

MÓDULO 3

Gestión Administrativa y economía segura, sostenible y transparente

Herramientas para gestionar tu negocio con transparencia,
controlar tus finanzas y construir un proyecto sostenible.

¿Cómo hemos llegado hasta aquí?

A través de esta plataforma hemos transitado un camino que nos ha permitido identificar una idea de proyecto que encaje con nosotras, conocer nuestras fortalezas y debilidades y diseñar una ruta de acción para hacerlo realidad. Ahora necesitamos construir las bases que nos permitan levantar nuestro proyecto de manera sólida, segura y confiable. De esto van las siguientes páginas en las que esperamos que encuentres orientaciones a tomar en cuenta para que tu negocio o emprendimiento arranque y se sostenga de manera exitosa.

¿Qué encontrarás en esta guía?

Esta guía quiere responder a la pregunta ¿Qué necesito para hacer mi negocio seguro, transparente y sostenible?

A partir de allí encontrarás reflexiones, conceptos, estrategias, orientaciones y ejercicios que van desde cómo construir las bases éticas del negocio (transparencia empresarial), pasando por cómo desarrollar una gestión financiera sólida (herramientas de gestión financiera) y alcanzar la sostenibilidad económica. Encontrarás también un conjunto de enlaces a recursos que te permitirán seguir profundizando y aprendiendo.

Esta guía es también una invitación a seguir informándote y formándote porque para toda emprendedora cada nuevo conocimiento fortalece sus decisiones, impulsa su negocio y abre nuevas oportunidades para crecer con responsabilidad y seguridad.

La guía está conformada de la siguiente manera:

- I. Transparencia empresarial: qué es y cómo puedo incorporarla en mi emprendimiento
- II. Elementos clave para una gestión financiera exitosa
- III. Haciendo sostenible mi emprendimiento
- IV. Algunos recursos informativos y didácticos para fortalecer nuestros emprendimientos.



Índice de contenidos

01	Transparencia empresarial: qué es y cómo puedo incorporarla en mi emprendimiento	<u>04</u>
02	Algunos principios básicos de la gestión financiera de tu emprendimiento	<u>13</u>
03	Ahora que ya sé todo esto ¿cómo hago sostenible económicamente mi negocio?	<u>26</u>
04	Algunos recursos informativos y didácticos para fortalecer nuestros emprendimientos	<u>31</u>
05	Esto es solo el principio	<u>35</u>

TRANSPARENCIA EMPRESARIAL:

Qué es y cómo puedo incorporarla en mi emprendimiento

Para empezar, hagámonos varias preguntas y reflexionemos:

¿Qué ideas, valores o situaciones nos vienen a la mente cuando escuchamos la palabra transparencia?

¿Por qué creemos que la transparencia es importante en nuestras relaciones y en nuestra vida cotidiana?

¿Qué suele ocurrir cuando en una determinada circunstancia no hay transparencia?

Cuando somos nosotras quienes dirigimos un negocio, ¿qué significa ser transparentes?

Al responder estas preguntas seguramente **has identificado algunas fortalezas, pero también puede que hayan aparecido dudas** o aspectos que nunca te habías planteado.

A continuación, vamos a poner nombre y contexto a estas cuestiones. Hablaremos de la transparencia empresarial como parte esencial de tu emprendimiento y cómo podemos hacerla realidad, tomando tu propia experiencia.

¿QUÉ ES LA TRANSPARENCIA EMPRESARIAL

La transparencia empresarial puede entenderse como el **conjunto de prácticas mediante las cuales un emprendimiento se compromete a actuar de manera clara, honesta, responsable y coherente**, proporcionando información veraz y accesible sobre sus productos, servicios, decisiones y gestión, al mismo tiempo que cumple lo que promete, facilita la participación y atención de sus grupos de interés, reconoce y corrige sus errores y protege adecuadamente la información confidencial.

En este sentido, **la transparencia no consiste únicamente en informar, sino también en respaldar esa información con acciones** y prácticas responsables que generen confianza.

Es decir, la transparencia empresarial implica que **un negocio o emprendimiento adopte procedimientos y comunique de forma clara y honesta aquello que sus grupos de interés necesitan saber**. Eso no significa revelar secretos comerciales o información confidencial. Significa que la información que requieres transmitir a clientes, proveedores, administraciones y empleados con los cuales interactúas y que se interesan en tu negocio, sea clara, veraz y trazable.

