

# GESTIÓN Y CONTROL ECONÓMICO

# CONTENIDO

GESTIONES VARIAS .....	4
Fundación tripartita .....	4
Para la formación subvencionada de las empresas .....	4
Oficina española de patentes y marcas .....	4
Para registrar productos o servicios, nombre comercial o método .....	4
Agencia española de protección de datos .....	4
Para registrar una base de datos y cumplir con la LOPD .....	4
FACTURACIÓN .....	5
Cooperativa de trabajo asociado .....	5
Autónomos .....	6
Empresa .....	6
COLABORACIÓN .....	7
¿Con quién puedes colaborar? .....	7
¿Qué puedes mejorar? .....	8
INGRESOS .....	8
Expansión .....	8
¿HASTA DÓNDE LLEGO? .....	9
Estimación .....	9
Crea tu calendario .....	11
VENTA CRUZADA .....	12
Ejercicio .....	12
INGRESOS PASIVOS .....	13
Ejercicio .....	13
CONTROL ECONÓMICO .....	14
Nociones básicas .....	14
Costes Directos .....	14
Costes Indirectos .....	14
Costes Estructurales .....	15
¿Para qué nos sirve esto? .....	15
¿Venderse por horas? .....	15
Diseña tu método y empaquétalo .....	16
CONSEGUIR FINANCIAMIENTO .....	18
Crowdfunding .....	18

Tipos .....	18
Algunas plataformas .....	19
Claves.....	19
Bancos.....	20
Banca ética.....	20
Inversores externos.....	20
Subvenciones .....	21
Capitalizar el paro .....	21
Amigos y familia.....	21
PLANTILLA EXCEL .....	22
Cómo funciona la hoja de cálculo .....	22
Mi nómina .....	23
Cálculo económico de un taller .....	24
Coste / hora indirecto y estructural .....	27
Mi precio / hora.....	28
La visión general.....	29
Visión numérica .....	29
Pestañas vinculadas .....	31
Visión gráfica .....	31

# GESTIONES VARIAS

## Fundación tripartita

### Para la formación subvencionada de las empresas



Si nos dedicamos a la formación, un buen canal de entrada en empresas es la fundación tripartita que subvenciona la formación en empresa.

¿Cómo funciona?

Cada empresa por el simple hecho de contratar a trabajadores dispone de un presupuesto subvencionado por el estado de “x” euros. Estos “x” euros dependen de la cantidad de trabajadores que haya en plantilla. A más trabajadores y más pago de seguridad social, más posible inversión en formación.

El formador presenta un curso a la empresa y a la fundación tripartita que debe cumplir unos requisitos y debe estar muy bien definido en horas, horario y contenido.

Una vez aprobado la empresa abona el curso al formador y ésta reclama a la seguridad social el importe del curso correspondiente a esta formación. El estado devuelve este importe restando el mes siguiente o siguientes ese mismo importe de la carga de seguridad social que debe abonar la empresa.

## Oficina española de patentes y marcas

### Para registrar productos o servicios, nombre comercial o método



En la oficina de patentes y marcas podemos registrar lo siguiente:

1. Nuestras marcas: Estas son los nombres que reciben nuestros productos o servicios, para poder diferenciarlos de los de la competencia dándoles un nombre concreto. Por ejemplo, Actimel.
2. Nuestro nombre comercial: Es el nombre que define la empresa. Por ejemplo: Danone.
3. Nuestro método terapéutico es propiedad nuestra y puede ser registrado.

Todo esto puede hacerse a través de la página web de la OEPM : [www.oepm.es](http://www.oepm.es) o a través de un agente externo.

## Agencia española de protección de datos

### Para registrar una base de datos y cumplir con la LOPD



Agencia española de protección de datos. Registra nuestra base de datos. No se quedan con nuestros datos. Eso no lo necesitan. Solo quieren saber, qué tipo de datos recoges, su nivel de sensibilidad y para qué los vas a usar.

Esta base de datos debe ser creada con el consentimiento de los propietarios y debe ser protegida de una forma más o menos segura según el grado de sensibilidad de los datos recogidos. Por ejemplo, un teléfono o un nombre son datos de sensibilidad baja, con lo que requieren de poca protección. Los datos médicos, o religiosos, son de sensibilidad alta, y por tanto requieren de más protección.

Por el hecho de tener una base de datos registrada estamos obligados por ley a protegerla y a cumplir de cara a los usuarios registrados con sus derechos respecto a sus datos. Estos tienen derecho a cancelarlos, modificarlos, etc...

