

# CONTROL ECONÓMICO

Primero de todo vamos a introducir algunos conceptos básicos sobre los costes y los ingresos.

## Nociones básicas

Si miramos todos los gastos que puede haber en una empresa, podemos dividirlos (de forma muy básica) en 3 tipos.

### Costes Directos

Son aquellos gastos que se pueden imputar directamente a un proyecto concreto, como una terapia, una charla, un taller, etc...

Por ejemplo:

Si estamos preparando un taller, las impresiones de los dosieres, el coste del alquiler de la sala para el curso, un viaje o hotel, serían costes directos para ese curso.

Supón que tienes a alguien trabajando para ti haciendo las clases de Yoga. Esta persona sería un coste directo, imputable a las clases de Yoga. Tendrías "x" ingresos por las clases de Yoga, y varios gastos, entre ellos el gasto de la persona que imparte la clase.

### Costes Indirectos

Son aquellos gastos que difícilmente pueden desglosarse y aplicarse a un proyecto directamente aunque forme parte de él. Es un gasto general de la empresa pero no divisible de forma clara por curso, terapia,... (que si repercutible). Tiene la peculiaridad que aumentan cuando aumenta la actividad de la empresa.

Por ejemplo:

El papel y la tinta. A más talleres y cursos, más gasto en papel y tinta. Pero no podemos desglosarlo por cada uno de los proyectos.

En el caso de un terapeuta, aquí podríamos introducir nuestra nómina. Podemos estar trabajando en un curso, en las charlas, en sesiones, preparando documentación, haciendo gestiones, etc... por tanto si no nos queremos complicar, lo más fácil es ponerlo como coste indirecto. De esta manera repercutimos nuestro coste en todas las actividades de la empresa.

### Costes Estructurales

Son aquellos que siempre están. Que "caen" a día 1 de mes por el simple hecho de "subir la persiana".

Por ejemplo:

El alquiler, internet, un préstamo, los seguros, etc.

Un ejemplo que estaría entre los 2 tipos de gasto (indirecto y estructural) sería:

Si tenemos un local donde se realizan cursos y terapias, el agua o la luz serían un buen ejemplo. A más clientes y más trabajadores, más gasto de agua y luz pero hay un fijo que no podemos evitar que cae cada mes.

## ¿Para qué nos sirve esto?

- Para saber si un curso / taller / tipo de terapia nos sale a cuenta.
- Para saber si la empresa es rentable o no.
- Para saber cuánto margen tengo para invertir en otros proyectos.
- Para hacer una previsión de un futuro proyecto.
- Para calcular nuestro precio hora mínimo y poder presupuestar correctamente los talleres, cursos y terapias.
- Para poder ser competitivos.

- Para saber cuánto tengo que cobrar

## PLANTILLA EXCEL

### Cómo funciona la hoja de cálculo

Al abrir la hoja de cálculo os vais a encontrar con una página tipo esta:

	ANT	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	
<b>INGRESOS</b>														
Talleres		2.125,00 €	9.720,00 €	820,00 €	2.250,00 €	2.980,00 €	5.080,00 €	3.150,00 €	1.500,00 €	2.870,00 €	820,00 €	3.890,00 €	0,00 €	35.285,00 €
Taller tipo 1		575,00 €	650,00 €	820,00 €		640,00 €	520,00 €	950,00 €		550,00 €	920,00 €	1.250,00 €		6.875,00 €
Taller tipo 2			3.500,00 €											3.500,00 €
Taller tipo 3		1.560,00 €	2.320,00 €		2.250,00 €	2.320,00 €	4.560,00 €	2.200,00 €	1.500,00 €	2.320,00 €		2.640,00 €		21.660,00 €
Taller tipo 4			3.250,00 €											3.250,00 €
Previsión														0,00 €
Sesiones individuales		500,00 €	600,00 €	1.150,00 €	1.400,00 €	800,00 €	500,00 €	400,00 €	300,00 €	150,00 €	550,00 €	500,00 €	350,00 €	7.200,00 €
Charlas		30,00 €	85,00 €	320,00 €	200,00 €	180,00 €	50,00 €	310,00 €	85,00 €	140,00 €	30,00 €	210,00 €	300,00 €	1.940,00 €
Previsión														0,00 €
Venta de productos		289,00 €	1.471,00 €	510,00 €	42,00 €	115,00 €	856,00 €	25,00 €	65,00 €	73,00 €	320,00 €	210,00 €	15,00 €	3.971,00 €
Previsión				324,00 €	936,00 €									1.360,00 €
Otros		70,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	70,00 €
Ingreso 1		70,00 €												
Previsión														0,00 €
<b>TOTAL</b>		<b>2.994,00 €</b>	<b>11.876,00 €</b>	<b>2.800,00 €</b>	<b>3.892,00 €</b>	<b>4.055,00 €</b>	<b>6.486,00 €</b>	<b>3.885,00 €</b>	<b>1.950,00 €</b>	<b>3.233,00 €</b>	<b>1.820,00 €</b>	<b>4.810,00 €</b>	<b>665,00 €</b>	<b>48.469,00 €</b>
<b>GASTOS</b>														
Gasto directo talleres/sesiones		330,00 €	598,00 €	845,00 €	325,00 €	515,00 €	585,00 €	325,00 €	520,00 €	325,00 €	325,00 €	635,00 €	325,00 €	5.453,00 €
Alquiler sala		190,00 €	190,00 €	510,00 €	190,00 €	380,00 €	190,00 €	190,00 €	420,00 €	190,00 €	190,00 €	510,00 €	190,00 €	
Impresión dossieres		80,00 €	98,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	150,00 €	75,00 €	40,00 €	75,00 €	65,00 €	75,00 €	
Dieta y desplazamientos														
Marketing online		60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	
Marketing offline			250,00 €				185,00 €							

Antes de entrar a explicar el contenido de cada pestaña, vamos a ver la estructura del Excel:

Lo primero de todo es observar que hay varias pestañas en la parte de abajo.

En azul tenemos la pestaña que lo agrupa todo

En naranja las pestañas correspondientes a gráficas de información

En rojo las pestañas correspondientes al detalle de un tipo de gasto en concreto

En verde las pestañas correspondientes al cálculo de rendimiento de nuestros cursos o terapias

¿Qué hay en cada pestaña?

**General:** Detalle de ingresos y gastos por meses y por tipos con un resultado final del rendimiento del negocio

**Ind precio/hora:** Indicadores para calcular cual es nuestro precio hora. El precio hora de venta y el de coste. Recibe la información de la pestaña **General**

**Ind rendimiento:** Gráficas de rendimiento general. Su información proviene de la pestaña **General**.

**Trabajadores:** pestaña con los gastos de nuestros trabajadores (si es que los hay) y con el nuestro. Aquí se incluye lo que vamos a cobrar de la empresa. Esta pestaña alimenta la pestaña **General**

**Ind Redes:** Gráficas de rendimiento con la información de qué vías de captación de clientes son las más buenas para nosotros en función del tipo de taller o terapia.

**Sesiones:** Excel de seguimiento de los ingresos que tenemos a través de las sesiones individuales. De la misma manera que veremos en los talleres, se pueden hacer varias pestañas de sesiones con cada tipo de sesión que impartimos.