Si bien la transparencia empresarial es una obligación para tu emprendimiento establecida en diversas disposiciones legales, por ejemplo, aquellas que protegen al consumidor o que regulan la competencia, no debes sentirla como una carga o algo que entorpece o burocratiza tu emprendimiento.

Por el contrario, **debemos entenderla e incorporarla como parte integral de nuestra gestión**, como una estrategia que además de brindarnos un piso ético que siempre nos hará sentir bien, redundará en beneficios como el aumento de la confianza hacia nuestros producto y servicios que puede traducirse en un crecimiento de nuestra clientela y por tanto en la expansión de nuestro negocio.

Cuáles son los principios que debe orientar nuestra estrategia de transparencia empresarial

· **Veracidad: ¿la información que brindo sobre mi servicio y/o producto es veraz?**

La información que proporcionas sobre tus productos o servicios, por ejemplo, insumos con los que los elaboras o con los que trabajas y que colocas en tu publicidad, debe ser verdadera y estar respaldada por datos o documentación cuando sea necesario.



La información que proporcionas sobre tus productos o servicios debe ser verdadera y estar respaldada por datos o documentación

Comunicación clara, suficiente y oportuna: ¿La información que brindo sobre mi producto/servicio es clara, comprensible y directa?

La información sobre tus productos o servicios debe comunicarse utilizando un lenguaje comprensible, evitando ambigüedades que puedan confundir a quienes se interesan en ellos. Debe también ser suficiente para la toma de decisiones de las personas involucradas (clientes, proveedores, administraciones, trabajadoras); y a tiempo, cuando la persona lo requiera.

Accesibilidad: ¿Tienen mis clientes acceso a la información sobre mis productos/servicios de forma sencilla y oportuna?

La información debe estar disponible a través de canales adecuados y ser razonablemente fácil de consultar para quienes estén interesados en ello, por ejemplo, a través de medios digitales que deben mantenerse actualizados y recibir seguimiento.

Trazabilidad: ¿Cuento con registros y respaldos suficientes de las operaciones que realizo?

Tu emprendimiento debe tener la capacidad de seguir y registrar el recorrido de un producto, servicio o proceso desde su origen hasta llegar al cliente. Todas tus operaciones y procesos deben contar con documentación que permita verificarlas.

Responsabilidad: ¿Cuento con mecanismos para solventar errores o deficiencias en mis productos?

Como emprendedora debes asumir la responsabilidad sobre los productos o servicios que ofreces y corregir los errores relevantes cuando sean detectados. Para ello debes contar con mecanismos para que tus clientes puedan hacértelas saber e informarles sobre medidas para solventar.

Confidencialidad: ¿Tengo clara la información que debo y puedo compartir?

La transparencia no implica revelar información confidencial como secretos empresariales, datos personales o información sensible para tu emprendimiento que deban estar protegidos. Es importante que determines qué información es útil para construir transparencia en tu negocio.

¿CÓMO SE CONSTRUYE UNA ESTRATEGIA DE TRANSPARENCIA EMPRESARIAL?

La transparencia empresarial implica la construcción de una cultura organizacional que se expresa en las diversas áreas del emprendimiento como la relación con los clientes, con los proveedores, con los empleados y con las administraciones, entre otros grupos de interés.

Una medida que contribuirá a hacer efectiva la transparencia es la construcción de un protocolo específico para ello que contemple disposiciones para los distintos procesos y relaciones que requiere tu emprendimiento. Ese protocolo debe traducirse en acciones concretas y debe ser comunicado y conocido en forma suficiente por las personas a quienes involucra.

¿QUÉ DEBE CONTENER UN PROTOCOLO DE TRANSPARENCIA EMPRESARIAL?

Objetivo

Explicar los fines del protocolo como promover la honestidad, claridad y confianza en el emprendimiento.

Información

Determinar qué información es relevante, por ejemplo, precios, productos o servicios, condiciones de venta, resultados y cambios importantes.

