

# MANUAL DE INSTRUCCIONES — ACTIVIDADES GESTIÓN EMPRESARIAL Y PLANES DE NEGOCIO— PLAN ECONÓMICO— FINANCIERO

1



# Índice

## 01 Guía práctica para cubrir la plantilla de Excel

---

# 01 Guía práctica para cubrir la plantilla Excel

# Cómo rellenar la plantilla paso a paso

- **Datos generales del proyecto**

- Empieza introduciendo el nombre del proyecto, el emprendedor y el sector. Esto ayuda a identificar cada plan y a organizar versiones.

- **Introducción de las inversiones iniciales**

- Detalla cada compra o gasto necesario para arrancar: furgoneta, equipamiento, material publicitario, licencias. Señala precio, cantidad y aplica el IVA si corresponde. La plantilla calcula automáticamente el total.

- **Configuración de la financiación**

- Indica cómo vas a pagar la inversión: dinero propio, préstamos, ayudas públicas o crédito de proveedores. Para los préstamos, introduce el importe, el plazo y el tipo de interés; la hoja calcula las cuotas y los intereses totales del periodo.

- **Estimación de ventas mensuales**

- Indica el tipo de producto/servicio, precio unitario, unidades previstas y el mes en que crees que venderás más (por estacionalidad). La plantilla desglosa ventas por mes y año y calcula el total anual.

- **Registro de costes fijos y variables**

- Completa los principales gastos: sueldos, alquiler, seguros, suministros fijos y costes variables por producto/ruta (comida, material, comisiones). La plantilla suma automáticamente todos los gastos mensuales y los compara con los ingresos.

# Parámetros de configuración

Los parámetros son los valores básicos que controlan toda la simulación financiera. Si los configuras mal, todos los cálculos posteriores serán incorrectos. Es como ajustar los "diales" de una máquina.

## A. IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido)

### ¿Qué es?

En España, el IVA es un impuesto que cobras a los clientes y que tienes que ingresar a Hacienda. Es un porcentaje sobre el precio de venta.

### Tipos de IVA en turismo

| Tipo              | Porcentaje | Aplica a  |
|-------------------|------------|---|
| IVA reducido      | 10%        | Alojamiento, restauración, servicios turísticos |
| IVA normal        | 21%        | Equipamiento, compras, servicios generales      |
| IVA superreducido | 4%         | Alimentos básicos (no turismo)                  |

¿Cómo configurar en la plantilla?

En la sección "PARÁMETROS GENERALES" de la plantilla:

| Parámetro          | Valor | Explicación                                    |
|--------------------|-------|--|
| IVA en las compras | 21%   | Cuando tú compras equipamiento, pagas 21%      |
| IVA en las ventas  | 10%   | Cuando vendes servicios turísticos, cobras 10% |

Precio sin IVA (base imponible) = €50 / 1,10 = €45,45

IVA a cobrar (10%) = €45,45 × 0,10 = €4,55

Precio final (lo que cobra el cliente) = €50,00

En la factura ves:

- Base imponible: €45,45
- IVA 10%: €4,55
- TOTAL: €50,00

¿Por qué importa?

Si te olvidas de restar el IVA de tus ingresos, creerás que ganas más dinero del que realmente ganas. El IVA es dinero que tienes que pasar a Hacienda, no dinero tuyo.

B. PERÍODOS DE PAGO Y COBRO

¿Qué son?

Son los días que tarda el dinero real en entrar o salir de tu caja. Es crucial para el flujo de efectivo.

Tipos de períodos

| Período                          | Significado  | Ejemplo                       | Impacto en cash flow                 |
|----------------------------------|--|-------------------------------|--------------------------------------|
| Período de cobro                 | Días que tardas en cobrar una venta                | Vendes hoy, cobras en 30 días | -€2.000 en enero, +€2.000 en febrero |
| Período de pago a proveedores    | Días que tardas en pagar compras                   | Compras hoy, pagas en 60 días | -€1.000 en marzo en lugar de enero   |
| Período de pago gastos e insumos | Días que tardas en pagar combustible, comida, etc. | Gastas hoy, pagas en 90 días  | -€500 en abril en lugar de enero     |
| Período de pago costos fijos     | Días que tardas en pagar nómina, alquiler          | Obligación mensual            | -€3.000 el día 5 de cada mes         |

¿Cómo configurar en la plantilla?

| Parámetro                            | Días    | Explicación                                   |
|--------------------------------------|---------|---|
| Período medio de cobro               | 30 días | Asumes que los clientes pagan 30 días después |
| Período medio de pago a proveedores  | 30 días | Negocias 1 mes de plazo con proveedores       |
| Período medio de pago gastos/insumos | 90 días | Tienes 3 meses para pagar combustible, comida |
| Período medio de pago costos fijos   | 30 días | Pagas sueldos y alquiler cada mes             |



### Ejemplo: Impacto en cash flow

Escenario A: Cobro inmediato (turismo local, contado)

Enero:

- Haces una ruta, cobras €500 ese día
- Cash flow enero: +€500

Escenario B: Cobro a 30 días (agencias turísticas)

Enero:

- Haces una ruta, la agencia te pagará en 30 días
- Cash flow enero: €0 (aún no has cobrado)

Febrero:

- Ahora sí entra el €500
- Cash flow febrero: +€500

¿Cuál es la mejor estrategia?

