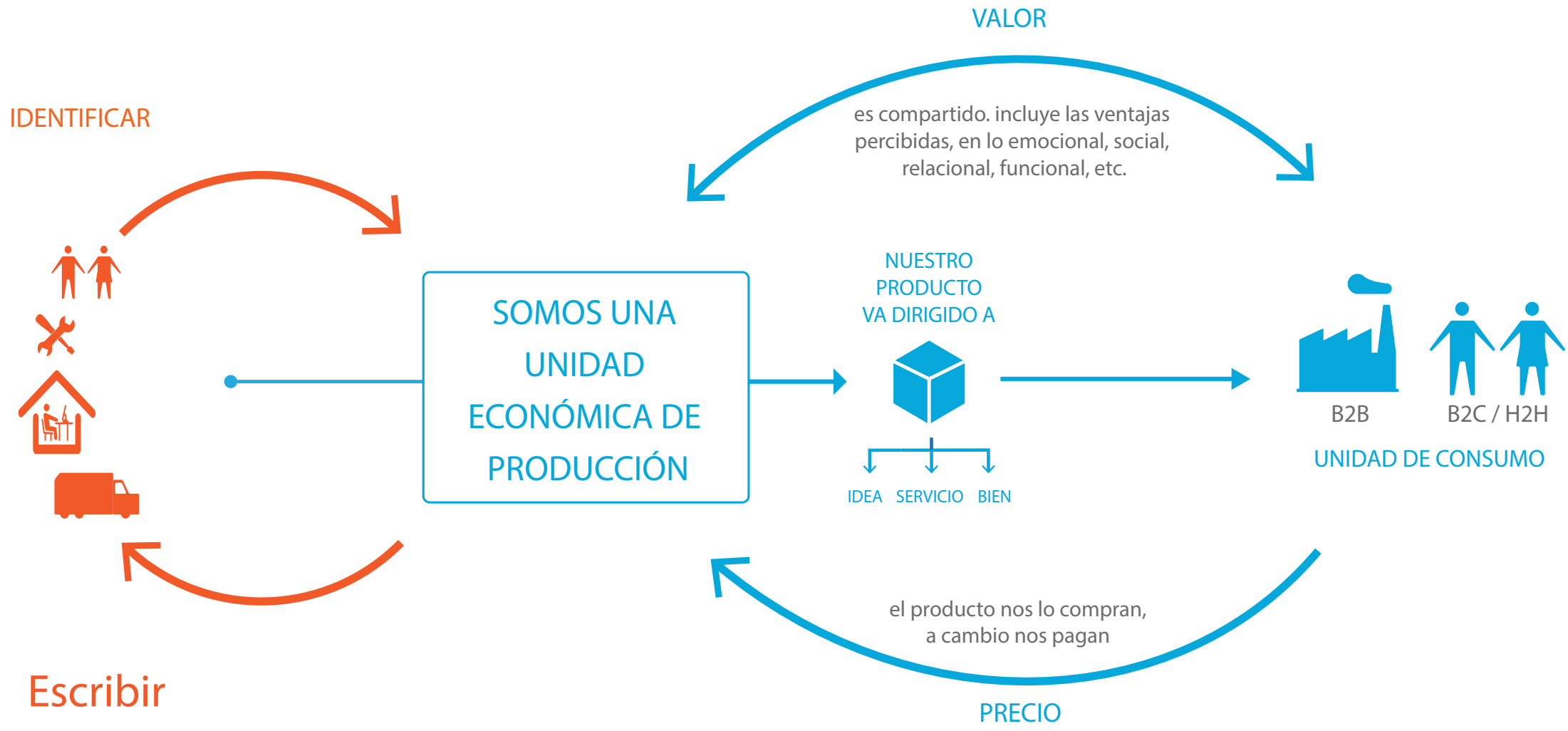


B2C / H2H

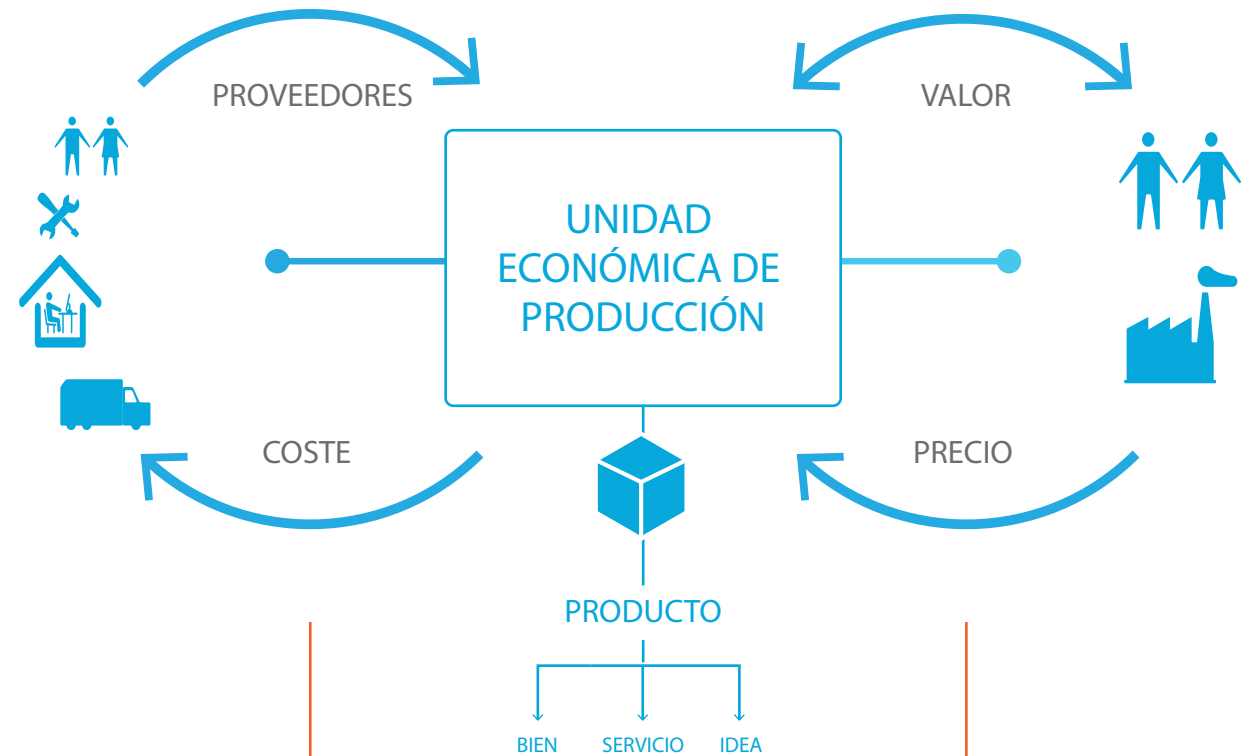
UNIDAD DE CONSUMO



**Escribir**



# Primera herramienta: nuestra CUENTA DE RESULTADOS

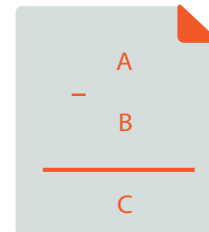


Escribir

?  
?  
←

?