Canales de comunicación	Indicar a través de qué medios se comunicará o brindará atención: redes sociales, correo electrónico, página web, reuniones o atención directa.
Responsables	Indicar quién se encarga de entregar y actualizar la información
Manejo de quejas y reclamos	Establecer cómo se reciben, registran, responden y solucionan.
Protección de información confidencial	Definir qué datos no deben divulgarse, como información personal, contraseñas o secretos comerciales
Medidas ante incumplimientos	Establecer qué acciones se tomarán si alguien no respeta las normas de transparencia

Definir qué está bien hacer y qué no, nos puede ayudar a construir criterios de transparencia en nuestro emprendimiento. Aquí, algunas sugerencias:

QUÉ HACER Y QUÉ NO HACER EN RELACIÓN CON LOS CLIENTES

SI	NO
• Brindar información clara sobre las características y costo de tu servicio o producto • Abrir canales o espacios de quejas, sugerencias y reclamos • Facturar adecuadamente • Establecer mecanismos y canales para la identificación y corrección de errores • Tomar medidas preventivas para evitar que el error vuelva a repetirse.	• Exagerar las características de tus productos o servicios • Hacer ofertas engañosas u ocultar información relevante sobre tus productos • Utilizar afirmaciones que no puedas comprobar (ej. Mi producto es 100% ecológico)

QUÉ HACER Y QUÉ NO HACER EN RELACIÓN CON LOS PROVEEDORES

SI	NO
• Establecer criterios de contratación y responsabilidades con proveedores • Acordar mecanismos y canales de certificación de insumos y productos	• Improvisar la relación con proveedores • No solicitar certificados de insumos y productos • No establecer plazos de entrega y compromisos

QUÉ HACER Y QUÉ NO HACER EN RELACIÓN CON LOS/AS EMPLEADOS/AS

SI	NO
• Establecer condiciones de trabajo claras y dignas • Establecer claramente las funciones y responsabilidades laborales de cada persona • Establecer mecanismos y canales de comunicación fluidos y confidenciales cuando sea necesario Capacitar a tu personal en relación con las medidas de transparencia	• Incumplir horarios • Realizar cambios sin consulta que desmejoren sus condiciones laborales.

QUÉ HACER Y QUÉ NO HACER EN RELACIÓN A NUESTRAS FINANZAS

SI	NO
• Llevar una contabilidad clara y ajustada a los estándares requeridos • Cumplir con las obligaciones fiscales en los lapsos establecidos.	• No declarar todos los ingresos obtenidos por la actividad o declarar una cantidad inferior a la realmente facturada. • No emitir factura o justificante cuando existe obligación. • Registrar gastos que no corresponden realmente a la actividad para reducir la cantidad de impuestos a pagar. • Presentar información fiscal incorrecta o incompleta, aunque sea por intentar ocultar determinados datos.

¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS QUE DA A TU NEGOCIO CONTAR CON UNA CULTURA ORGANIZACIONAL QUE FOMENTE LA TRANSPARENCIA EMPRESARIAL?

Tomar medidas para hacer más transparente tu negocio no solo te permite cumplir con tus obligaciones como emprendedora y hacer tu actividad profesional de forma ética y responsable. También tiene **beneficios para tu crecimiento y éxito económico. Veamos cómo:**

Una mayor confianza se traduce en un aumento de la lealtad hacia tus productos o servicios por parte de los clientes y una mayor disposición de proveedores y trabajadores a realizar bien su trabajo.

Una **mayor comunicación** permite expresar opiniones (que ayudan a crear), preocupaciones (que ayudan a prevenir) e ideas (que ayudan a innovar).

Una **mayor capacidad de prevención** porque la transparencia supone adoptar medidas que te permiten llevar un control cercano y regular de tu desempeño productivo con lo que cualquier riesgo podrá ser advertido a tiempo.

Menores riesgos de sanciones porque la transparencia facilita la rendición de cuentas y el cumplimiento de las obligaciones y con ello disminuye la posibilidad de infracciones o incumplimientos fiscales y tributarios que podrían implicar sanciones.

Ahora que has llegado hasta aquí, realiza los siguientes ejercicios:

a) *María tiene un emprendimiento de productos cosméticos. Un proveedor le asegura que uno de los insumos que requiere para la elaboración de sus productos, es '100 % natural', pero no le proporciona ninguna certificación.*

María, cuya imagen de negocio se afina en el valor ecológico de sus productos, quiere utilizar esa expresión en su página web porque sabe que sus clientas confían en ella y que ello puede aumentar sus ventas. Además, María está muy urgida de sacar sus productos para poder cubrir los gastos de ese mes y no tiene tiempo para buscar otro proveedor.

Reflexiona:

¿Existe algún problema de transparencia en este caso? ¿Cuál es?
¿Qué debería solicitar María al proveedor?

En caso de que el producto sea elaborado con ese insumo ¿qué debería comunicar a sus clientes?