Para registrar la base de datos debemos ir a:

<http://sedeagpd.gob.es/sede-electronica-web/vistas/formNOTA/servicioNOTA.jsf>

## FACTURACIÓN

Para poder cobrar de un cliente es necesario facturar y declarar los ingresos. Existen varias formas de poder facturar y cobrar de tus clientes:

### Cooperativa de trabajo asociado



Si estás arrancando y tus ingresos son bajos, esta es una opción. Una Cooperativa de trabajo asociado es una empresa que factura por ti. Es decir, la factura que emites a tu cliente está a nombre de la cooperativa pero te evitas pagar los autónomos. A cambio pagas una cuota que cubre los gastos de gestión y tu seguridad social entre otros conceptos (dependiendo de la cooperativa).

¿Qué quiere decir esto? Pues que durante el tiempo que estás trabajando con tus clientes y que facturas a través de la cooperativa, tu eres supuestamente un trabajador de esa cooperativa y por tanto estás cotizando en la seguridad social, con todos los beneficios que eso comporta.

Pero ojo con las Cooperativas. Están en un espacio fronterizo, entre la legalidad y la ilegalidad. Debes elegir con cuidado, y a poder ser selecciona aquellas entidades que te contraten por obra y servicio pero de forma legal. Asesórate siempre con un abogado de confianza.

Algunas cooperativas:

- Factoo.es
- Conamad (de la asociación de Terapeutas Cofenat)
- Cooperativaonline.com
- Mutua Satma
- Tefacturamos.com

## Autónomos



A mí me gusta ver el concepto de autónomo como una microempresa. Eres una empresa en todo su funcionamiento pero a pequeña escala.

EL autónomo tiene la posibilidad de facturar a sus clientes. A cambio debe pagar una cuota mensual a la seguridad social de aproximadamente 270€-350€ (en 2017) en función del tipo de régimen.

Para los que empiezan por primera vez y cumplen ciertos requisitos, los autónomos disponen de una cuota reducida. El primer año 50€/mes, y sucesivamente va subiendo la cuota, de 133€/mes a su cuota final.

Los autónomos, al igual que las empresas, tienen que pagar trimestralmente el 21% de IVA y aproximadamente el 18% de retención en función del tipo de autónomo y de los ingresos.

A partir de ciertas cantidades ingresadas anualmente, sale más a cuenta ser una S.L. que un autónomo, ya que las empresas tienen un tope en cuanto al impuesto de sociedades. El autónomo paga más porcentaje de IRPF a más cobra.

Los autónomos, tienen una desventaja añadida, y es la responsabilidad ilimitada. Eso significa que un autónomo responder con sus bienes, si entra en quiebra.

## Empresa



Una empresa es una entidad que permite funcionar como un autónomo. La primera gran diferencia es que en la empresa el socio tiene una responsabilidad limitada, no respondiendo con su patrimonio, mientras que un autónomo responde al 100% por las deudas respecto a terceros.

Una desventaja de la empresa son los costes de darla de alta y de gestión.

A nivel de impuestos, en según que tramos de facturación la empresa paga tan solo el 25% de impuesto de sociedades, mientras que un autónomo, con facturaciones altas parecidas a las de una empresa pagaría más de IRPF.

Otra ventaja de una empresa es que tiene más facilidad de acceso a financiación.

Por otro lado, la empresa responde en caso de catástrofe con sus bienes, y no el autónomo.

# COLABORACIÓN

## ¿Con quién puedes colaborar?

Imagínate tu proyecto a lo grande.

¿Qué es aquello que **no podrás abarcar** por cantidad de trabajo? ¿Quién puede?

Por ejemplo: *Hago 100 facturas en vez de 10 -> Administrativo o Gestoría*

*Hago 400 sesiones al mes en vez de 40 -> Colaboradores "x, y, z"*

*Seguimiento de 10 talleres online -> Colaborador "w"*

Actividad	Colaborador

¿Qué es aquello que cuando crezcas requerirá de **más especialización** y tú no podrás hacer? (Zapatero a tus zapatos)

¿Quién puede?

Por ejemplo: *Marketing online (más redes, más seguimiento, etc..)-> Colaborador "z"*

*Rentings, Lissings, Factoring Confirming, descuentos, pagarés, impuestos, nóminas, etc... gestión administrativa heavy ->*

*Gestoría*

Actividad	Colaborador

## ¿Qué puedes mejorar?

¿Qué es aquello que puedes **automatizar**? ¿Cómo?