→



←

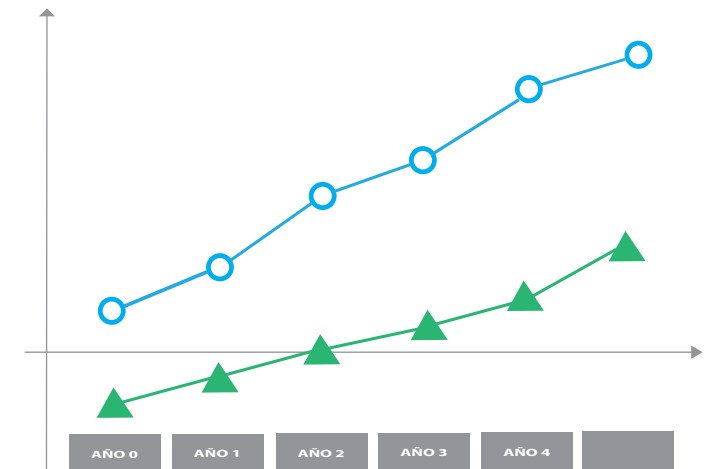
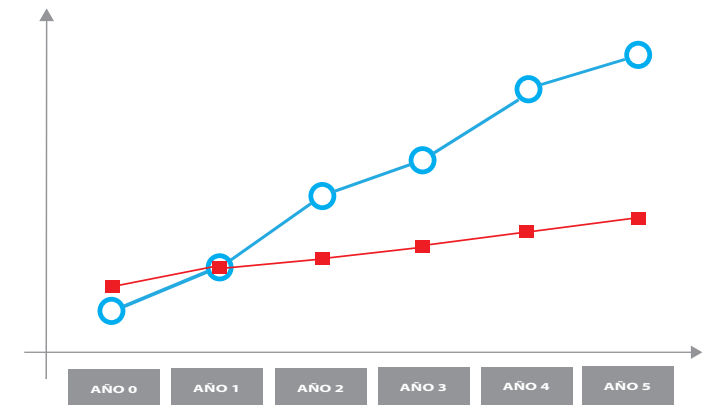
?