Taller tipo “x”: Varias pestañas que nos sirven para el control del rendimiento económico de distintas actividades tipo taller o charlas que podamos dar.

Todas las pestañas azules, verdes y rojas funcionan de una manera similar. La barra negra indica el contenido de los campos que se encuentran debajo. Por ejemplo, nombre, total, mes, ...

La barra verde indica ingresos, la roja gastos y la azul resultados.

Todos los campos **resaltados en color amarillo** indican que son editables. En realidad todos lo son, pero en ciertas pestañas hay algunos campos que se autocalculan o reciben información de otras pestañas y es mejor no tocar.

Antes de empezar a trabajar, accedemos a Google Drive y seleccionamos el documento “control económico”. Le damos con el botón derecho y hacemos una copia de seguridad.

## Mi nómina

Esto es algo que habitualmente nadie tiene en cuenta. Normalmente en los negocios pequeños, la tendencia es la siguiente: ingreso dinero, pago proveedores y si queda algo, para mí. Esa es una mala filosofía ;-)

Dentro de lo que son los costes del negocio, debe de estar incluida mi nómina.

¿Y qué nómina me pongo?

La finalidad de esta página es **extraer un valor de nómina mensual** basado en mis gastos reales mensuales y anuales, y en aquellas actividades que me gustaría hacer (y que aún no hago) para que el valor final obtenido de la nómina, incluya lo que hay ahora y lo que quiero que haya.

Lo primero que haremos es abrir el Excel y acceder a la pestaña “Mi nómina” (1)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	<b>Gastos mensuales</b>	<b>2.145,00 €</b>							
2									
3	<b>Desplazamiento</b>								
4	Gasolina	20,00 €							
5	Metro	30,00 €							
6	Tren								
7									
8	<b>Casa</b>								
9	Alquiler / hipoteca	950,00 €							
10	Luz	45,00 €							
11	Agua	25,00 €							
12									
13	<b>Gastos anuales</b>	<b>9.300,00 €</b>							
14									
15	Formación en Diseño Humano	700,00 €							
16	Viaje a Perú	5.000,00 €							
17	Formación en Gestión y Marketing	500,00 €							
18	Retiro de Semana Santa	600,00 €							
19	Vacaciones Julio con los niños	3.000,00 €							
20									
21									
22	<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>2.961,67 €</b>							

Una vez aquí nos vamos a encontrar 2 bloques principales en color negro (2)

- Gastos mensuales: En este bloque vamos a ir desmenuzando todos aquellos gastos que tenemos actualmente mes a mes.

También vamos a incorporar todo aquello que no nos permitimos o no nos podemos permitir pero que queremos poder hacer. Lo podemos ir ordenando por sub-bloques (los que están en gris (3)). A medida que vayamos incorporando gastos el Excel nos irá calculando el total mensual en (4).

El Excel incluye algunas sugerencias de tipos de gasto. Se pueden modificar, borrar y añadir al gusto.

- Gastos anuales: aquí detallaremos aquellos gastos puntuales que podemos tener anualmente, como por ejemplo, viajes, formaciones, etc...  
Este importe total anual (5) se va a dividir entre 12 y se va a sumar a la nómina mensual.
- De esta manera tendremos un total mensual (6) que incluye los gastos fijos mensuales y los anuales (tanto actuales como deseados)

## Cálculo económico de un taller

Partiremos del cálculo del rendimiento de un taller para ir explicando algunos conceptos sobre la marcha.

Abrimos el documento “control económico”.

Hacemos click sobre la pestaña de “Taller tipo 1” tal como muestra la imagen y accedemos a un apartado tipo este:

Control económico											
Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Complementos Ayuda Última modificación hace 5 minutos											
Comentarios Compartir											
€ % .00 .00 123 Arial 10 B I A -											
A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	TALLER TIPO 1	Fecha		Total	Pagado	Pendiente	Comentarios	Nombre	Pendiente	Comentarios	
2	INGRESOS			905,00 €	220,00 €	685,00 €					
3	MTP	Nombre 1		115,00 €	35,00 €	80,00 €		Nombre 1	80,00 €		
4	CON	Nombre 2		115,00 €	115,00 €	0,00 €		Nombre 2	0,00 €		
5	FB	Nombre 3		100,00 €	0,00 €	100,00 €		Nombre 3	100,00 €		
6	FB	Nombre 4		115,00 €	0,00 €	115,00 €		Nombre 4	115,00 €		
7	FB	Nombre 5		115,00 €	0,00 €	115,00 €		Nombre 5	115,00 €		
8	FB	Nombre 6		115,00 €	35,00 €	80,00 €		Nombre 6	80,00 €		
9	CON	Nombre 7		115,00 €	0,00 €	115,00 €		Nombre 7	115,00 €		
10	FB	Nombre 8		115,00 €	35,00 €	80,00 €		Nombre 8	80,00 €		
11											
12		Recuperación de sesiones		0,00 €				Recuperación de			
13											
14	GASTOS			550,00 €							
15		Indirectos / estructurales	25,00 €	300,00 €							
16		Directos									
17		Dossieres		40,00 €							
18		Alquiler sala		190,00 €							
19		Transporte		10,00 €							
20		Dietas		10,00 €							
21											
22	TOTAL			355,00 €							
23		precio / hora	12 horas	29,58 €							
24											
25	TALLER TIPO 1	Fecha		Total	Pagado	Pendiente	Comentarios	Nombre	Pendiente	Comentarios	
26	INGRESOS			0,00 €	0,00 €	0,00 €					
27		Nombre 1		0,00 €	0,00 €	0,00 €		Nombre 1	0,00 €		
28		Nombre 2		0,00 €	0,00 €	0,00 €		Nombre 2	0,00 €		
29		Nombre 3		0,00 €	0,00 €	0,00 €		Nombre 3	0,00 €		
30		Nombre 4		0,00 €	0,00 €	0,00 €		Nombre 4	0,00 €		
31											
32		Recuperación de sesiones		0,00 €				Recuperación de :			

En esta imagen se muestran una ficha para el control económico de 1 taller. El bloque con el título verde son los ingresos, el de color rojo los gastos y el de color azul el resultado. Debajo hay una copia de esta estructura a modo de plantilla para otro taller del mismo tipo.

Si por ejemplo impartís talleres de coaching y de reiki, cada uno de ellos debería estar en una pestaña distinta. En la pestaña de Reiki iréis dando de alta todos los talleres de reiki del año, y en la de coaching, los de coaching. Lo mismo sucederá con las sesiones. Si dais distintos tipos de terapias, será necesario abrir otra pestaña de sesiones (copiando

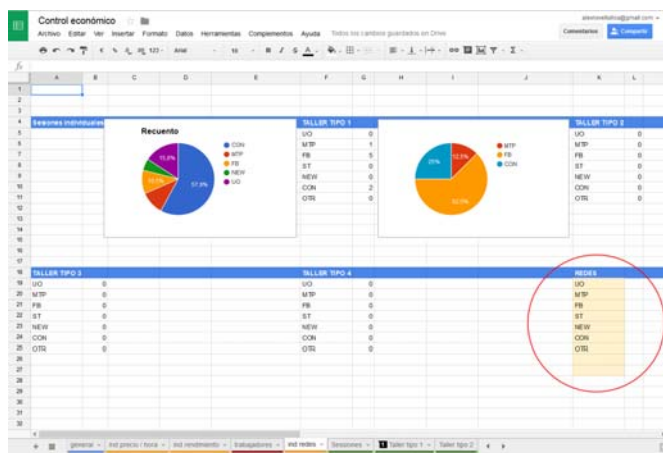
la existente) con las nuevas terapias. En este caso tendréis que vincular la nueva pestaña con la pestaña general para que los resultados de los ingresos de estas nuevas terapias se muestren en la tabla global.

