



M.I.C.R.O.

**MIGRANTS IDEAS CONVERTED
INTO REAL OPPORTUNITIES**



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Este proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación es responsabilidad exclusiva de los autores, y la Comisión Europea no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en el mismo

Capítulo 2

CÓMO GESTIONAR TU NEGOCIO
2.5 Gestión económica

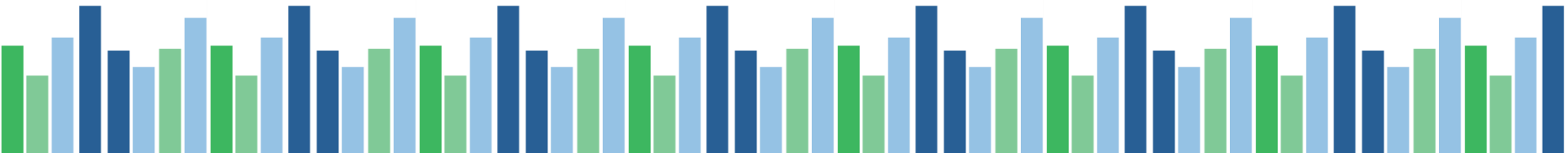
2.5 Gestión económica

Estudio económico

Un estudio económico te permite analizar la viabilidad y sostenibilidad de tu iniciativa empresarial. Implica trasladar la información del estudio técnico de tu iniciativa empresarial o plan de empresa a números. Siempre es recomendable realizar un estudio económico antes de abrir un negocio.

Este análisis puede aportarte información muy significativa:

- > **¿Cuál es el salario mínimo que puedes ganar para mantener tu economía doméstica?**
- > **¿Tienes los fondos necesarios para empezar con tu negocio?**
- > **¿Qué volumen de ventas se necesita para que el negocio genere beneficios?**
- > **¿Cómo puedes calcular si el negocio generará beneficios o pérdidas?**



2.5 Gestión económica

Estudio económico

Los datos que necesitas analizar para estudiar la viabilidad de tu negocio y evaluar su impacto económico son los siguientes:

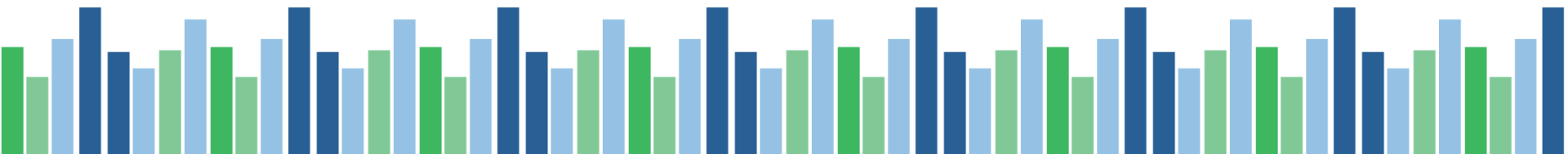
ECONOMÍA DOMÉSTICA

Analizando los gastos y los ingresos en el hogar puedes identificar qué salario necesitas para empezar con tu negocio.

INVERSIÓN

incluye aquellos elementos (bienes y derechos) que serán necesarios para comenzar tu negocio. Por ejemplo: mobiliario, herramientas necesarias para poner el negocio en funcionamiento, el depósito de compra de materiales y equipamiento necesario, entre otros.

Averigua más sobre cómo analizar tu economía doméstica en el capítulo 3.1. Aprende más sobre lo que es importante para un plan de inversión en el capítulo 2.6



2.5 Gestión económica

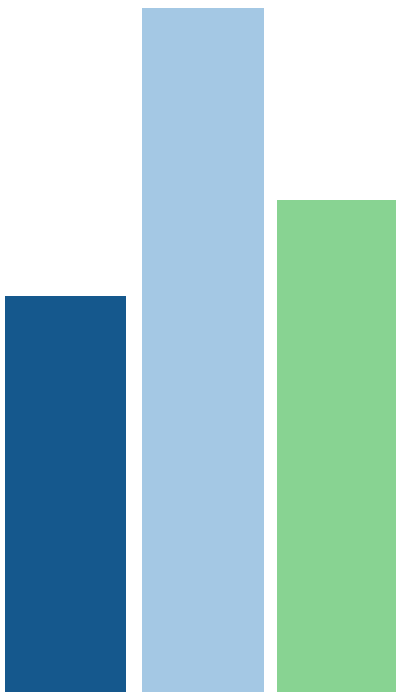
Estudio económico

GASTOS FIJOS

Son aquellos que la compañía o proyecto empresarial tiene de forma regular al margen del volumen de negocio que tenga. Por ejemplo, si lleva a cabo el negocio en locales comerciales, el alquiler y los gastos de proveedores serán fijos, ya que no se ven afectados por las subidas y bajadas en el volumen de ventas.

COSTES VARIABLES

Son aquellos que varían dependiendo del volumen empresarial que tengas, cuanto más volumen, mayores serán los costes variables y viceversa. Por ejemplo, un restaurante, la compra de bebida y alimentos genera un coste variable, ya que puedes comprar más o menos de un producto dependiendo del volumen de venta.



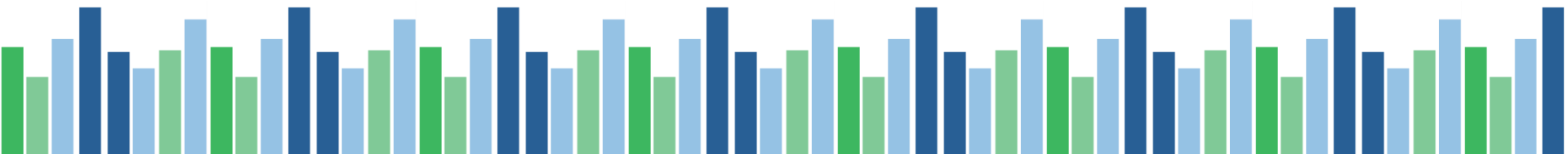
2.5 Gestión económica

Estudio económico

INGRESOS PREVISTOS

Conlleva calcular el desglose de los ingresos esperados durante el primer año operativo, en detalle y mes a mes. En este caso, incluirás los ingresos de las ventas y servicios del negocio. Para calcular esto, necesitas un conocimiento transversal del sector en el que opera tu negocio y tus estimaciones deben ser lo más realistas posible. Algunas preguntas te las puedes preguntar a ti mismo para saber esta información:

- > ¿Cuántas unidades del producto vendes crees que puedes vender en una semana? ¿Y en un mes?
- > ¿Qué volumen de ventas tiene negocios similares al tuyo?
- > ¿En tu negocio tenéis el mismo volumen de clientela a lo largo del año, o hay meses en los que venderás más y otros en los que el volumen de ventas es más bajo?





M.I.C.R.O.
MIGRANTS IDEAS CONVERTED
INTO REAL OPPORTUNITIES



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union