Escribir

CUENTA DE RESULTADOS = CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

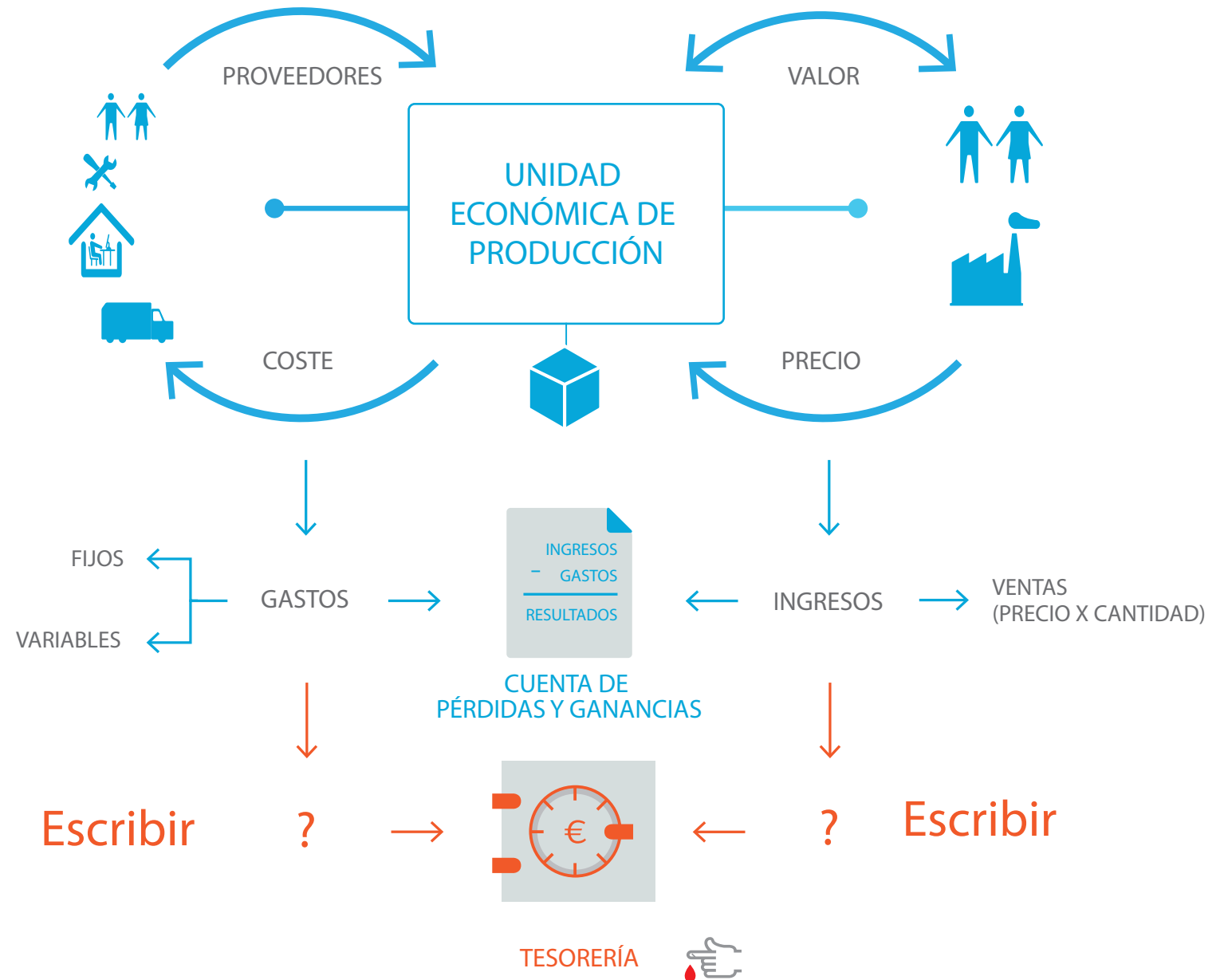
# DISEÑA TU CUENTA DE RESULTADOS

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



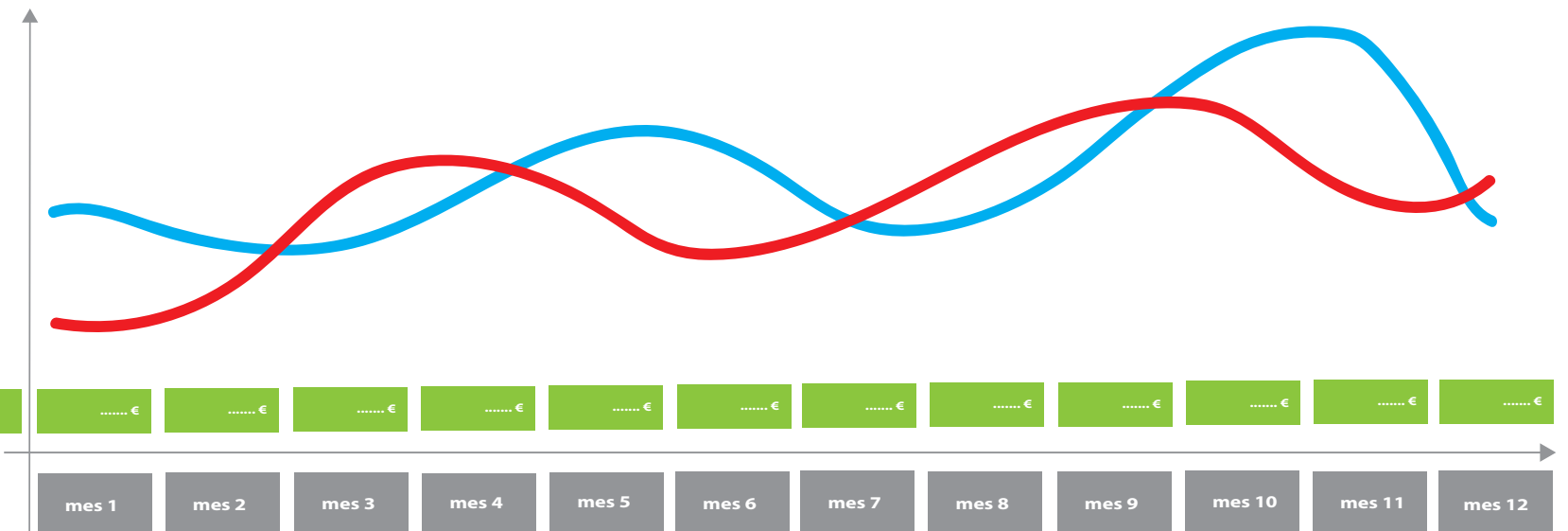
Si puedes, usa Excel, en una sola hoja. No uses un excel ya hecho, entenderás mejor los conceptos.