¿Qué vemos en esta página?

Vamos a la primer parte de la hoja. Esto son los ingresos:

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	1	TALLER TIPO 1	Fecha		Total	Pagado	Pendiente	Comentarios
2		INGRESOS			905,00 €	220,00 €	685,00 €	
3	MTP	Nombre 1			115,00 €	35,00 €	80,00 €	
4	CON	Nombre 2			115,00 €	115,00 €	0,00 €	
5	FB	Nombre 3			100,00 €	0,00 €	100,00 €	
6	FB	Nombre 4			115,00 €	0,00 €	115,00 €	
7	FB	Nombre 5			115,00 €	0,00 €	115,00 €	
8	FB	Nombre 6			115,00 €	35,00 €	80,00 €	
9	CON	Nombre 7			115,00 €	0,00 €	115,00 €	
10	FB	Nombre 8			115,00 €	35,00 €	80,00 €	
11								
12		Recuperación de sesiones			0,00 €			
13								
14		GASTOS			550,00 €			
15		Indirectos / estructurales		25,00 €	300,00 €			
16		Directos						
17		Dossieres			40,00 €			
18		Alquiler sala			190,00 €			
19		Transporte			10,00 €			
20		Dietas			10,00 €			
21								
22		TOTAL			355,00 €			

1. Red social de la que viene el cliente. Esto es una lista desplegable que podemos editar en la pestaña **ind. Redes**. Podéis cambiar el nombre y añadir/borrar elementos.



2. Nombre
3. Email
4. Teléfono.
5. Precio del taller. Es editable. Es posible que alguien por alguna razón se le haga un descuento. Aquí ponéis el precio que le cuesta a cada uno el taller
6. Lo que han pagado hasta la fecha. Paga y señal, pagos trimestrales, etc... A medida que les vayáis sumando a esta casilla, el bloque 7 os irá indicando lo que queda pendiente.
7. Al lado del bloque 7 disponéis de un campo para comentarios.

Vamos a la segunda parte de la hoja. Esto son los gastos y los resultados.

	A	B	C	D	E	F	G	H
1		▼ TALLER TIPO 1	Fecha		Total	Pagado	Pendiente	Comentarios
2		▼ INGRESOS	email	telefono	905,00 €	220,00 €	685,00 €	
3	MTP	Nombre 1			115,00 €	35,00 €	80,00 €	
4	CON	Nombre 2			115,00 €	115,00 €	0,00 €	
5	FB	Nombre 3			100,00 €	0,00 €	100,00 €	
6	FB	Nombre 4			115,00 €	0,00 €	115,00 €	
7	FB	Nombre 5			115,00 €	0,00 €	115,00 €	
8	FB	Nombre 6			115,00 €	35,00 €	80,00 €	
9	CON	Nombre 7			115,00 €	0,00 €	115,00 €	
10	FB	Nombre 8			115,00 €	35,00 €	80,00 €	
11								
12		Recuperación de sesiones			0,00 €			
13								
14		<b>GASTOS</b>		horas	coste / hora	550,00 €		
15		Indirectos Estructurales		12	25,00 €	300,00 €		
16		Directos						
17		Dosieres				40,00 €		
18		Alquiler sala				190,00 €		
19		Transporte				10,00 €		
20		Dietas				10,00 €		
21								
22		<b>TOTAL</b>				355,00 €		
23		Beneficio				39,23 €		

Como comentábamos al principio del capítulo, tenemos varios tipos de gasto. En este caso, el más evidente es el gasto directo del taller. Por ejemplo, si lo doy en una sala externa, el coste del alquiler será un coste directo (3). Si tengo que coger un tren para impartir este taller o quedarme a comer donde sea, también será un coste directo del taller (3). Pero qué pasa con todos aquellos gastos que tiene que cubrir nuestra actividad pero que no podemos repercutir directamente aquí? Por ejemplo algún préstamo que tengamos fruto del inicio de la actividad, o el alquiler de un local, o el material de oficina que usamos, o la línea móvil e internet, etc... Cada uno de los talleres que realizamos debería cubrir parte de estos costes, y entre todos ellos, el total.

¿Cómo lo hacemos?

Introduciendo el coste indirecto y estructural de nuestro negocio repartido en los distintos talleres que se imparten en la casilla 4 y 2.

Vamos a explicar el concepto un poco más a fondo:

## Coste / hora indirecto y estructural

Vamos a la pestaña **ind precio / hora** y nos encontramos con esta página:

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1															
2	<b>Precio / hora</b>	%	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SET</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>	<b>Total</b>
3															
4	gasto / mes (de otra pestaña)		12.862,87 €	10.206,25 €	9.360,07 €	9.676,07 €	9.461,30 €	9.680,07 €	9.128,97 €	9.246,30 €	9.245,07 €	9.600,07 €	8.851,30 €	8.790,87 €	116.109,21 €
5	horas trabajadas facturables		120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1440
6	gasto / hora / mes		107,19 €	85,05 €	78,00 €	80,63 €	78,84 €	80,67 €	76,07 €	77,05 €	77,04 €	80,00 €	73,76 €	73,26 €	80,63 €
7															
8	beneficio		30												
9															
10	<b>Precio hora final</b>		<b>139,35 €</b>	<b>110,57 €</b>	<b>101,40 €</b>	<b>104,82 €</b>	<b>102,50 €</b>	<b>104,87 €</b>	<b>98,90 €</b>	<b>100,17 €</b>	<b>100,15 €</b>	<b>104,00 €</b>	<b>95,89 €</b>	<b>95,23 €</b>	<b>104,82 €</b>
11															
12															
13	campos editables														
14															
15															
16	<b>Precio / hora / Indirecto + estructural</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SET</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>	<b>Total</b>	
17															
18	gasto / mes (de otra pestaña)		9.532,87 €	8.558,25 €	8.465,07 €	8.951,07 €	8.246,30 €	8.695,07 €	8.803,97 €	8.326,30 €	8.520,07 €	9.275,07 €	8.216,30 €	8.465,87 €	104.056,21 €
19	horas trabajadas facturables		120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1440
20	<b>gasto I+E / hora / mes</b>		<b>79,44 €</b>	<b>71,32 €</b>	<b>70,54 €</b>	<b>74,59 €</b>	<b>68,72 €</b>	<b>72,46 €</b>	<b>73,37 €</b>	<b>69,39 €</b>	<b>71,00 €</b>	<b>77,29 €</b>	<b>68,47 €</b>	<b>70,55 €</b>	<b>72,26 €</b>
21															
22	Ojo! Este total incluye actualmente la nómina del personal teniendo en cuenta que no es posible repetirla directamente por proyecto. En el caso que uno de los trabajadores solo se dedicara por ejemplo a hacer €														
23															

Para esto, vamos a fijarnos en el bloque de abajo

El campo 1 es un total que proviene de la pestaña general y que incluye todos aquellos gastos que son indirectos y estructurales, pero no los directos.

