

MANUAL DE INSTRUCCIÓN

—

ACTIVIDADES XESTIÓN EMPRESARIAL E PLANS DE NEGOCIOS PLAN ECONÓMICO E FINANCEIRO

1

Índice

01 Guía práctica para completar a plantilla de Excel

01 Guía práctica para completar a plantilla Excel

Como cubrir a plantilla paso a paso

- **Información xeral do proxecto**

- Comeza introducindo o nome do proxecto, o emprendedor e o sector. Isto axuda a identificar cada plan e a organizar as versións.

- **Introdución de investimentos iniciais**

- Detalla cada compra ou gasto necesario para comezar: furgoneta, equipamento, material publicitario, licenzas. Indica o prezo, a cantidade e aplica o IVE se corresponde. O modelo calcula automaticamente o total.

- **Configuración de financiamento**

- Indica como pagarás o investimento: fondos propios, préstamos, subvencións gobernamentais ou crédito de provedores. No caso dos préstamos, introduce o importe, o prazo e o tipo de xuro; a folla de Excel calculará as cotas e o total de xuros para o período.

- **Estimación mensual de vendas**

- Especifica o tipo de produto/servizo, o prezo unitario, as unidades proxectadas e o mes no que esperas vender máis (segundo a estacionalidade). O modelo desglosa as vendas por mes e ano e calcula o total anual.

- **Rexistro de custos fixos e variables**

- Completa os gastos principais: salarios, aluguer, seguro, servizos fixos e custos variables por produto/ruta (comida, materiais, comisións). O modelo suma automaticamente todos os gastos mensuais e compáraos cos ingresos.

Parámetros de configuración

Os parámetros son os valores básicos que controlan toda a simulación financeira. Se os configuras incorrectamente, todos os cálculos posteriores serán incorrectos. É coma axustar os diales dunha máquina.

A. IVE (Imposto sobre o Valor Engadido)

Que é?

En España, o IVE é un imposto que lles cobras aos teus clientes e que debes pagar ás autoridades fiscais. É unha porcentaxe do prezo de venda.

Tipos de IVE no turismo

Tipo	Porcentaxe	Aplica a
IVE reducido	10%	Aloxamento, restaurantes, servizos turísticos
IVE normal	21%	Equipamento, compras, servizos xerais
IVE superreducido	4%	Suministros básicos de alimentos (non turísticos)

Como configuralo na plantilla?

Na sección "PARÁMETROS XERAIS" do modelo:

Parámetro	Valor	Explicación
IVE nas compras	21%	Cando compras equipamento, pagas o 21%
IVE nas vendas	10%	Cando vendes servizos turísticos, cobras o 10%

Prezo sen IVE (importe suxeito a impostos) = 50 € / 1,10 = 45,45 € IVE a aplicar (10 %) = 45,45 € × 0,10 = 4,55 € Prezo final (o que recibe o cliente) = 50,00 €

Na factura vese:

- Base imponible: 45,45 €
- IVE 10%: 4,55 €
- TOTAL: 50,00 € Por que importa?

Se esqueces deducir o IVE dos teus ingresos, pensarás que estás a gañar máis cartos do que realmente gañas. O IVE é diñeiro que tes que pagarlle a Facenda, non o teu propio diñeiro.

B. PRAZOS DE PAGO E COBRO

Que son?

Este é o número de días que tarda o diñeiro real en entrar ou saír da túa conta. É crucial para o fluxo de caixa.

Tipos de períodos

Período	Significado	Exemplo	Impacto en cash flow
Período de cobro	Días que tarda en cobrarse unha venda	Vende hoxe e cobra en 30 días	-€2.000 en xaneiro, +€2.000 en febreiro
Período de pago a provedores	Días que tardas en pagar compras	Compra hoxe, paga en 60 días	-€1.000 en marzo en lugar de xaneiro
Período de pago gastos e insumos	Días que tardas en pagar combustible, comida, etc.	Gasta hoxe, paga en 90 días	-€500 en abril en lugar de xaneiro
Período de pago de custo fixo	Días que tardas en pagar nómina, aluguer	Obligación mensual	-€3.000 o día 5 de cada mes

Como configuralo no modelo?

Parámetro	Días	Explicación
Período medio de cobro	30 días	Supoñes que os clientes pagan 30 días despois
Período medio de pago a provedores	30 días	Negocias un prazo de pagamento dun mes cos provedores
Período medio de pago gastos/insumos	90 días	Tes 3 meses para pagar o combustible e a comida
Período medio de pago custos fixos	30 días	Pagas salarios e aluguer todos os meses

Exemplo: Impacto no fluxo de caixa

Escenario A: Pago inmediato (turismo local, diñeiro en efectivo)

Xaneiro:

- Fas unha ruta, cobras 500 € ese día
- Fluxo de caixa xaneiro: +500 €

Escenario B: Cobro en 30 días (axencias de viaxes)

Xaneiro:

- Fas unha ruta, a axencia pagarache en 30 días
- Fluxo de caixa xaneiro: 0 € (aínda non che pagaron)

Febreiro:

- Agora os 500 € están incluídos
- Fluxo de caixa de febreiro: +500 €

Cal é a mellor estratexia?

- Cobro curto (0-30 días): mellor para o teu fluxo de caixa
- Prazo de pago máis longo (60-90 días): mellor para o teu fluxo de caixa (o diñeiro permanece na túa conta durante máis tempo)

A fórmula máxica: cobrar rápido, pagar amodo (pero pagar sempre a tempo para evitar conflitos).

Taxas de depreciación de activos

Que é a depreciación?

É a perda de valor que sofren os activos co paso do tempo e co uso. Unha furgoneta nova perde valor cada ano; un ordenador tamén.

Por que importa?

Porque na Conta de Resultados, debes "imputar" ese gasto por depreciación, mesmo se non pagaches nada en efectivo. É unha forma de recoñecer que os teus activos se están a esgotar.

Taxas de depreciación por tipo de activo

Activo	Taxa anual	Vida útil	Exemplo
Vehículos (furgoneta)	25%	4 anos	€10.000 → €2.500 de gasto anual
Ordenadores	30%	3-4 anos	€1.000 → €300 de gasto anual
Mobiliario oficina	10%	10 anos	€1.000 → €100 de gasto anual
Equipamento cociña	20%	5 anos	€500 → €100 de gasto anual
Construcións/Reformas	10%	10 anos	€5.000 → €500 de gasto anual

Como configuralo no modelo?

Na sección "TIPOS DE AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS NON CORRENTES":

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

Exemplo: Depreciación dunha furgoneta

Compra de furgoneta: 10.000 € Taxa de depreciación: 25 % ao ano

Ano 1: Gasto de amortización = $10.000 \text{ €} \times 25 \% = 2.500 \text{ €}$ (valor contable: 7.500 €)

Ano 2: Gasto de amortización = $7.500 \text{ €} \times 25 \% = 1.875 \text{ €}$ (valor contable: 5.625 €)

Ano 3: Gasto de amortización = $5.625 \text{ €} \times 25 \% = 1.406 \text{ €}$ (valor contable: 4.219 €)

Ano 4: Gasto de amortización = $4.219 \text{ €} \times 25 \% = 1.055 \text{ €}$ (valor contable: 3.164 €)

Gasto total en 4 anos: 6.836 € Valor residual despois de 4 anos: 3.164 €

Distribución porcentual das vendas por mes (estacionalidade)

Que é?

É o patrón de cando venden máis durante o ano. No turismo, é CRÍTICO porque non todos os meses son iguais.

Estacionalidade típica de Anllóns

Mes	% de vendas anuais	Persoas estimadas	Ocupación
Xaneiro	3%	45	Moi baixa
Febreiro	3%	45	Moi baixa
Marzo	5%	75	Baixa
Abril	6%	90	Media-baixa
Maio	7%	105	Media
Xuño	10%	150	Alta
Xullo	15%	225	MOI ALTA
Agosto	15%	225	MOI ALTA
Setembro	8%	120	Alta
Outubro	6%	90	Media
Novembro	4%	60	Baixa
Decembro	5%	75	Media-baixa
TOTAL	100%	1.5	

Como configuralo no modelo?

Na sección "DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DAS VENDAS POR MES":

Introduce a porcentaxe de cada mes. IMPORTANTE: A suma debe ser o 100 %.

Xaneiro: 3%

Febreiro: 3%

Marzo: 5%

...

Decembro: 5 %

TOTAL: 100 %

Impacto no fluxo de caixa

Se tes uns ingresos anuais de 23.000 € e a distribución anterior:

Xaneiro: $23.000 \text{ €} \times 3 \% = 690 \text{ €}$

Xullo: $23.000 \text{ €} \times 15 \% = 3.450 \text{ €}$

Decembro: $23.000 \text{ €} \times 5 \% = 1.150 \text{ €}$

Por iso é fundamental: se os teus custos fixos son de 6.704 €/mes e só gañas 690 € en xaneiro, perdes 6.014 € ese mes. Necesitas aforrar de xullo a agosto para cubrir o período de xaneiro a marzo.

Configuración de salarios e cotizacións á seguridade social

Que inclúe?

Non se trata só do salario bruto. Hai retencións e cotizacións á seguridade social que deben incluírse.

Compoñentes do custo total da man de obra

Componente	Porcentaxe	Exemplo (€1.200 salario bruto)
Salario bruto	100%	€1.200
(-) IRPF retido	15-20%	-€180 a €240
(-) Cotización social empregado	635%	-€76,20
(=)SALARIO NETO(o que cobra)		€903,80
(+) Cota patronal (empresa paga)	2,990%	+€359
(=)CUSTO TOTAL EMPRESA		€1.559

Como configuralo no modelo?

Na sección "DATOS DE CONFIGURACIÓN DE SALARIOS":

Parámetro	Valor	
FOGASA e outros	160%	Fondos de garantía
Continxencias comúns	2,830%	Cobertura por enfermidade, incapacidade
Desemprego	705%	Fondo de desemprego
TOTAL COTA PATRONAL	~29,90%	

Exemplo: Impacto no plan

Se precisas 1 guía cun salario bruto de 1.500 €/mes:

Salario bruto: 1.500 € Cota da empresa á seguridade social (29,90 %): $1.500 \text{ €} \times 0,2990 = 448,50 \text{ €}$

Custos totais mensuais da empresa: 1.948,50 € Custos totais anuais da empresa: $1.948,50 \text{ €} \times 12 = 23.382 \text{ €}$ Se só orzamentabas $1.500 \text{ €} \times 12 = 18.000 \text{ €}$, fáltanche case 5.400 €. Isto é o que moitos emprendedores esquecen.

CHECKLIST: Parámetros configurados correctamente

Antes de considerar que as túas cifras son fiables, verifica:

- ☐ IVE nas compras: 21%
- ☐ IVE sobre as vendas: 10 % (turismo) ou 21 % (dependendo da actividade)
- ☐ Prazo de cobro por parte do cliente: 30 días (ou 0 se é turismo en efectivo)
- ☐ Período de pagamento ao provedor: 30-90 días (dependendo da negociación)
- ☐ Taxa de depreciación do vehículo: 25 %
- ☐ Taxa de depreciación do ordenador: 30 %
- ☐ Taxa de depreciación dos mobles: 10 %
- ☐ Distribución das vendas por mes: suma = 100%
- ☐ Contribución do empresario: 29,90 %
- ☐ Retención do imposto sobre a renda: 15-20 % dependendo do salario

Se che falta algún destes datos, os teus 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.

Lectura e interpretación de resultados

A. Análise de rendibilidade

A rendibilidade é a capacidade do teu proxecto para xerar beneficios. Ao revisar os resultados na folla de cálculo de Excel, busca sempre o "Beneficio neto" anual. Se é positivo, o proxecto é rendible; se é negativo, terás que recalcular as cifras.

Exemplo:

- Beneficio neto anual previsto: +2.400 € → O negocio funciona (aínda que a marxe é estreita).
- Beneficio neto anual previsto: -8.000 € → O proxecto non é viable sen axustes significativos.

B. Avaliación do risco de liquidez

Excel calcula o saldo de caixa mes a mes. Se hai meses nos que o saldo é negativo (en vermello), terás problemas para pagar os gastos mesmo que o teu ano remate en negro. Isto ocorre debido á estacionalidade, a longos períodos de cobro ou a gastos inesperados.

Que ver?

- O saldo de caixa nunca debería baixar de cero. Se isto ocorre, débense organizar liñas de crédito, fondos de reserva ou renegociacións de pagamentos.
- O punto máis baixo adoita ser durante os meses máis tranquilos. Comproba canto necesitarías como "colchón" para eses meses.

C. Indicadores clave de éxito (KPI)

Os principais indicadores que debes monitorizar no modelo de Excel son:

- Marxe neta: Beneficio/incremento anual, nivel mínimo saudable no turismo 15 %.
- Punto de equilibrio: Cantos servizos necesitas vender para evitar perder cartos?
- Liquidez: Cobranche o suficientemente cedo como para pagar os gastos a tempo?
- Retorno do investimento: $(\text{Beneficio} / \text{Investimento inicial}) \times 100 = \% \text{ de retorno anual}$.

D. Análise de escenarios

Usa o modelo para simular diferentes escenarios:

Escenario optimista: aumento do 20 % nas vendas, aumento do prezo, diminución dos custos.

- Escenario realista: vendas iniciais conservadoras, gastos axustados.
- Escenario pesimista: Redución das vendas debido a circunstancias externas, aumento dos custos (combustible, materias primas).
- A folla de cálculo de Excel permíteche axustar rapidamente as cantidades e ver o seu impacto directo nos beneficios, no saldo de caixa e no punto de equilibrio. Isto permíteche estar preparado para eventos imprevistos e ter alternativas ben planificadas.