# Segunda herramienta: nuestra TESORERÍA



# La TESORERÍA

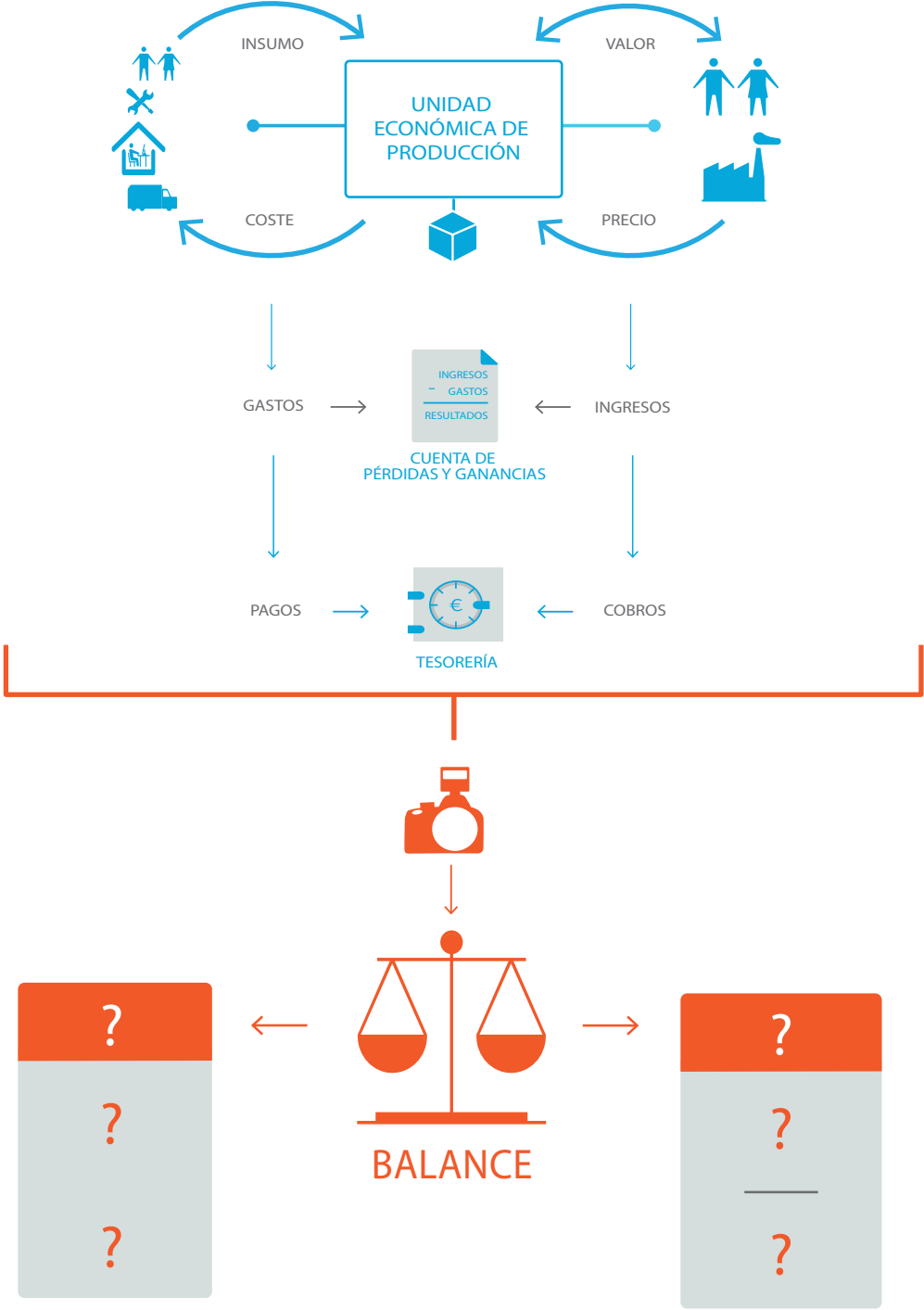
		mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
<b>INGRESOS / PREVISIONES DE COBROS</b>		Total: ..... €	Total: ..... €	Total: ..... €	Total: ..... €	Total: ..... €	Total: ..... €	Total: ..... €	Total: ..... €	Total: ..... €	Total: ..... €	Total: ..... €	Total: ..... €
Ventas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