¿Qué decisión tomarías tú y cómo la justificarían?

b) *Laura dirige un pequeño negocio. Al finalizar el trimestre, comprueba que ha tenido muchos gastos. Decide incluir como gastos de la empresa algunas compras personales porque piensa que “nadie se va a dar cuenta”.*

Reflexiona:

¿Es una actuación transparente? ¿Qué consecuencias podría traer esta decisión por Laura?

c) *Diseña un protocolo de transparencia empresarial para tu emprendimiento que contenga: objetivos, principios, aspectos a regular y procedimientos.*

ALGUNOS PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA GESTIÓN FINANCIERA DE TU EMPRENDIMIENTO

Para empezar, realiza el siguiente test:

a) ¿Cuál de los siguientes elementos forman parte de la gestión financiera de un emprendimiento?

- ☐ Elaboración y control del presupuesto.
- ☐ Diseño del logotipo de la empresa.
- ☐ Gestión de ingresos y gastos.
- ☐ Fijación de precios de productos o servicios.
- ☐ Elección del nombre comercial.

b) ¿Qué entendemos por presupuesto de un emprendimiento?

- ☐ Una lista de productos que quiero vender.
- ☐ Una planificación de los ingresos y gastos previstos.
- ☐ El dinero que tengo disponible en mi cuenta personal.
- ☐ El precio de venta de mis productos.

c) ¿Cuál de estos conceptos es un gasto de un negocio?

- ☐ El dinero que recibo por una venta.
- ☐ El beneficio obtenido.
- ☐ El pago a un proveedor.
- ☐ El ahorro personal.

d) Para elaborar un presupuesto debo tomar en cuenta solamente cuánto ingreso y cuánto gasto en mi negocio

Verdadero ☐ Falso ☐

e) Para fijar correctamente el precio de un producto o servicio, debería tener en cuenta:

- ☐ Solamente lo que cobra la competencia.
- ☐ Únicamente el coste de los materiales.
- ☐ Los costes, mi tiempo de trabajo y el beneficio que quiero obtener.
- ☐ El precio que me parezca más atractivo.

f) Si un emprendimiento tiene 1.500 € de ingresos y 1.000 € de gastos, ¿cuál es el resultado?

- ☐ 500 € de beneficio.
- ☐ 1.000 € de beneficio.
- ☐ 1.500 € de beneficio.
- ☐ No se puede saber.

a) ¿Es necesario separar el dinero personal del dinero del emprendimiento?

☐ Sí ☐ No

Por qué:

Este breve test nos ha permitido acercarnos a algunos de los aspectos fundamentales de la gestión financiera de un emprendimiento. Es posible que algunas respuestas te hayan resultado evidentes, mientras que otras te hayan generado dudas o incluso diferentes formas de interpretarlas. Ahora vamos a profundizar en estos conceptos y veremos qué significan, cómo se relacionan entre sí y, sobre todo, cómo podemos aplicarlos a la realidad de nuestro propio emprendimiento.

COMPONENTES DE LA GESTIÓN FINANCIERA

La gestión financiera de cualquier negocio o emprendimiento **debe tomar en cuenta los siguientes componentes:**

a) Presupuesto; b) Ingresos y gastos; c) Fijación de precios; d) Tesorería; e) Rentabilidad; f) Cumplimiento fiscal y obligaciones legales.

a) Presupuesto ¿Cuánto dinero espero que entre y cuánto espero que salga?

El presupuesto es una previsión de los ingresos y gastos del emprendimiento durante un período determinado, normalmente un mes o un año, aunque puedes darle la extensión que te convenga. La elaboración del presupuesto permite anticipar necesidades y evitar gastar más de lo que el negocio puede asumir.

¿Cómo puedes elaborar un presupuesto?

Paso 1: fija un lapso (mensual, trimestral)

Paso 2: Realiza una estimación de ventas e ingresos para lo cual debe tomar en cuenta, entre otros elementos, tu capacidad de producción, tu clientela y el comportamiento de la competencia o necesidad de tu producto/servicio.

Paso 3: Haz una previsión de gastos fijos (alquiler, servicios como telefonía/ internet/ electricidad; cuota autónoma, entre otros) y gastos variables (materias primas, materiales, embalaje, transporte, coste hora/trabajo, entre otros).