Incluye marketing, desplazamientos, formación, dietas, colaboradores externos que no sean directos de proyecto, mi nómina, gastos variados como luz, agua, gas, internet, seguros, prestamos, impuestos, alquiler de mi local si lo tengo, ...

No incluye, gastos que se puedan imputar directamente a un taller o terapia, nóminas de trabajadores o colaboradores que trabajen solo en proyectos específicos, marketing aplicable a 1 taller en concreto, ...

El campo 2 incluye el total de horas que trabajo en ese mes. ¿Por qué? Porque con esas horas debo de ser capaz de cubrir todos esos gastos (entre otras cosas que veremos más adelante). Aquí ponemos una estimación lo más real posible de las horas que dedicamos a producir dinero directamente. Son horas facturables. Estas horas deben coincidir con la suma de horas de todas mis sesiones (terapias) y talleres del mes.

El campo 3 nos dice el coste indirecto y estructural que carga cada hora nuestra de trabajo. Este es el que tenemos que aplicar a nuestro taller en función de las horas realizadas en el taller.

Volvamos a la pestaña "Taller tipo 1"

En el campo 4 pondremos pues las horas impartidas en el taller.

En el campo 2 pondremos el coste indirecto y estructural que hemos visto en la pestaña **ind precio / hora**.

En los campos por debajo de 3 iremos añadiendo los conceptos con los costes que se pueden aplicar directamente a este proyecto. Como una promoción de marketing, el alquiler de una sala, etc.

Una vez introducidos los ingresos y los gastos, el campo 5 nos da el resultado final en € y el campo 6 el % de beneficio de este taller.



Este importe es el que deberemos añadir a la pestaña **general** en el apartado ingresos / talleres:

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
	ANT	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC		
1															
2															
3															
4															
5															
6															
7															
8															
9															
10															
11															
12															
13															
14															
15															
16															
17															

Si para un mes hay más de un ingreso para un mismo tipo de taller debemos añadir por ejemplo:

$$= 2546+968$$

Donde cada uno de los importes es el ingreso de cada taller. La hoja de Excel realiza el cálculo automáticamente.

## Mi precio / hora

Mi precio hora depende de 2 cosas:

1. Los costes que tenga
2. El valor que le de a lo que hago y a mi mismo ;-)

El **punto 1** es fácil de calcular. Es un tema de matemáticas. Vamos a por ello.

Vamos a la pestaña **ind precio / hora**

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
	Precio / hora	%	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	Total
1															
2															
3															
4															
5															
6															
7															
8															
9															
10															
11															
12															
13															
14															
15															
16															
17															
18															
19															
20															
21															
22															
23															

En este caso, el campo 1 incluye absolutamente todos los costes que tenemos. La información proviene de la pestaña **general**.

El campo 2 incluye el total de horas que trabajo en ese mes. ¿Por qué? Porque con esas horas debo de ser capaz de cubrir todos esos gastos (entre otras cosas que veremos más adelante). Aquí ponemos una estimación lo más real posible de las horas que dedicamos a producir dinero directamente. Son horas facturables. Estas horas deben coincidir con la suma de horas de todas mis sesiones (terapias) y talleres del mes.

El campo 3 nos dice el total de costes que carga cada hora nuestra de trabajo.

El campo 4 nos permite indicar el % de beneficio que queremos ganar por cada hora trabajada

El campo 5 nos da el resultado de nuestro precio / hora que debemos facturar para cubrir todos estos costes y tener un 30% de beneficio.

Si desglosamos una hora nuestra queda así:

Precio / hora = Coste directo + Coste indirecto + Coste estructural + Beneficio

Ya hemos calculado lo que debemos ganar para cubrir costes y sacar un beneficio. Punto 1 solucionado.

El **punto 2** es más difícil de calcular. Más que difícil, podríamos decir que es difuso :-D.

Depende de lo que nos valorem a nosotros mismos y a lo que hacemos. De hecho, el % de beneficio que apliquemos dependerá de ello.

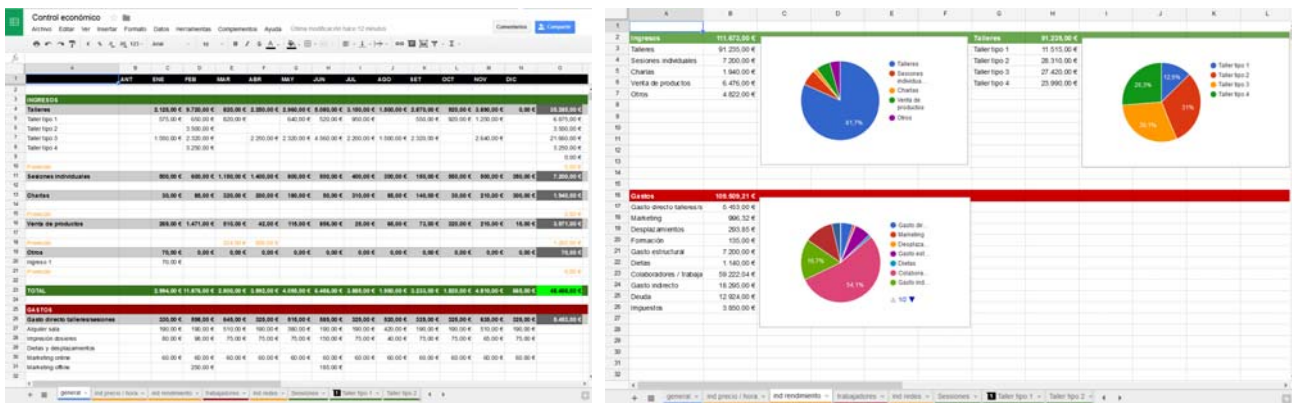
Aquí es donde entran todas nuestras creencias sobre el dinero, la espiritualidad, el abuso, el poder, la avaricia, el altruismo, ...

Este bloque nos invita a trabajar esas alergias y creencias que trabajamos durante el curso.

## La visión general

Podemos tener una visión general de nuestra empresa de 2 maneras distintas: numéricamente y gráficamente.

La versión numérica es la pestaña **general** y la versión gráfica es la pestaña **ind rendimiento**.



La pestaña de **ind rendimiento** está directamente vinculada con los números que se introducen en la pestaña **general**.

## Visión numérica

Se encuentra en la pestaña **general**. Esta pestaña se organiza en 2 grandes bloques: **ingresos** y **gastos**

Cada uno de estos 2 grandes bloques está a su vez subdividido es grupos que corresponden a los distintos tipos de ingresos o gastos. Por ejemplo, en el caso de los ingresos tenemos el bloque Talleres y dentro los ingresos desglosados por cada tipo de taller. Lo mismo sucede con los gastos. Tenemos por ejemplo el bloque de Colaboradores y dentro los gastos de cada uno de los colaboradores.