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

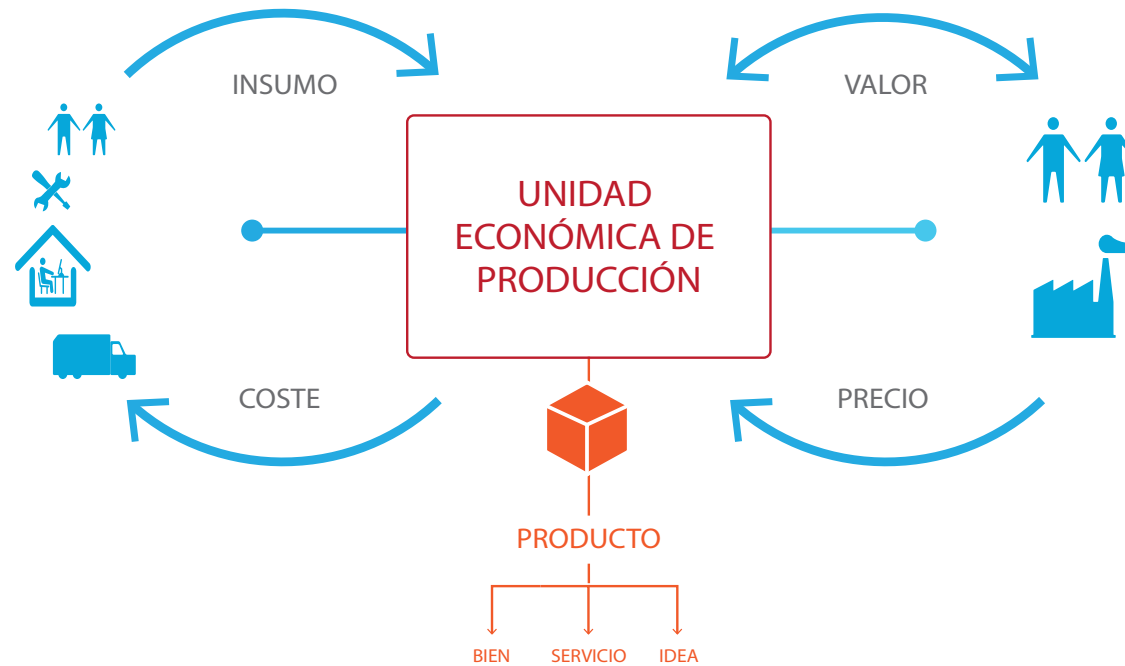


	ACTIVO	PASIVO	
INMOVILIZADO	<b>tangible</b> - equipamiento : 6.000	capital propio : 3.000	
	<b>intangible</b> - marca : 2.000 - patentes: 4.000 - rendimientos fin.: 2.000	capital ajeno : 5.000  reservas : 2.000	
CIRCULANTE	materias primas : 3.000 prod. terminados : 4.000 clientes (por cobrar): 5.000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

