



FINANZAS PARA EMPRENDEDORES

Objetivo:

La acción formativa que se presenta tiene como objetivo principal **proporcionar los conocimientos fundamentales que toda persona emprendedora debe poseer, para gestionar de manera eficiente la dimensión económico-financiera de su negocio.**

Se trata de una acción adaptada para personas que no poseen formación financiera.

Incluye todos los elementos de ámbito económico y financiero imprescindibles para gestionar un negocio e interpretar información financiera.

En esta acción formativa los alumnos aprenden -paso a paso- todos los aspectos de carácter económico y financiero que todo emprendedor debe conocer y comprender.

Contenidos:

- **Modelo de negocio:** Qué vendo. A quién. Dónde. Cómo monetizo.
- **Análisis e identificación de costes.** Nos permite conocer los costes en los que incurre nuestro negocio y nos aporta valiosa información sobre márgenes y punto de equilibrio.
- **Fijación del precio de productos y/o servicios.** Criterios para fijar el precio para poder ganar dinero y poder competir en el mercado. Estimación del ticket medio de venta.
- **Inversión inicial previa al inicio de actividad y posterior.** Necesidades de inversión mínima necesaria. Tipos de elementos de inversión y tratamiento.
- **Financiación.** Cómo financiar la puesta en marcha y las necesidades de financiación posterior. Recorrido por las diferentes fuentes de financiación: adecuación de cada instrumento según necesidades específicas y fase del emprendimiento. ventajas e inconvenientes de cada una de ellas.
- **Elaboración de la previsión de ventas.** En base a criterios objetivos, Objetivos de venta.
- **La cuenta de resultados.** Para saber si se obtienen ganancias o pérdidas a lo largo del año.
- **Balance de situación.** Nos permite conocer la situación patrimonial en un momento determinado. Clave para solicitar financiación.
- **El flujo de caja:** Anticipar y controlar el dinero que entra y sale de caja para garantizar la viabilidad del negocio.
- **Indicadores económicos y financieros:** Punto de equilibrio, cash Flow, CAC, EBITDA, Beneficio Neto... que nos permitirán entender la situación del negocio.
- **Obligaciones fiscales y tributarias:** Autónomos y Sociedades. IVA, IRPF. IS.... Entender qué son, cuál es su naturaleza y cómo afectan al negocio.
- **El plan económico financiero:** Documento completo. La hoja de ruta que permite seguir el rumbo hacia la viabilidad y la rentabilidad del negocio.

Metodología:

Se basa en una metodología práctica centrada en el enfoque *learning by doing* (aprender haciendo).

Se presentan contenidos teóricos clave para comprender los conceptos fundamentales de la gestión económica de un negocio.

Cada bloque teórico se complementa con la aplicación práctica de casos reales, permitiendo al alumnado experimentar y consolidar lo aprendido. La acción formativa culmina con la elaboración de un Business Case basado en un Plan Económico-financiero sobre la idea o proyecto de negocio de cada participante.

Todo el proceso de aprendizaje se desarrolla de forma amena, clara y cercana, facilitando la comprensión y el aprovechamiento del contenido por parte de personas emprendedoras, independientemente de su experiencia y conocimientos previos.

Cronograma:

- Duración: 20 horas.
- Sesiones: 4 sesiones presenciales de 5 horas
- Horario de 09 a 14:00 h.
- Lugar de realización: Cámara de Madrid. Plaza de la Independencia, 1. 28001 Madrid

Material necesario:

Los participantes deben acudir a las sesiones con folios o cuaderno, bolígrafo o lapicero y calculadora básica.

Docente:

Aurora Ramos Callejón