www.solobiz.eu

Ficha de formación

Título	**Píldoras de finanzas y contabilidad: presupuesto, precios y planificación financiera**
Palabras clave	Flujo de caja, Márgenes de beneficio, Obligaciones fiscales, Precios, Plan financiero
Proporcionado por	UNIBA
Idioma	Español
Objetivos	Los objetivos y metas de esta formación son: • Aprender conceptos financieros clave esenciales para gestionar su negocio independiente. • Descubrir estrategias para determinar su modelo de precios. • Desarrollar la capacidad de crear y ceñirse a un presupuesto que cubra tanto los gastos personales como los del negocio. • Aprender técnicas de planificación financiera para ahorrar para impuestos, gestionar las fluctuaciones de ingresos y planificar el crecimiento futuro.
Resultados del aprendizaje	Al finalizar este módulo, usted podrá: • Comprender los fundamentos de las finanzas y la contabilidad. • Ponerle precio a su oferta de valor. • Presupuestar y planificar las finanzas de su negocio.
Índice de contenido	**Curso 3: Píldoras de finanzas y contabilidad: presupuesto, precios y planificación financiera** **Unidad 1: Fundamentos de finanzas y contabilidad: la difícil tarea de administrar el dinero** Sección 1: Comprensión de los estados financieros para empresarios individuales Sección 2: Recomendaciones financieras para emprendedores individuales **Unidad 2: Cómo establecer tus tarifas: cómo fijar el precio de tu oferta de valor** Sección 1: ¿Qué es el precio y por qué es importante? Sección 2: Modelos de precios más relevantes para emprendedores individuales

Co-funded by the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

Legal description – Creative Commons licensing: The materials published on the SELF project website are classified as Open Educational Resources' (OER) and can be freely (without permission of their creators): downloaded, used, reused, copied, adapted, and shared by users, with information about the source of their origin.

	Sección 3: Precios en la práctica **Unidad 3: Presupuesto y planificación financiera: garantizar la estabilidad y el crecimiento** Sección 1: Finanzas personales vs. finanzas empresariales Sección 2: Planificación financiera empresarial Sección 3: Las finanzas empresariales en la práctica
Desarrollo de contenidos	**Curso 3: Píldoras de finanzas y contabilidad: presupuesto, precios y planificación financiera** **Unidad 1: Fundamentos de finanzas y contabilidad: la difícil tarea de administrar el dinero** Administrar el dinero eficazmente es uno de los retos más importantes para los emprendedores individuales. Comprender los principios financieros básicos no se trata solo de números; se trata de obtener claridad y tomar decisiones informadas. ***Sección 1: Comprensión de los estados financieros para empresarios individuales*** *La cuenta de resultados* (estado de pérdidas y ganancias) resume sus ingresos y gastos durante un período específico. Este estado ofrece una visión clara de los recursos generados. Componentes clave: • Ingresos: Dinero ganado por actividades comerciales. • Coste de ventas (CVtas): costes directos atribuibles a los bienes producidos y vendidos. • Beneficio bruto: ingresos menos coste de las ventas. • Gastos de Operación: Otros gastos relacionados con las operaciones del negocio. • Beneficio neto: El beneficio final después de todos los gastos. *El estado de flujos de efectivo* muestra cómo las variaciones en el balance general y en la cuenta de resultados afectan al efectivo. Destaca el momento de las entradas y salidas de efectivo. Componentes clave:

Co-funded by the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

Legal description – Creative Commons licensing: The materials published on the SELF project website are classified as Open Educational Resources' (OER) and can be freely (without permission of their creators): downloaded, used, reused, copied, adapted, and shared by users, with information about the source of their origin.

- Efectivo inicial: El efectivo disponible al comienzo del período.
- Entradas y salidas de efectivo: efectivo recibido y pagado de las actividades comerciales.
- Ganancia/pérdida de efectivo: el cambio total en efectivo durante el período.
- Efectivo final: Cantidad neta de efectivo restante al final del período.

Por último, el Balance *general* ofrece una visión general de la situación financiera de su empresa en un momento determinado. Enumera los activos, pasivos y capital de su empresa, ofreciendo información sobre sus posesiones y deudas.

Para los empresarios individuales en la mayoría de los países europeos, el mantenimiento de los registros financieros se puede simplificar a través de la contabilidad de ***partida simple***. Sin embargo, las regulaciones específicas pueden variar significativamente entre los diferentes países de la UE.

Sección 2: Recomendaciones financieras para emprendedores individuales

Las siguientes recomendaciones están diseñadas para ayudar a los empresarios individuales a mantener un negocio saludable.

1. *Separar las finanzas personales y empresariales*

Ayuda a evitar confusiones y mantener registros claros.

2. *Seguimiento de ingresos y gastos*

Esta práctica ayuda a identificar patrones de gasto, administrar presupuestos de manera eficaz y preparar estados financieros precisos.

3. *Planifique su flujo de efectivo*

Puede asegurarse de disponer de fondos suficientes si comprende el momento de sus entradas y salidas de efectivo.

4. *Comprender las obligaciones fiscales*

Tenga en cuenta sus responsabilidades fiscales, incluidos los tipos de impuestos, los plazos de presentación y las deducciones permitidas.

5. *Busque apoyo contable profesional*

Co-funded by the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

Legal description – Creative Commons licensing: The materials published on the SELF project website are classified as Open Educational Resources' (OER) and can be freely (without permission of their creators): downloaded, used, reused, copied, adapted, and shared by users, with information about the source of their origin.

Los contables pueden ofrecer asesoramiento especializado, ayudar a optimizar las prácticas de gestión financiera y garantizar el cumplimiento.

Unidad 2: Fijación de tarifas: cómo fijar el precio de tu oferta de valor

Sección 1: ¿Qué es el precio y por qué es importante?

Una fijación de precios eficaz respalda tres objetivos comerciales clave:

- Rentabilidad: Garantiza que se cubran los costes y se generen los ingresos deseados.
- Competitividad: Te posiciona eficazmente en el mercado.
- Sostenibilidad: Mantiene el éxito empresarial a largo plazo.

Sección 2: Modelos de precios más relevantes para emprendedores individuales

<u>Precios de coste más margen</u>

Un modelo simple que calcula los costes totales de entregar un producto o servicio y agrega un margen de ganancia.

Se adapta a empresas con costes estables y predecibles y a aquellas con ventaja en costes.

Al implementar este modelo, asegúrese de incluir los costes ocultos (por ejemplo, embalaje, entrega, tarifas de transacción) y administre, revise y actualice periódicamente los costes para mantener los precios precisos.

Ejemplo:

- Para productos: una silla vendida por 200 EUR: 200 EUR = 160 EUR de gastos de compra + 40 EUR de margen
- Por servicios: un fontanero cobra 100 EUR por una llamada de servicio: 100 EUR = gas (10 EUR) + materiales (20 EUR) + mano de obra (40 EUR) + margen (30 EUR)

<u>Precios basados en el valor</u>

Se centra en el valor proporcionado a los clientes más que en el coste de producción.

Es apropiado para productos y servicios premium, personalizados o innovadores o cuando su oferta genera un impacto medible en el cliente.

Co-funded by the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

Legal description – Creative Commons licensing: The materials published on the SELF project website are classified as Open Educational Resources' (OER) and can be freely (without permission of their creators): downloaded, used, reused, copied, adapted, and shared by users, with information about the source of their origin.

Con este modelo, es fundamental comprender cómo los clientes valoran su producto y asegurarse de que perciben que están recibiendo más valor del que pagaron.

Ejemplo:

- Diseño de un logotipo para una pequeña empresa local por 600 EUR: costes de mano de obra (200 EUR) + margen (100 EUR) + valor (300 EUR)
- Diseño de un logotipo para un gran minorista de comercio electrónico por 4000 EUR: costes laborales (300 EUR) + margen (150 EUR) + valor (3550 EUR)

Precios competitivos

Se trata de fijar precios en función de las tarifas de los competidores, dependiendo de cómo posicione su negocio en el mercado.

Es adecuado para mercados altamente competitivos con productos o servicios similares.

Para implementarlo con éxito, es necesario investigar periódicamente los precios de la competencia. Además, intente diferenciarse mediante un mejor servicio, características únicas o valor añadido, no solo por el precio.

Ejemplo:

- Precio medio del café: 2 EUR
- Precio del café de Starbucks: 3 EUR
- Precio del café en la gasolinera: 1,50 EUR

Sección 3: Precios en la práctica

¿Cómo elegir su modelo de precios?

No existe una fórmula universal para fijar precios y su elección depende de varios factores:

- ¿Quiénes son sus clientes y cuánto están dispuestos a pagar?
- ¿Cuánto cobran los competidores y cómo se compara su oferta?
- ¿Qué hace que su producto o servicio sea diferente?
- Condiciones económicas, regulaciones y otros factores externos.

Primero, define tus objetivos comerciales. ¿Buscas maximizar tus ganancias, ganar cuota de mercado o un posicionamiento premium? Tus precios deben estar alineados con estos objetivos.

Co-funded by the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

Legal description – Creative Commons licensing: The materials published on the SELF project website are classified as Open Educational Resources' (OER) and can be freely (without permission of their creators): downloaded, used, reused, copied, adapted, and shared by users, with information about the source of their origin.

Combinación de modelos de precios: una guía paso a paso

La combinación de modelos de precios puede producir los resultados más efectivos:

1. Empieza con el precio de coste más margen: Úsalo como precio mínimo. ¿Puedes obtener una ganancia razonable?
2. Determine su límite de precios encuestando a los clientes o probando diferentes puntos de precio.
3. Evaluar el valor económico para el cliente.
4. Evalúa los precios de tus competidores y tu posicionamiento dentro del mercado.
5. Con base en estos conocimientos, determine su precio y revise este proceso anualmente para adaptarse a los cambios.

Unidad 3: Presupuesto y planificación financiera: garantizar la estabilidad y el crecimiento

Sección 1: Finanzas personales vs. finanzas empresariales

Las finanzas personales y empresariales están interconectadas para los emprendedores individuales. Las estrategias clave para gestionar esta conexión incluyen:

- Cuentas separadas: mantenga cuentas bancarias personales y comerciales separadas para simplificar la presupuestación y el seguimiento.
- Páguese un salario: Incluso una cantidad modesta y constante crea estabilidad financiera.
- Monitorear el flujo de efectivo: Vigile las entradas y salidas en los presupuestos personales y comerciales.
- Mantenga el equilibrio: evite priorizar un área a expensas de la otra.

Presupuesto personal

Comience su planificación financiera con un presupuesto personal de supervivencia para determinar los ingresos mínimos que su negocio necesita generar. Para ello, deberá seguir los siguientes pasos:

1. Categorizar los gastos
2. Gastos personales para los próximos 12 meses

Co-funded by the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

Legal description – Creative Commons licensing: The materials published on the SELF project website are classified as Open Educational Resources' (OER) and can be freely (without permission of their creators): downloaded, used, reused, copied, adapted, and shared by users, with information about the source of their origin.

3. Revise y ajuste periódicamente su presupuesto personal

Este ejercicio le garantiza que conoce los puntos de referencia financieros que su empresa necesita alcanzar para respaldar su estilo de vida.