Inspírate  
y diseña  
tu balance

Mejor a mano  
en un papel

# RESUMEN

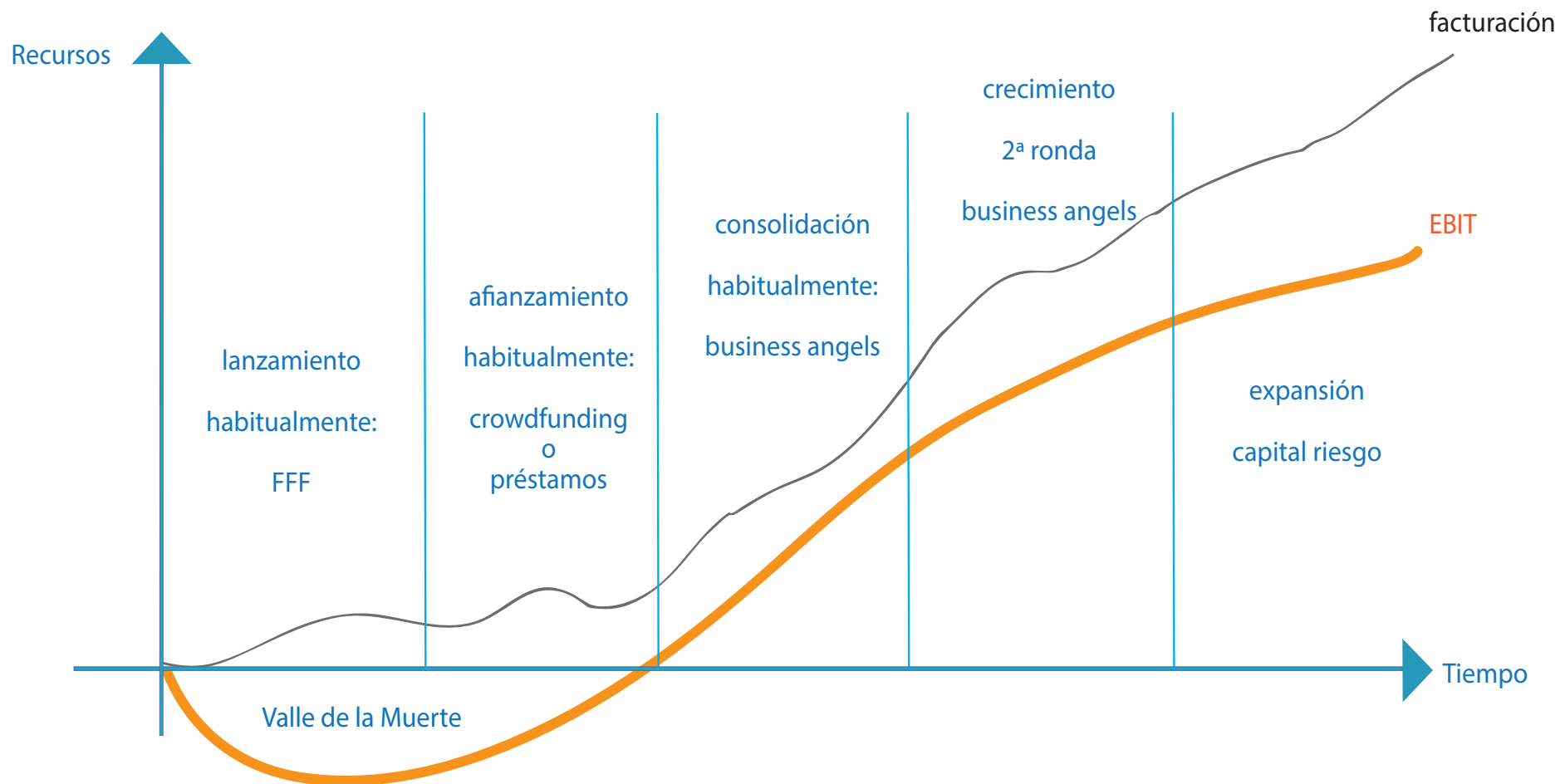


La CUENTA de RESULTADOS refleja los INGRESOS y GASTOS, y los RESULTADOS correspondientes siendo pérdidas o ganancias, a lo largo de un periodo determinado habitualmente por año

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

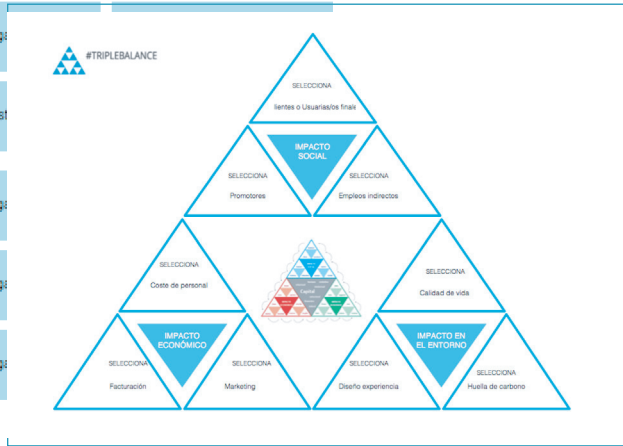


#TRIPLEBALANCE

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:

