

RECOMENDACIONES - PREVISIONES Y PLAN DE FINANCIACIÓN

1. [Escenarios.](#)
2. [Plan de ventas.](#)
3. [Previsiones de gastos empresariales.](#)
4. [Previsiones fiscales.](#)
5. [Plan de financiación.](#)
6. [Previsiones de tesorería y posibles descubiertos.](#)
7. [Cuentas anuales previsionales.](#)
8. [Política de distribución de beneficios.](#)
9. [Ficha resumen.](#)

1. Escenarios.

- **Normal.**
- **Optimista.**
- **Pesimista.**

2. Plan de ventas.

- **Unidades de venta.**
- **Crecimiento anual de la demanda de cada unidad de venta.**
- **Estimación de las ventas.**
- **Estructura de las ventas.**
- **Cuota de mercado.**

Si tenéis dudas sobre cuál es el tipo de IVA aplicable a vuestro negocio, podéis echar un vistazo a las consultas que se realizan a la Dirección General de Tributos. Para ello, pinchad [aquí](#) (en el apartado, DESCRIPCIÓN-HECHOS, escribid las palabras-clave que describan vuestro proyecto: GIMNASIO, PAINTBALL, OPOSICIONES, etc.).

Otro aspecto muy importante sobre la previsión de ventas que debéis tener muy presente es la capacidad de vuestra empresa para generar esas ventas. Por ejemplo, un hotel con ocho habitaciones, suponiendo que tiene ocupadas todas las habitaciones durante un mes y que el gasto diario por habitación está en torno a los 100 euros (alojamiento en régimen de media pensión), podría facturar mensualmente como máximo 24.000 euros (8 habitaciones x 100 euros x 30 días). Por lo tanto, la previsión de ventas para un determinado mes nunca podría superar ese importe.

Os aconsejo echar un vistazo a los siguientes artículos de la revista Emprendedores:

- Nº 192 SEPTIEMBRE 2013. CÓMO MONETIZAR TU STARTUP (PÁG. 44)
- Nº 189 JUNIO 2013. CÓMO ADAPTAR TU NEGOCIO PARA VENDER A TRAVÉS DE SMARTPHONES Y TABLETS (PÁG. 76)
- Nº 187 ABRIL 2013. CÓMO VENDER EN UN E-MARKETPLACE (PÁG. 38)
- Nº 186 MARZO 2013. TÉCNICAS DE VENTA PARA ADAPTARSE A LA PÉRDIDA DE PODER ADQUISITIVO DEL CONSUMIDOR (PÁG. 42)
- Nº 177 JUNIO 2012. ERRORES QUE TE HACEN PERDER UNA VENTA (PÁG. 46)
- Nº 176 MAYO 2012. CÁLCULO DEL COSTE DE ADQUISICIÓN DE UN CLIENTE (PÁG. 48)
- Nº 174 MARZO 2012. TÉCNICAS DE VENTAS CRUZADAS (PÁG. 48)
- Nº 165 JUNIO 2011. DOSSIER - 20 CONSEJOS PARA MEJORAR LAS VENTAS (PÁG. 57)
- Nº 141 JUNIO 2009. DOSSIER - CÓMO VENDER MÁS EN TIEMPOS DE CRISIS (PÁG. 71)
- Nº 130 JULIO 2008. PLAN DE CHOQUE ANTE LA PÉRDIDA DE UN CLIENTE FUNDAMENTAL (PÁG. 60)
- Nº 125 FEBRERO 2008. TÉCNICAS DE LAS INMOBILIARIAS PARA VENDER (PÁG. 44)
- Nº 125 FEBRERO 2008. CONSEJOS PARA VENDER A CLIENTES DE OTROS PAÍSES A TRAVÉS DE INTERNET (PÁG. 64)
- Nº 114 MARZO 2007. 33 IDEAS PARA FIDELIZAR A LA CLIENTELA (PÁG. 52)
- Nº 112 ENERO 2007. VENDER MÁS (PÁG. 48)

3. Previsiones de gastos empresariales.

- **Compras de existencias.**

PREVISIONES Y PLAN DE FINANCIACIÓN - RECOMENDACIONES

Escrito por DAVID ESPINOSA

Miércoles, 18 de Enero de 2012 22:58 - Última actualización Martes, 11 de Febrero de 2014 10:00