Fijaros que las filas que están color rojo, verde, gris, negro o azul no son editables. Son el resultado de cálculos automáticos de otras celdas. Un ejemplo los las celdas con el circulo 2 de la imagen que viene a continuación.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1	ANT	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC		
2															
3	<b>INGRESOS</b>														
4	Talleres	2.125,00 €	9.720,00 €	7.100,00 €	9.140,00 €	5.810,00 €	7.720,00 €	9.520,00 €	7.390,00 €	8.190,00 €	5.560,00 €	12.460,00 €	6.500,00 €		91.235,00 €
5	Taller tipo 1	575,00 €	650,00 €	820,00 €		640,00 €	520,00 €	950,00 €	2.640,00 €	550,00 €	2.920,00 €	1.250,00 €			11.515,00 €
6	Taller tipo 2		3.500,00 €	3.640,00 €	3.250,00 €	2.850,00 €			3.250,00 €	5.320,00 €		3.250,00 €	3.250,00 €		28.310,00 €
7	Taller tipo 3	1.550,00 €	2.320,00 €	2.640,00 €	2.250,00 €	2.320,00 €	4.560,00 €	5.320,00 €	1.500,00 €	2.320,00 €		2.640,00 €			27.420,00 €
8	Taller tipo 4		3.250,00 €		3.640,00 €		2.640,00 €	3.250,00 €			2.640,00 €	5.320,00 €	3.250,00 €		23.990,00 €
9															0,00 €
10	Previsión														0,00 €
11	Sesiones individuales	500,00 €	600,00 €	1.150,00 €	1.400,00 €	800,00 €	500,00 €	400,00 €	300,00 €	150,00 €	550,00 €	500,00 €	350,00 €		7.200,00 €
12	Terapia tipo 1	500,00 €	600,00 €	1.150,00 €	1.400,00 €	800,00 €	500,00 €	400,00 €	300,00 €	150,00 €	550,00 €	500,00 €	350,00 €		
13															
14	Charlas	30,00 €	85,00 €	320,00 €	200,00 €	180,00 €	50,00 €	310,00 €	85,00 €	140,00 €	30,00 €	210,00 €	300,00 €		1.940,00 €
15	Charlas tipo 1	30,00 €	85,00 €	320,00 €	200,00 €	180,00 €	50,00 €	310,00 €	85,00 €	140,00 €	30,00 €	210,00 €	300,00 €		
16															
17	Previsión														0,00 €
18	Venta de productos	269,00 €	1.471,00 €	510,00 €	42,00 €	115,00 €	936,00 €	830,00 €	550,00 €	73,00 €	320,00 €	210,00 €	1.230,00 €		6.476,00 €
19	Productos tipo 1	269,00 €	1.471,00 €	510,00 €	42,00 €	115,00 €	936,00 €	830,00 €	550,00 €	73,00 €	320,00 €	210,00 €	1.230,00 €		
20															
21	Previsión			924,00 €	936,00 €										1.260,00 €
22	Otros	70,00 €	920,00 €	510,00 €	0,00 €	75,00 €	0,00 €	198,00 €	220,00 €	520,00 €	0,00 €	789,00 €	1.520,00 €		4.822,00 €
23	Ingreso 1	70,00 €	920,00 €	510,00 €		75,00 €		198,00 €	220,00 €	520,00 €		789,00 €	1.520,00 €		
24	Intereses														
25	Previsión														0,00 €
26															
27	<b>TOTAL</b>	<b>2.194,00 €</b>	<b>12.796,00 €</b>	<b>9.590,00 €</b>	<b>10.782,00 €</b>	<b>6.980,00 €</b>	<b>9.126,00 €</b>	<b>11.258,00 €</b>	<b>8.545,00 €</b>	<b>9.073,00 €</b>	<b>6.460,00 €</b>	<b>14.169,00 €</b>	<b>9.900,00 €</b>		<b>111.673,00 €</b>

Podríamos decir que todas las casillas blancas en esta hoja del Excel son editables. Corresponden al 2.

Este Excel se puede usar a modo de previsión para poder saber cada mes los gastos e ingresos que recibiremos. Si disponemos de unos gastos o ingresos fijos anualmente es importante dejarlos ya reflejados en el Excel (aunque sea de forma aproximada). Podemos cambiar el color de la celda en la que hayamos puesto un valor aproximado, por ejemplo el naranja, que es el color que se usa para las previsiones, y así recordaremos que nos toca actualizarlo. Un ejemplo es el valor que esté en naranja en una fila donde todos son negros (3).

Este Excel dispone de una fila en naranja para aquellas previsiones que no queramos que se sumen al total y por tanto que no queramos que afecten a los resultados, pero que en cambio queramos recordar y tener en cuenta. (3)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1	ANT	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC		
89	Deuda	1.077,00 €	1.077,00 €	1.077,00 €	1.077,00 €	1.077,00 €	1.077,00 €	1.077,00 €	1.077,00 €	1.077,00 €	1.077,00 €	1.077,00 €	1.077,00 €		12.924,00 €
90	Hipoteca	800,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €		
91	Préstamos	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €		
92	Renting / leasing	52,00 €	52,00 €	52,00 €	52,00 €	52,00 €	52,00 €	52,00 €	52,00 €	52,00 €	52,00 €	52,00 €	52,00 €		
93															
94	Previsión														0,00 €
95	Impuestos	1.250,00 €	0,00 €	0,00 €	780,00 €	0,00 €	0,00 €	600,00 €	120,00 €	0,00 €	1.100,00 €	0,00 €	0,00 €		3.850,00 €
96	IRPF														
97	IVA	1.250,00 €			780,00 €			600,00 €			1.100,00 €				
98	Residuos								120,00 €						
99															
100	<b>TOTAL</b>	<b>12.862,87 €</b>	<b>10.206,25 €</b>	<b>9.360,07 €</b>	<b>9.676,07 €</b>	<b>9.461,30 €</b>	<b>9.680,07 €</b>	<b>9.128,97 €</b>	<b>9.246,30 €</b>	<b>9.245,07 €</b>	<b>9.600,07 €</b>	<b>8.851,30 €</b>	<b>8.790,87 €</b>		<b>116.109,21 €</b>
101															
102	<b>TOTALES</b>	<b>-3.968,97 €</b>	<b>2.589,75 €</b>	<b>229,30 €</b>	<b>1.105,93 €</b>	<b>-2.481,30 €</b>	<b>-554,07 €</b>	<b>2.129,03 €</b>	<b>-701,30 €</b>	<b>-172,07 €</b>	<b>-3.140,07 €</b>	<b>5.317,70 €</b>	<b>-1.109,19 €</b>		
103															
104															
105															
106	<b>INVERSIÓN</b>														
107	Inversión en horas	3.000,00 €	1.050,00 €	250,00 €	400,00 €	700,00 €	400,00 €	0,00 €	400,00 €	400,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €		6.500,00 €
108	Preparar documentación para...	1.800,00 €	550,00 €	250,00 €			400,00 €								
109	Taller de formación tal...	800,00 €	100,00 €			700,00 €									
110	Charlas de presentación	400,00 €	400,00 €		400,00 €				400,00 €	400,00 €					
111															
112	Previsión														0,00 €
113															
114															

Al final del Excel disponemos de una fila en negro con los resultados. En rojo se nos muestran pérdidas (1) y en verde beneficios (2).