Cuáles son aquellas funciones que se pueden automatizar y optimizar para liberarte de tiempo. Qué es aquello que siempre piensas... Debería tener a alguien para hacer este “trabajo de pala”. O... ¡Qué engorroso, pesado y repetitivo es esto!

Por ejemplo:

*El cálculo del rendimiento económico de los talleres -> Un buen Excel o software de gestión*

*El envío de mis talleres y cursos a la comunidad -> Una buena organización y un software de boletín*

Proceso a automatizar	¿Cómo?

## INGRESOS

### Expansión

¿Cómo puedes **llegar a más gente**? ¿Cómo puedes mandar tu “PARA QUE” a más personas? ¿Qué se te ocurre?



Ahora apunta las actividades que sean profesionales pero no facturables. Son actividades que son igualmente necesarias para el negocio, como la contabilidad, las horas de marketing, la preparación de documentación, hacer pedidos, etc...

Actividad	Horas/mes
<i>Por ejemplo: seguimiento de clientes</i>	<i>4h</i>
<i>Por ejemplo: preparar cursos</i>	<i>60h</i>
<b>Total</b>	

Y ahora apunta aquellas actividades que no son profesionales pero que también quieres o tienes que hacer en tu día a día:

Por ejemplo: *Estar con la familia, salir a dar una vuelta, ir a la montaña, leer, ir al cine, dormir 8h, comer, meditar, ...*

Actividad	Horas/mes
<i>Por ejemplo: ir al cine</i>	<i>4h</i>
<i>Por ejemplo: jugar con mi hijo</i>	<i>60h</i>
<i>Por ejemplo: dormir y comer ;-)</i>	<i>300h</i>
<b>Total</b>	

## Crea tu calendario

Rellena el calendario mensual que te entrego en excel con el contenido siguiente:

1. Horas que dedicarás solo a ti,
2. Horas que dedicarás a los otros (pareja, hijos, amigos, ...)
3. Tiempo que dedicarás a nivel profesional pero NO facturable (preparar documentación, tiempo de marketing, ...) y
4. Tiempo que dedicarás a nivel profesional COBRANDO (sesiones, cursos, etc..)

Después de este ejercicio,  
¿Qué ves? ¿Detectas algo?

Aquello que has detectado que no te gusta,  
¿Cómo puedes mejorarlo o solucionarlo?

# VENTA CRUZADA

Productos o servicios relacionados que puedes vender en paralelo a tu producto o servicio principal. Para que el cliente vaya a comprarlo a otro lado... ¿por qué no se lo vendes tú?



## VENTA CRUZADA

*p.ej. Formación de Yoga*

- Productos complementarios  
*Venta de Ropa de yoga, inciensos, esterillas, libros, ...*
- Servicios
  - Complementarios  
*Clases de refuerzo, sesiones individuales,...*
  - Que mejoran lo aprendido (profundizan)  
*Curso de asanas, curso de meditación, ...*
- Servicios a futuro una vez acabado el primer servicio  
*Nivel 2 del curso, retiro, ...*

## Ejercicio

¿Qué **productos nuevos anexos** a tu servicio o producto principal puedes crear?

¿Cómo puedes mejorar tu cartera de productos y servicios? ¿Qué productos tienes? Piensa en servicios relacionados.

¿Qué servicios ofreces? Piensa en productos relacionados.

Por ejemplo:

*Si me dedico a dar clases de Yoga -> Vender esterillas, cojines, ropa, inciensos,... e incluso de mi marca.*

*Si me dedico a terapia de sueños -> Libretas, Apps, grabadoras, etc...*

Producto o servicio	Relacionado

# INGRESOS PASIVOS

Son aquellos ingresos que recibes sin trabajar. Son generados por productos o servicios que funcionan en piloto automático pero que siguen cumpliendo y ampliando tu propósito inicial



## INGRESOS PASIVOS

**p.ej. Formación de Yoga**

- Aquello que genera dinero sin que trabajes y que sigue cumpliendo tu propósito

*Un libro*

*Una APP de yoga, meditación, respiraciones, ...*

*Una tienda online de Yoga, ...*

## Ejercicio

**Ingresar sin trabajar.**

Empieza a pensar en ello. ¿De qué manera puedes hacer que tu aportación al mundo funcione sola? O prácticamente sola, es decir, que no dependa de ti.

Por ejemplo: *Escribiendo un libro. O montando una formación online (grabada). O creando una APP,...*

Aquello que apporto	Manera de aportarlo sin que dependa de mi