- Cobro corto (0-30 días): Mejor para tu cash flow
- Pago largo (60-90 días): Mejor para tu cash flow (dinero más tiempo en tu caja)

La fórmula mágica: Cobrar rápido, pagar lento (pero siempre pagando a tiempo para no generar conflictos).

# Tasas de depreciación de activos

## ¿Qué es la depreciación?

Es la pérdida de valor que sufren los bienes con el tiempo y uso. Una furgoneta nueva pierde valor cada año; un ordenador cada año también.

## ¿Por qué importa?

Porque en el Estado de Resultados, debes "cargar" ese gasto de depreciación, aunque no hayas pagado dinero en efectivo. Es una forma de reconocer que tus activos se gastan.

## Tasas de depreciación por tipo de activo

| Activo                  | Tasa anual | Vida útil | Ejemplo                         |
|-------------------------|------------|-----------|---------------------------------|
| Vehículos (furgoneta)   | 25%        | 4 años    | €10.000 → €2.500 de gasto anual |
| Ordenadores             | 30%        | 3-4 años  | €1.000 → €300 de gasto anual    |
| Mobiliario oficina      | 10%        | 10 años   | €1.000 → €100 de gasto anual    |
| Equipamiento cocina     | 20%        | 5 años    | €500 → €100 de gasto anual      |
| Construcciones/Reformas | 10%        | 10 años   | €5.000 → €500 de gasto anual    |

¿Cómo configurar en la plantilla?

En la sección "TASAS DE DEPRECIACIÓN ACTIVOS NO CORRIENTES":

| Activo      | Tasa | Años |
|-------------|------|------|
| Vehículos   | 25%  | 4    |
| Maquinaria  | 10%  | 10   |
| Ordenadores | 30%  | 3    |
| Mobiliario  | 10%  | 10   |

Ejemplo: Depreciación de furgoneta

Compra furgoneta: €10.000

Tasa depreciación: 25% anual

Año 1: Gasto depreciación = €10.000 × 25% = €2.500 (valor libro: €7.500)

Año 2: Gasto depreciación = €7.500 × 25% = €1.875 (valor libro: €5.625)

Año 3: Gasto depreciación = €5.625 × 25% = €1.406 (valor libro: €4.219)

Año 4: Gasto depreciación = €4.219 × 25% = €1.055 (valor libro: €3.164)

Total gasto 4 años: €6.836

Valor residual después 4 años: €3.164

# Distribución porcentual de ventas por meses (Estacionalidad)

## ¿Qué es?

Es el patrón de cuándo venden más durante el año. En turismo es CRÍTICO porque no todos los meses son iguales.

## Estacionalidad típica de Anllóns

| Mes        | % de ventas anuales | Personas estimadas | Ocupación  |
|------------|---------------------|--------------------|------------|
| Enero      | 3%                  | 45                 | Muy baja   |
| Febrero    | 3%                  | 45                 | Muy baja   |
| Marzo      | 5%                  | 75                 | Baja       |
| Abril      | 6%                  | 90                 | Media-baja |
| Mayo       | 7%                  | 105                | Media      |
| Junio      | 10%                 | 150                | Alta       |
| Julio      | 15%                 | 225                | MUY ALTA   |
| Agosto     | 15%                 | 225                | MUY ALTA   |
| Septiembre | 8%                  | 120                | Alta       |
| Octubre    | 6%                  | 90                 | Media      |
| Noviembre  | 4%                  | 60                 | Baja       |
| Diciembre  | 5%                  | 75                 | Media-baja |
| TOTAL      | 100%                | 1.5                |            |

### ¿Cómo configurar en la plantilla?

En la sección "DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS VENTAS POR MESES":

Introduces el porcentaje para cada mes. IMPORTANTE: La suma debe ser 100%.

Enero: 3%

Febrero: 3%

Marzo: 5%

...

Diciembre: 5%

TOTAL: 100%

Impacto en el flujo de caja

Si tienes ingresos anuales de €23.000 y la distribución anterior:

Enero:  $€23.000 \times 3\% = €690$

Julio:  $€23.000 \times 15\% = €3.450$

Diciembre:  $€23.000 \times 5\% = €1.150$

Por eso es crítico: Si tus costos fijos son €6.704/mes y en enero solo ganas €690, pierdes €6.014 ese mes. Necesitas ahorrar de julio-agosto para cubrir enero-marzo.