La fila en azul (3) es un bloque independiente para poder llevar un seguimiento aproximado de la inversión que hacemos en horas de nuestros proyectos que están arrancando o que aún no están dando rendimiento.

Podemos listar los proyectos y para cada uno de ellos les ponemos el número de horas que vamos invirtiendo cada día y lo multiplicamos por el precio hora.

¿Y esto por qué?

1. En primera instancia para tomar consciencia del valor económico que tiene nuestro tiempo.
2. Para aprender a priorizar nuestro tiempo e invertirlo en temas que realmente aporten (fuera y dentro)
3. Para ser conscientes del valor económico que tiene aquello que creamos.

### Pestañas vinculadas

Es posible hacer que los números que se muestran en estas tablas provengan de otras tablas con más detalle. Es el caso de la fila Trabajadores que se encuentra dentro del bloque **Colaboradores / trabajadores**.

Como podéis comprobar en este caso los datos no se introducen directamente. Éstos provienen de otra pestaña donde podemos detallar más a fondo ese concepto en cuestión: **Trabajadores**.

Lo mismo sucede con los ingresos de sesiones individuales. Los datos de las terapias tipo 1 provienen de la pestaña **Sesiones**.

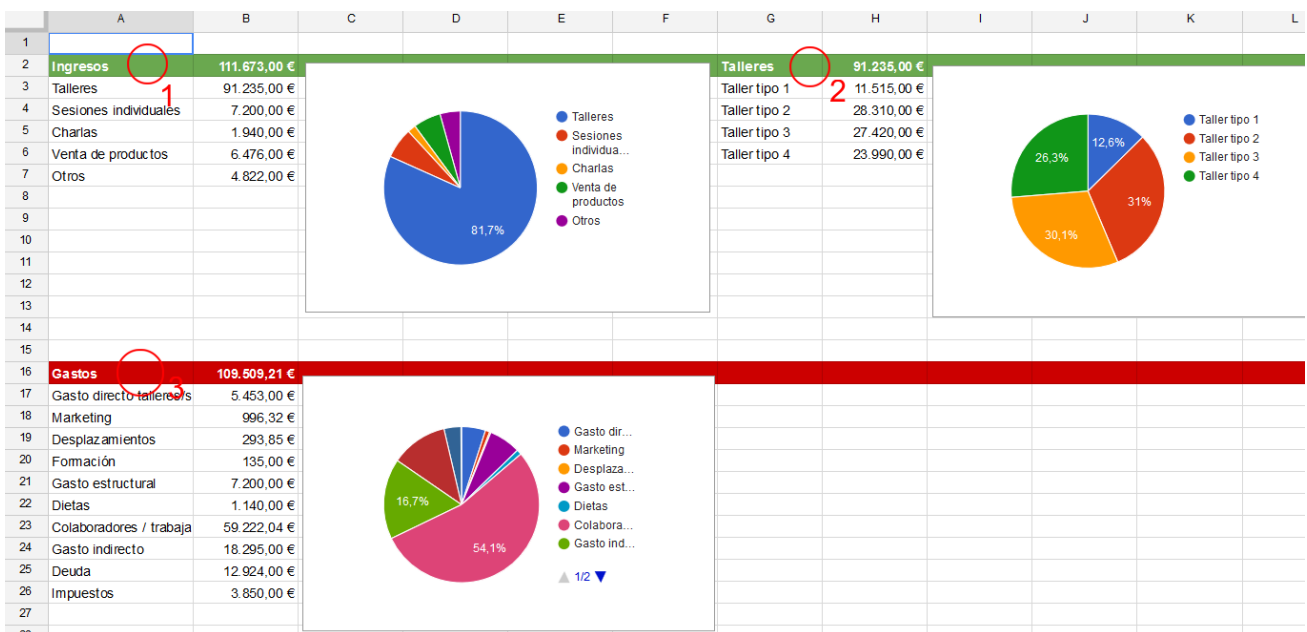
Estas dos filas tienen un color de fondo gris muy clarito para poder diferenciarlas de las otras y recordarnos que los datos vienen de afuera.

Esto podemos hacerlo siempre que queramos. Podemos crear una nueva pestaña donde detallar a fondo un tema y en la pestaña general tan solo mostrar los resultados.

### Visión gráfica

Se encuentra en la pestaña **ind rendimiento**. Esta pestaña se organiza en 2 grandes bloques: **ingresos** y **gastos**.

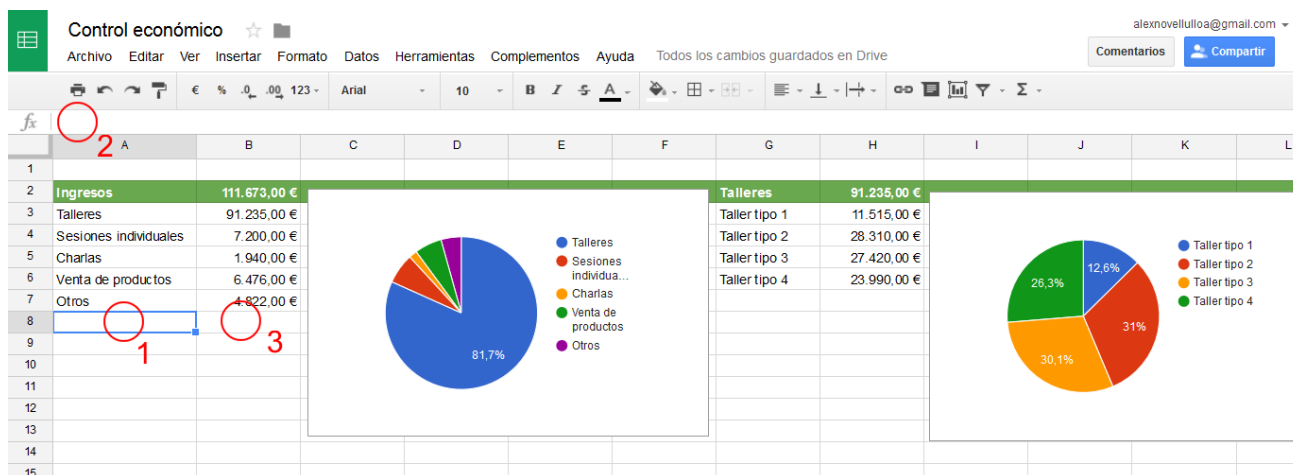
Los datos de esta página provienen directamente de la pestaña **general**.



El bloque 1 y el bloque 3 nos muestran datos que provienen directamente de los totales de la pestaña general. Corresponden a las filas de color gris.

Si añadimos alguna fila más al Excel general debemos añadirla aquí y crear de nuevo el gráfico. ¿Cómo se hace?