Sección 2: Planificación financiera empresarial

Comience la planificación de su negocio analizando **los costos** . Primero, inspeccione los costos iniciales necesarios para lanzar un negocio. Luego, examine los costos operativos necesarios para mantener las operaciones del negocio. Estos se dividen en dos categorías:

a) Costos fijos: costos estables como alquiler, servicios públicos, seguros, software, nómina y marketing.
b) Costos variables: gastos fluctuantes basados en el volumen de ventas o la actividad, como suministros, envíos o transacciones.

Como siguiente paso, pronostique sus **ingresos** . Comience estimando la cantidad de productos o servicios vendidos y sus precios. Simultáneamente, considere su capacidad, el potencial de mercado, las tendencias estacionales, las necesidades recurrentes de los clientes y las proyecciones de crecimiento del negocio. Proyecte los ingresos mensuales para los próximos 12 meses.

Para obtener estimaciones confiables:

- Analizar el desempeño de los competidores.
- Utilice su propia experiencia en la industria o investigación de mercado.
- Realice encuestas a clientes u ofrezca pedidos anticipados.
- Aproveche los datos y las estadísticas secundarias.

Por último, recuerda siempre vigilar tu **flujo de caja** .

Sección 3: Las finanzas empresariales en la práctica

Al administrar tus finanzas como emprendedor individual, debes considerar el ahorro y la planificación de impuestos. Aquí tienes algunas estrategias para ahorrar:

Co-funded by the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

Legal description – Creative Commons licensing: The materials published on the SELF project website are classified as Open Educational Resources' (OER) and can be freely (without permission of their creators): downloaded, used, reused, copied, adapted, and shared by users, with information about the source of their origin.

	• Automatiza el ahorro a través de herramientas o aplicaciones bancarias. • Minimice los costes innecesarios revisando las suscripciones y renegociando los contratos. • Priorizar el pago de deudas con intereses altos. Para estar preparado para cumplir con sus obligaciones fiscales, asegúrese de: • Registre los ingresos y gastos meticulosamente utilizando el software de contabilidad. • Familiarícese con las normativas fiscales pertinentes. • Reserve entre el 20 y el 30 por ciento de sus ingresos para impuestos. • Contrata un contable profesional o un asesor fiscal para garantizar el cumplimiento y optimizar tus finanzas. Finalmente, los emprendedores individuales suelen enfrentar fluctuaciones de ingresos debido a la demanda variable, las tendencias estacionales o los retrasos en los pagos. Las siguientes estrategias pueden ayudarle a prepararse para mantener su estabilidad financiera: • Crea un fondo de emergencia: Ahorra lo suficiente para cubrir de 3 a 6 meses de gastos de manutención y del negocio. Empieza con poco, reservando el 10 % de cada pago. • Seguimiento de tendencias: estudie los ciclos de la industria para anticipar las fluctuaciones. • Adopte un presupuesto ajustado: priorice los gastos esenciales y recorte los no esenciales durante los períodos de escasez. • Facturar con prontitud y hacer seguimiento. Diversifique sus fuentes de ingresos: explore servicios relacionados, oportunidades independientes u opciones de ingresos pasivos.
Glosario (máximo 5 términos)	**Contabilidad por partida simple:** Un método contable simple en el que cada transacción financiera se registra con una sola partida, ya sea como ingreso o como gasto. Este método es adecuado tanto para emprendedores individuales como para pequeñas empresas con un volumen mínimo de transacciones.

Co-funded by the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

Legal description – Creative Commons licensing: The materials published on the SELF project website are classified as Open Educational Resources' (OER) and can be freely (without permission of their creators): downloaded, used, reused, copied, adapted, and shared by users, with information about the source of their origin.