- **Trabajos realizados por otras empresas.**
- **Gastos en investigación y desarrollo del ejercicio.**
- **Arrendamientos y cánones.**
- **Reparaciones y conservación.**
- **Servicios de profesionales independientes.**
- **Transportes.**
- **Primas de seguros.**
- **Servicios bancarios y similares.**
- **Publicidad, propaganda y relaciones públicas.**
- **Suministros.**
- **Otros servicios.**
- **Otros tributos.**
- **Sueldos y salarios.**
- **Seguridad Social a cargo de la empresa.**
- **Otros gastos sociales.**
- **Intereses de deudas y otros gastos financieros.**
- **Amortización del inmovilizado intangible.**
- **Amortización del inmovilizado material.**
- **Estructura de los gastos empresariales.**

Respecto a los gastos anteriores, os comento algunas cosas:

- **Servicios de profesionales independientes:** se tiene que incluir en enero del primer ejercicio económico el importe aproximado de los gastos de notaría, registro, etc. correspondientes a la constitución de la sociedad (o de la empresa individual).

- **Servicios bancarios y similares:** podéis incluir, entre otras, las comisiones bancarias que se derivan del sistema de pago con tarjeta (un porcentaje sobre las ventas totales o parciales de cada mes)

- Cuando analicéis los gastos en **suministros** y en **otros servicios**, tenéis que concretar todo lo posible. Así, por ejemplo, en OTROS SERVICIOS, distinguiréis el consumo de teléfono fijo del consumo del teléfono móvil (irán en distintas líneas). Os recuerdo que los gastos en telefonía (fija o móvil), en internet, en servicios de seguridad, en alojamiento web, en asesorías externas, etc., se contabilizan en la cuenta OTROS SERVICIOS. La estimación del gasto en agua, luz, telefonía, etc. se realizará "a ojo", siempre procurando que exista una correspondencia entre estos gastos y el nivel de actividad de la empresa (ventas).

Por último, os recuerdo un aspecto muy importante: es necesario aportar los presupuestos/ofertas en base a los cuáles vais a realizar la previsión del gasto en seguros, telefonía móvil, telefonía fija, etc. Por ejemplo, podéis adjuntar la oferta de alguna compañía de móviles con una tarifa plana, la proposición de seguro de una compañía aseguradora con las primas correspondientes al seguro de robo/incendio del local, etc.

Os aconsejo echar un vistazo a los siguientes artículos de la revista Emprendedores:

- Nº 173 FEBRERO 2012. EMPRESAS - EXTERNALIZACIÓN EXTREMA (PÁG. 28)
- Nº 169 OCTUBRE 2011. DOSSIER - REDUCIR GASTOS (PÁG. 73)
- Nº 168 SEPTIEMBRE 2011. ESPECIAL RENTING (PÁG. 95)

4. Previsiones fiscales.

Aunque existe un régimen voluntario de devolución mensual (que implica liquidaciones mensuales), en nuestro modelo utilizaremos el sistema general, con liquidaciones trimestrales y con solicitud de devolución del IVA al final de cada año.

PREVISIONES Y PLAN DE FINANCIACIÓN - RECOMENDACIONES

Escrito por DAVID ESPINOSA

Miércoles, 18 de Enero de 2012 22:58 - Última actualización Martes, 11 de Febrero de 2014 10:00

Para ver la campaña de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria sobre la devolución mensual del IVA, pincha [aquí](#) .

Para ampliar vuestros conocimientos sobre la liquidación y contabilización del impuesto de sociedades y sobre los pagos fraccionados en este impuesto, os aconsejo que le echéis un vistazo a los siguientes documentos:

- [Esquema básico de liquidación y contabilización del Impuesto de Sociedades.](#)
- [Pagos fraccionados en el Impuesto de Sociedades.](#)
- [Supuesto práctico pagos fraccionados en el Impuesto de Sociedades.](#)

Os recomiendo echar un vistazo a los siguientes artículos de la revista Emprendedores:

- Nº 188 MAYO 2013. NUEVO RÉGIMEN DE IVA - APLAZAMIENTO DE PAGOS Y RECUPERACIÓN DE IMPAGADOS (PÁG. 48)
- Nº 180 SEPTIEMBRE 2012. MUY PRÁCTICO - ¿CÓMO ME AFECTA EL NUEVO TIPO DE IVA? (PÁG. 106)
- Nº 177 JUNIO 2012. NOVEDADES IRPF EMPRESAS Y AUTÓNOMOS (PÁG. 130)
- Nº 170 NOVIEMBRE 2011. GASTOS DEDUCIBLES DE LOS AUTÓNOMOS (PÁG. 52)