Vamos a poner 1 ejemplo:



Seleccionamos la fila donde queremos añadir un nuevo valor (1) y en la misma casilla o en (2) podemos elegir, ponemos un =

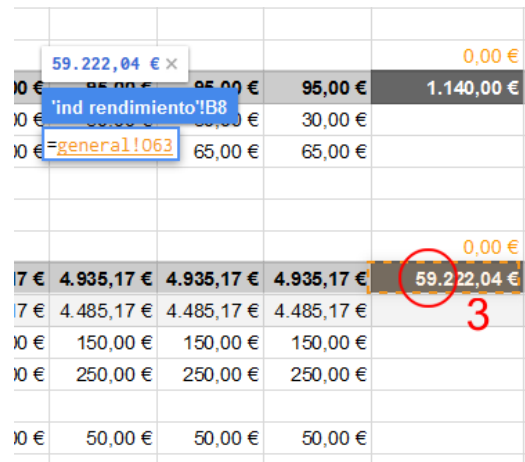
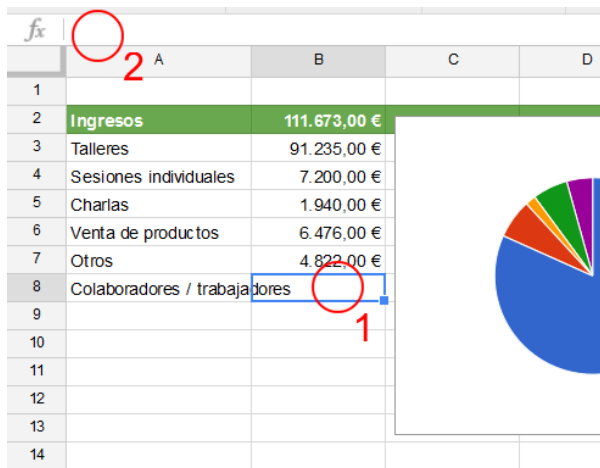
A continuación pinchamos en la pestaña general y seleccionamos la fila que queremos añadir. Nos aparecerá algo como esto:

En este ejemplo he seleccionado la fila colaboradores / trabajadores y se ha quedado en naranja (1). Encima me muestra la casilla de la pestaña anterior donde he puesto el = pero ya con el contenido adecuado (2)

Una vez seleccionada la casilla, le damos al enter y nos lleva de nuevo a la pestaña **ind rendimiento** con la casilla rellanada.

56	Colaboradores / trabajadores x			
57	ind rendimiento!A8		95,00 €	95,00 €
58	=general!A63		30,00 €	30,00 €
59			65,00 €	65,00 €
60	Cenas			
61				
62	Previsión			
63	Colaboradores / trabajadores		4.935,17 €	4.935,17 €
64	Trabajadores (de otra hoja)		4.485,17 €	4.485,17 €
65	Gestoria		150,00 €	150,00 €
66	Community Manager		250,00 €	250,00 €
67	Colaborador "x"			
68	Limpieza		50,00 €	50,00 €
69				

A continuación debemos hacer lo mismo en la pestaña **ind rendimiento**, pero con la casilla de totales (1). Justo al lado de la casilla que acabamos de rellenar.

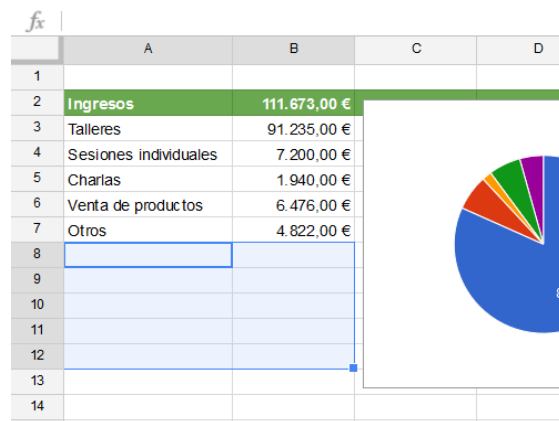


Y nos vamos de nuevo a la pestaña **general** y clicamos sobre la casilla de los totales correspondiente al grupo que hemos seleccionado anteriormente (en este caso colaboradores / trabajadores) y le damos al enter.

Es posible que al crear la gráfica la primera vez, seleccionáramos las casillas vacías que hay debajo de la lista:

Si este fuera el caso, la gráfica se modificaría automáticamente. Si veis que la gráfica no se actualiza con la nueva fila añadida a la lista, debéis crearla de nuevo.

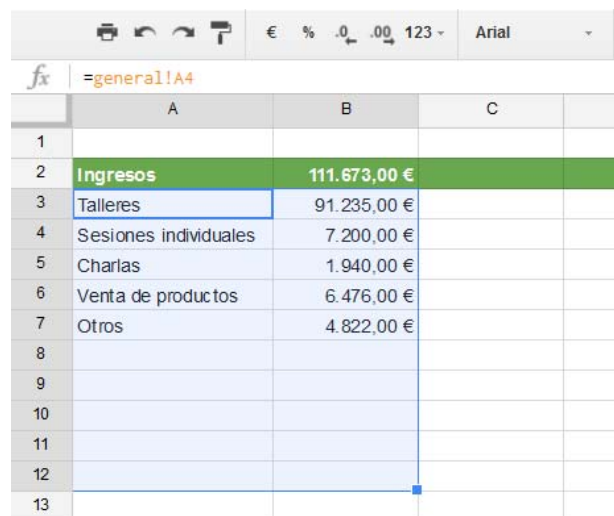
Son las casillas resaltadas en azul.



Si no es el caso y la gráfica no se actualiza debemos hacer la gráfica nueva. Debemos borrar la actual y creamos una nueva. Para eso, seleccionamos la gráfica y le damos al botón de SUPR

A continuación seleccionamos todos los elementos de la lista (nombres y resultados), y si queremos unas cuantas filas vacías por debajo en previsión de futuros registros.

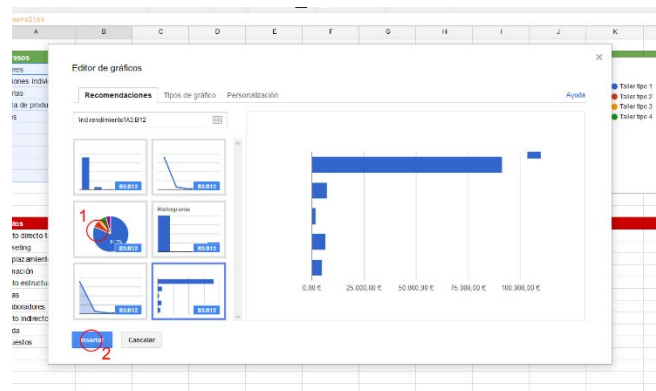
Una vez seleccionado clicamos en el botón



Y se nos abre la ventana para crear la gráfica

En esta ventana seleccionamos el tipo de gráfico que más se adapte a nuestras necesidades y le damos al botón Insertar.

Una vez insertado lo movemos donde nos interesa y lo escalamos a la medida deseada.



## CONSEGUIR FINANCIAMIENTO

Una de las alergias más comunes es: “No tengo dinero”. No puedo llevar a cabo mi proyecto por falta de recursos económicos. Aquí nos pueden suceder varias cosas: Que realmente no nos haga falta esa inversión que nos creemos que nos hace falta (podemos asociarnos por ejemplo) o que si nos haga falta pero que nos resistamos a ir a por ella.