# Configuración de salarios y aportaciones sociales

## ¿Qué incluye?

No es solo el sueldo bruto. Hay retenciones y cotizaciones sociales que hay que incluir.

## Componentes del coste laboral total

| Componente                        | Porcentaje | Ejemplo (€1.200 sueldo bruto) |
|-----------------------------------|------------|-------------------------------|
| Sueldo bruto                      | 100%       | €1.200                        |
| (-) IRPF retenido                 | 15-20%     | -€180 a €240                  |
| (-) Cotización social empleado    | 635%       | -€76,20                       |
| (=)SUELDO NETO(lo que cobra)      |            | €903,80                       |
| (+) Cuota patronal (empresa paga) | 2,990%     | +€359                         |
| (=)COSTE TOTAL EMPRESA            |            | €1.559                        |

## ¿Cómo configurar en la plantilla?

En la sección "DATOS DE CONFIGURACIÓN SALARIOS":

| Parámetro             | Valor   |                                       |
|-----------------------|---------|---------------------------------------|
| FOGASA y otros        | 160%    | Fondos de garantía                    |
| Contingencias comunes | 2,830%  | Cobertura por enfermedad, incapacidad |
| Desempleo             | 705%    | Fondo de desempleo                    |
| TOTAL CUOTA PATRONAL  | ~29,90% |                                       |

### Ejemplo: Impacto en el plan

Si necesitas 1 guía con sueldo bruto de €1.500/mes:

Sueldo bruto: €1.500

Cuota patronal (29,90%):  $€1.500 \times 0,2990 = €448,50$

Coste total empresa mensual: €1.948,50

Coste total empresa anual:  $€1.948,50 \times 12 = €23.382$

Si solo presupuestabas  $€1.500 \times 12 = €18.000$ , te falta casi €5.400. Esto es lo que muchos emprendedores olvidan.

### CHECKLIST: Parámetros correctamente configurados

Antes de que tus números sean fiables, verifica:

- ☐ IVA en compras: 21%
- ☐ IVA en ventas: 10% (turismo) o 21% (según actividad)
- ☐ Período cobro clientes: 30 días (o 0 si es turismo contado)
- ☐ Período pago proveedores: 30-90 días (según negociación)
- ☐ Tasa depreciación vehículos: 25%
- ☐ Tasa depreciación ordenadores: 30%
- ☐ Tasa depreciación mobiliario: 10%
- ☐ Distribución ventas por meses: suma = 100%
- ☐ Cuota patronal: 29,90%
- ☐ Retención IRPF: 15-20% según salario

Si faltas cualquiera de estos, tus números estarán distorsionados.



# Lectura e interpretación de resultados

## A. Análisis de rentabilidad

La rentabilidad es la capacidad de tu proyecto para generar beneficios. Al revisar los resultados en la hoja Excel, busca siempre el “Beneficio Neto” anual. Si es positivo, el proyecto es rentable; si es negativo, tendrás que replantear cifras.

Ejemplo:

- Beneficio neto anual esperado: +2.400€ → El negocio funciona (aunque el margen es estrecho).
- Beneficio neto anual esperado: -8.000€ → El proyecto no es viable salvo ajustes importantes.

## B. Evaluación de riesgos de liquidez

El Excel calcula mes a mes el saldo de caja. Si hay meses donde el saldo es negativo (en rojo), tendrás problemas para pagar gastos aunque tu año acabe en positivo. Eso ocurre por la estacionalidad, por plazos de cobro largos o por gastos imprevistos.

¿Qué mirar?

- Que el saldo de caja nunca caiga por debajo de cero. Si esto pasa, hay que prever líneas de crédito, fondos propios de reserva, o renegociar pagos.
- El punto más bajo suele estar en meses de baja actividad. Verifica qué cantidad necesitarías como “colchón” para esos meses.

## C. Indicadores clave de éxito (KPIs)

Los indicadores principales que debes vigilar en la plantilla Excel son:

- Margen neto: Beneficio/incremento anual, mínimo saludable en turismo 15%.
- Punto de equilibrio: Cuántos servicios debes vender para no perder dinero.
- Liquidez: ¿Cobras suficiente pronto para pagar gastos a tiempo?
- Rentabilidad sobre la inversión:  $(\text{Beneficio} / \text{Inversión inicial}) \times 100 = \%$  de rentabilidad anual.

## D. Análisis de escenarios

Utiliza la plantilla para simular distintos escenarios:

- Escenario optimista: Aumento de ventas del 20%, subida de precios, bajada de costes.
- Escenario realista: Ventas iniciales conservadoras, gastos ajustados.
- Escenario pesimista: Reducción de ventas por circunstancias externas, aumento de costes (combustible, materia prima).

La hoja Excel permite ajustar rápidamente cantidades y ver su impacto directo en beneficio, saldo de tesorería y punto de equilibrio. Esto te permite estar preparado ante imprevistos y tener alternativas bien planificadas.