- Nº 154 JULIO 2010. CÓMO APLAZAR EL PAGO DE IMPUESTOS (PÁG. 58)
- Nº 147 DICIEMBRE 2009. DOSSIER - AHORRA IMPUESTOS (PÁG. 67)
- Nº 123 DICIEMBRE 2007. DESGRAVAR SIENDO PYME O AUTÓNOMO (PÁG. 52)
- Nº 121 OCTUBRE 2007. MUY PRÁCTICO - INVERTIR EN I+D+I Y PAGAR MENOS IMPUESTOS (PÁG. 178)
- Nº 117 JUNIO 2007. MUY PRÁCTICO - AUTÓNOMOS CÓMO PAGAR MENOS HACIENDA
- Nº 114 MARZO 2007. APLAZAMIENTO DE TASAS E IMPUESTOS (PÁG. 48)

5. Plan de financiación.

- **Capital social.**

El capital social de vuestra empresa tiene que ser aproximadamente, el **50% de la inversión inicial en activo no corriente**

. Cada uno de los integrantes del grupo seréis socios capitalistas con una aportación máxima de 5.000€. El resto del capital social estará en manos de un socio externo.

Os recomiendo la lectura del siguiente artículo de la revista Emprendedores:

- Nº 182 NOVIEMBRE 2012. LEGISLACIÓN - CLAÚSULAS DE UN CONTRATO CON UN BUSINESS ANGEL (PÁG. 48)
- Nº 177 JUNIO 2012. DOSSIER - PON UN "BUSINESS ANGEL" EN TU VIDA (PÁG. 69)
- Nº 173 FEBRERO 2012. AMPLIACIONES DE CAPITAL SIN SORPRESAS (PÁG. 44)

- **Préstamos.**

En relación a los préstamos bancarios, tenéis que investigar en qué entidades bancarias los podéis obtener en mejores condiciones. No olvidéis echar un vistazo a las líneas de crédito del [ICO](#) y a la financiación del [Instituto de Finanzas de Castilla-La Mancha](#)

Para calcular el tanto mensual equivalente correspondiente a cada préstamo podéis utilizar el siguiente [simulador en Excel](#) .

Si se decide financiar algún elemento del activo no corriente mediante leasing, los datos se pueden incorporar sin problemas al modelo (bajo mi supervisión). Para ello, habrá que echar un vistazo a los [criterios específicos](#) que, para este tipo de operaciones, establece el Plan General Contable PYMES para las microempresas.

Para comprobar las comisiones máximas que nos pueden cobrar las entidades bancarias, así como otros aspectos interesantes relacionados con las operaciones de financiación, os aconsejo que le echéis un vistazo al [PORTAL DEL CLIENTE BANCARIO](#) del BANCO DE ESPAÑA.

Os recomiendo la lectura de los siguientes artículos de la revista Emprendedores:

- Nº 190 JULIO 2013. FINANCIACIÓN DE FAMILIARES (PÁG. 50)
- Nº 188 MAYO 2013. CANALES DE FINANCIACIÓN PARA SALIR AL EXTERIOR (PÁG. 60)
- Nº 184 ENERO 2013. EL CROWDFUNDING (PÁG. 54)
- Nº 181 OCTUBRE 2012. FINANCIACIÓN - ESPECIAL ENISA (PÁG. 98).
- Nº 179 AGOSTO 2012. EJEMPLOS DE EMPRESARIOS QUE HAN CONSEGUIDO FINANCIACIÓN BANCARIA (PÁG. 42)
- Nº 178 JULIO 2012. PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN INTERNACIONAL (PÁG. 44)
- Nº 171 DICIEMBRE 2011. FINANCIACIÓN - PLATAFORMAS DE APOYO AL EMPRENDEDOR (PÁG. 62)
- Nº 164 MAYO 2011. PRÉSTAMOS A FAMILIARES Y AMIGOS (PÁG. 60)
- Nº 163 ABRIL 2011. ESPECIAL FINANCIACIÓN - PRODUCTOS FINANCIEROS PARA PYMES (PÁG. 95)
- Nº 164 MAYO 2011. PRÉSTAMOS A FAMILIARES Y AMIGOS (PÁG. 60)
- Nº 163 ABRIL 2011. ESPECIAL FINANCIACIÓN - PRODUCTOS FINANCIEROS PARA PYMES (PÁG. 95)
- Nº 158 NOVIEMBRE 2010. DOSSIER - ESTRATEGIA PARA FINANZAS DE GUERRILLA (PÁG. 87)
- Nº 153 JUNIO 2010. EL PLAN FINANCIERO DEL FUTURO FRANQUICIADO (PÁG. 80)
- Nº 151 ABRIL 2010. ESPECIAL - LA MEJOR FINANCIACIÓN PARA EMPRENDER (PÁG. 97)
- Nº 150 MARZO 2010. MICROCRÉDITOS - CÓMO CONSEGUIR HASTA 25.000 EUROS PARA LANZAS UN NEGOCIO (PÁG. 48)
- Nº 137 FEBRERO 2009. MÁS RIESGOS, MENOS CREDITOS (PÁG. 48)