Hay varias maneras de conseguir dinero. Vamos a ver algunas de ellas para que os hagáis una idea

### Crowdfunding

Como dice el nombre, financiar a través de la multitud. Se trata de conseguir una pizca de dinero de muchas personas para así llegar al total necesario. Hay varias maneras de hacer un crowdfunding, y hoy en día hay muchas plataformas online para hacerlo.

Estas plataformas te permiten abrir un proyecto y hacer una solicitud masiva de aportaciones durante un período determinado de tiempo. De 30 a 90 días por ejemplo. Una vez pasado ese tiempo, si no se ha conseguido la cantidad esperada se cancelan las donaciones y se devuelve el dinero a quienes lo han aportado. Si se llega a la cantidad, ésta le es transferida al fundador del proyecto. La plataforma se queda una parte de comisión. Si la cantidad ha sido superior a lo esperado, mejor! ;-) Todo se transfiere al creador del proyecto.

Lo primero a tener en cuenta es qué les daremos a cambio a todas estas personas que inviertan en nuestro proyecto. Esta es una de las variables que define el tipo de crowdfunding que se lleva a cabo. Hay varios tipos de recompensa para el que aporta:

#### Tipos

**Recompensa:** Es el más habitual. Casi la mitad de los crowdfunding que se hacen son de este tipo. A aquella persona que aporta dinero se le recompensa con algo relacionado con el proyecto. Por ejemplo, si el crowdfunding es para escribir un libro, puedo dar de recompensa para el que invierta 40€, una copia del libro, y para el que aporte 60€ una copia firmada. Si el crowdfunding es para un centro de terapias de reiki, puedo ofrecer para los que aportan 10€ un mineral, 40€ un libro, 70€ una sesión, 500€ un pack de sesiones, ... siempre el valor de la recompensa es menor al importe aportado.

**Inversión:** La persona que aporta en este proyecto está invirtiendo, por tanto recibe a cambio un porcentaje de las acciones de la empresa, un porcentaje de beneficios, ... Es el segundo tipo más usado.



**Donación:** La persona que aporta a este proyecto lo hace totalmente desinteresadamente. Simplemente dona esa cantidad sin esperar nada a cambio

**Préstamo:** La persona que aporta a este proyecto espera recibir de vuelta su inversión con un % de interés. Como si fuera un banco.

**Tipo de proyecto:** Otra variable a tener en cuenta es el tipo de proyecto. Hay plataformas especializadas según tipos de proyecto. Hay algunas sólo orientadas a proyectos tecnológicos, otras a proyectos humanitarios, otras a proyectos creativos, otras más genéricas, etc

## Algunas plataformas

<http://www.lanzanos.com/> (recompensa y donación): Todo tipo de proyectos

<https://www.kickstarter.com/> (recompensa y donación): Para proyectos creativos. Una de las mayores del mundo

<http://www.verkami.com/> (recompensa): Española

<https://goteo.org/> (recompensa y donación): para la mejora de la sociedad.

<https://www.indiegogo.com/> (recompensa y donación): variada. De las primeras.

<http://es.ulule.com/> (recompensa y donación): Para proyectos innovadores y sociales

<http://micro-inversores.com/> (recompensa, donación e inversión)

<http://www.crowdcube.es/> (inversión)

Para una gran variedad de causas humanitarias:

<https://www.youcaring.com/> Internacional.

<http://www.migranodearena.org/> Para crear un reto solidario en base a donación

<http://microdonaciones.hazloposible.org/> microdonaciones a proyectos

<https://www.teaming.net/> Donaciones a base de 1€ /mes

<https://www.goteo.org/> Publica tu proyecto. Funciona en base a recompensa.

<https://www.razoo.com>

Lista completa de plataformas españolas: <http://www.crowdacy.com/crowdfunding-espana/>

## Claves

Para que un proyecto de crowdfunding tenga éxito es de vital importancia cómo mandas el mensaje.

1. Debe estar muy bien enfocado para que la gente detecte los beneficios que aporta y para tener una buena planificación durante el proceso.
2. El mensaje debe el para qué. ¿Para qué lo haces? ¿Qué te motiva? La gente no invierte en el proyecto en sí, la gente invierte en ti y en tu motivación. ¡Que quede clara!
3. Calidad del material promocional. Es vital **invertir** en un material promocional de calidad. Un buen video, donde te vean explicando tu proyecto y transmitiendo tus valores.
4. Una buena promoción online. Durante el proceso de promoción debe sostenerse el foco y no dejar de recordar constantemente que ese proyecto está en marcha pendiente de inversión. Intenta hacer un seguimiento individualizado de aquellas personas que conoces, por ejemplo vía mail o whatsapp.
5. Unas buenas recompensas. Aunque no sea una de las claves principales, todo suma.



## Bancos

Es otra opción que tenemos a nuestro alcance. Aunque también hay muchas alergias en este tipo de financiamiento, al final nos proporcionan un dinero para llevar a cabo nuestro proyecto. Este dinero bien invertido puede hacerlo posible.

Si voy al banco y pido 5.000€ para unas vacaciones, no estoy haciendo una buena inversión. Me estoy cargando con una deuda que no se va a devolver mediante el propósito de la inversión. Si en cambio invierto esos 5.000€ en mi proyecto, la idea es que él devuelva el dinero. Eso es una deuda óptima. Una deuda que trabaja por si misma en autodevolverse. La clave está en invertir bien el dinero. Tanto en el tipo de proyecto como en los elementos que lo conforman.

En el caso de los terapeutas, existe una rama que puede ser de nuestro interés:

## Banca ética

Disponemos de entidades que financian proyectos éticos y solidarios con un beneficio social.

Coop57: Entidad que se dedica a financiar proyectos éticos

Fiare y Triodos Bank: Formato de banco “estándar” con la peculiaridad de que es ético

## Inversores externos

Pueden ser a través de plataformas de capital riesgo o a través de inversores particulares. En ambos casos hacemos partícipes de la empresa a un “externo” que invierte normalmente capital y conocimiento empresarial. Le ve viabilidad al proyecto, invierte, y en muchos casos con la idea de venderlo en un futuro y recuperar la inversión con un beneficio.

## Subvenciones

Para según qué tipo de proyectos. Existen algunas entidades que subvencionan proyectos o que dan préstamos sin garantías o avales. Es el caso de CDTI para proyectos tecnológicos o ENISA para emprendedores.

### Ejemplos

CDTI

ENISA: Ofrece una primera ronda de 75.000€ de financiamiento a proyectos de emprendeduría.

## Amigos y familia

Otra opción muy eficaz y rápida es nuestro círculo cercano. Es como hacer un crowdfunding pero que puedes ir personalizando. Es decir. Puedes pactar con cada uno unas opciones. Habrá amigos que querrán una recompensa a cambio, otros simplemente creerán en ti, otros querrán invertir en tu proyecto, otros te harán un préstamo, etc... Pero todo esto a veces está a nuestro alcance pero como sucede muchas veces, las alergias nos impiden hacer el paso.