	Margen de beneficio: Métrica financiera que mide la cantidad de beneficios obtenidos por las ventas como porcentaje de los ingresos. Indica la eficiencia de una empresa para convertir las ventas en beneficios. **Modelo de fijación de precios:** Un enfoque estructurado para determinar los precios específicos que se cobran por productos o servicios. Considera las condiciones del mercado, las expectativas del cliente y los objetivos del negocio, y puede adaptarse con frecuencia. **Presupuesto personal de supervivencia:** Un plan financiero que describe los ingresos mínimos que un emprendedor individual debe generar para cubrir sus gastos de manutención. Este presupuesto incluye todos los gastos esenciales como alquiler, servicios públicos, comestibles y transporte, así como gastos de lujo como viajes y entretenimiento. **Flujo de caja:** El movimiento de dinero que entra y sale de una empresa. Incluye entradas (p. ej., ingresos por ventas) y salidas (p. ej., pagos de gastos). Un flujo de caja positivo garantiza que la empresa pueda pagar sus facturas y evitar la insolvencia.

Co-funded by the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

Legal description – Creative Commons licensing: The materials published on the SELF project website are classified as Open Educational Resources' (OER) and can be freely (without permission of their creators): downloaded, used, reused, copied, adapted, and shared by users, with information about the source of their origin.

Autoevaluación (preguntas y respuestas de opción múltiple)	1. ¿Qué muestra principalmente el estado de flujo de efectivo? a) La rentabilidad de la empresa a lo largo de un ejercicio fiscal b) Las deudas y obligaciones totales de la empresa **c) Cómo afectan los cambios en el balance general y la cuenta de resultados al efectivo** 2. ¿Qué método contable es adecuado para empresarios individuales con transacciones mínimas? **a) Contabilidad de partida simple** b) Contabilidad por partida doble c) Contabilidad de costos 3. ¿Qué determina el modelo de fijación de precios? **a) Precios de productos específicos** b) Valor del cliente c) Modelo de negocio 4. ¿Por qué es crítico el flujo de caja? **a) Garantiza que se puedan pagar las facturas** b) Aumenta los márgenes de beneficio c) Reduce los impuestos 5. En general, ¿cuánto ingreso se debe reservar para impuestos? a) 10–15% **b) 20–30%** c) 40–50%
Bibliografía	1. ASESORÍA ALSAYED. (sin fecha). Contabilidad básica: Freelancers y emprendedores individuales. Asesoría Alsayed. https://alsayedadvisory.com/blogs/starting-a-business/accounting-101-freelancers-solopreneurs 2. Cabalova, J. (2023). Účtovníctvo: Základy jednoduchého účtovníctva [Contabilidad: conceptos básicos de la contabilidad por partida única]. https://sosaw.sk/wp-content/uploads/2023/07/S_Ucebny-text_Zaklady-jednoducheho-uctovnictva-_obchodny-pracovnik-.pdf 3. McConnon, JC (2018). Estrategias básicas de fijación de precios para pequeñas empresas. Extensión Cooperativa de la Universidad de Maine. https://extension.umaine.edu/publications/wp-content/uploads/sites/52/2019/02/3000.pdf

Co-funded by the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

Legal description – Creative Commons licensing: The materials published on the SELF project website are classified as Open Educational Resources' (OER) and can be freely (without permission of their creators): downloaded, used, reused, copied, adapted, and shared by users, with information about the source of their origin.

	4. Stofferis, A. (2023). Guía contable para emprendedores individuales. República de Estonia, Residencia electrónica. https://www.e-resident.gov.ee/blog/posts/accounting-for-solopreneurs/ 5. Stokes, D., Wilson, N. (2010). Gestión de pequeñas empresas y emprendimiento. Cengage Learning EMEA. ISBN 978-1-4080-1799-9.
Recursos (videos, enlace de referencia)	https://use.expensify.com/resource-center/guides/pricing-strategies-for-small-businesses https://evolving-digital.com/resources/pricing-strategy-a-complete-guide/

Co-funded by the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

Legal description – Creative Commons licensing: The materials published on the SELF project website are classified as Open Educational Resources' (OER) and can be freely (without permission of their creators): downloaded, used, reused, copied, adapted, and shared by users, with information about the source of their origin.