PREVISIONES Y PLAN DE FINANCIACIÓN - RECOMENDACIONES

Escrito por DAVID ESPINOSA

Miércoles, 18 de Enero de 2012 22:58 - Última actualización Martes, 11 de Febrero de 2014 10:00

- Nº 132 SEPTIEMBRE 2008. MUY PRÁCTICO - CÓMO CONSEGUIR UN PRÉSTAMO PARTICIPATIVO
- Nº 128 MAYO 2008. PRÉSTAMOS FAMILIARES (PÁG. 60)
- Nº 126 MARZO 2008. ESPECIAL - CONSEJOS PARA OBTENER FINANCIACIÓN (PÁG. 93)
- Nº 110 NOVIEMBRE 2006. FINANZAS PARA EL EMPRENDEDOR (PÁG. 98)
- Nº 120 SEPTIEMBRE 2007. FINANCIACIÓN BANCARIA ESPECÍFICA PARA AUTÓNOMOS Y PYMES (PÁG. 111)

- **Descubierto en cuenta corriente.**

- **Subvenciones.**

Para analizar las subvenciones, os aconsejo que miréis el siguiente enlace:

- [Buscador de ayudas \(060.es\)](http://060.es)

Asimismo, os recomiendo mirar el siguiente artículo de la revista Emprendedores:

- Nº 163 ABRIL 2011. MUY PRÁCTICO - ICODIRECTO (PÁG. 129)

6. Previsiones de tesorería y posibles descubiertos.

Os aconsejo mirar los siguientes artículos de la revista Emprendedores:

- Nº 187 ABRIL 2013. CONSIGUE LIQUIDEZ PARA TU EMPRESA (PÁG. 42)
- Nº 180 SEPTIEMBRE 2012. MEJORA LA GESTIÓN DE TESORERÍA (PÁG. 54)

7. Cuentas anuales previsionales.

- **Balances previsionales.**

Tenemos que evitar a toda costa las situaciones de quiebra (patrimonio neto negativo).

Para el análisis de las masas patrimoniales, os recomiendo que utilicéis porcentajes.

- **Cuentas de resultados previsionales.**

Es conveniente comprobar que los resultados anuales no son ni demasiado buenos, ni demasiado malos. En la hipótesis normal, por ejemplo, se admite que el primer y el segundo año pueda haber pérdidas.

Una de las cosas que podemos hacer para modificar los resultados es actuar sobre los porcentajes de amortización de los elementos del activo no corriente (porcentajes elevados de amortización reducirán los beneficios, mientras que porcentajes bajos de amortización, los aumentarán).

8. Política de distribución de beneficios.

Os aconsejo echar un vistazo al siguiente documento:

- [Distribución del resultado en las sociedades de capital](#)

9. Ficha resumen.

Podéis personalizar la ficha-resumen con vuestro logotipo y nombre comercial.

[ÍNDICE DEL INFORME](#)

[EL INFORME PASO A PASO](#)

[ALGO DE TEORÍA](#)

[ARTÍCULOS DE INTERÉS](#)

PREVISIONES Y PLAN DE FINANCIACIÓN - RECOMENDACIONES

Escrito por DAVID ESPINOSA

Miércoles, 18 de Enero de 2012 22:58 - Última actualización Martes, 11 de Febrero de 2014 10:00

[ENLACES INTERESANTES](#)