Paso 4: Haz una previsión de inversiones consistente en identificar y estimar económicamente recursos como equipos, instalaciones u otros bienes que serán necesarios para iniciar o desarrollar el emprendimiento, por ejemplo, mobiliario, software, ordenadores, reformas, entre otras.

Paso 5: Haz una previsión de resultados que te permita estimar cuánto dinero podría quedar al final del período después de restar los gastos a los ingresos previstos. Ello te permitirá saber si el emprendimiento tendrá beneficio o pérdida.

b) Ingresos y gastos: ¿Sé exactamente cuánto dinero entra y cuánto sale de mi negocio?

Consiste en controlar todo el dinero que entra y sale del negocio. No basta con saber cuánto se vende; es necesario conocer cuánto cuesta mantener la actividad.

¿Qué debes hacer?

Llevar **registros de:**

- Los ingresos procedentes de ventas o servicios
- Los gastos fijos (alquiler, seguros, cuotas, gestoría, etc.)
- Los gastos variables (materiales, envíos, comisiones, materias primas, imprevistos, etc.)
- Los pagos pendientes (proveedores, bancos) y cobros pendientes (clientes).

Otros gastos imprevistos

En este punto es importante incorporar dos estrategias que permiten ordenar y verificar el comportamiento de los ingresos y gastos: revisar periódicamente los gastos y detectar aquellos que pueden reducirse o ajustarse y; separar las finanzas personales de las finanzas del emprendimiento.

c) Fijación de precios: ¿El precio que cobro me permite cubrir mis costes y ganar dinero?

La fijación de precios consiste en determinar cuánto cobrar por un producto o servicio de manera que permita cubrir los costes y obtener una rentabilidad adecuada.

¿Qué debes hacer?

Para fijar un precio real debes tomar en cuenta los siguientes conceptos, asignándoles un valor:

Concepto	¿Qué debe considerar?	Ejemplo
Costos de producción	Materia prima, insumos y materiales utilizados	Tela, ingredientes, envases
Mano de obra	Tiempo y trabajo necesario para elaborar el producto o prestar el servicio. Costo hora de trabajo	Horas de trabajo
Costos fijos	Gastos que hay que cubrir, aunque venda poco o nada	Alquiler, internet, servicios
Costos variables	Gastos que varían según la cantidad producida o vendida	Empaques, transportes, comisiones
Margen de ganancia	Ganancia que desea obtener sobre el costo	% de utilidad



Precios de referencia en el mercado	Comparar cuánto cobran otros negocios similares	Precio de productos similares
Impuestos	Tributos que correspondan al producto o servicio	IVA
Imprevistos	Reserva para gastos inesperados	Reparaciones o pérdidas

Respecto a la fijación del margen o beneficio de ganancia, es importante tener en cuenta que, si bien no existe un porcentaje máximo de beneficio aplicable con carácter general a las emprendedoras en España, el precio debe determinarse considerando márgenes razonables de ganancia y evitando caer en precios especulativos.

d) Tesorería: ¿Tengo dinero disponible cuando tenga que pagar mis obligaciones?

La tesorería se refiere al dinero disponible (liquidez) para hacer frente a los pagos del negocio de manera oportuna. Debe tenerse en cuenta que un negocio puede ser rentable y, aun así, tener problemas de liquidez si no dispone de dinero cuando debe realizar sus pagos. La falta de liquidez puede deberse, por ejemplo, a que existen diferencias entre los plazos de pago a los proveedores y los tiempos en que los clientes efectivamente realizan sus pagos.

¿Cómo puedes asegurar la liquidez de tu emprendimiento?

Para **asegurar la liquidez necesaria debes tener en cuenta cómo se comporta** tu negocio, es decir, cuando debes hacer los pagos (calendario de pagos y cobros). También es útil crear y mantener una reserva de dinero y evitar comprometer gastos que no se puedan asumir o que son innecesarios como, por ejemplo, tener nivel de inventario excesivo que no responde a la demanda y al tiempo de reposición.

Para asegurar la liquidez de un emprendimiento, es decir, contar con dinero disponible para cubrir los gastos y obligaciones del negocio, es conveniente **aplicar estas estrategias:**

Elaborar un presupuesto de caja

Prever cuánto dinero ingresará y cuánto se gastará en cada período.

Controlar los gastos

Reducir gastos innecesarios y priorizar los que son indispensables para el negocio.

Elaborar un calendario de pagos de clientes y proveedores

Establecer plazos de pago y cobros con clientes y proveedores que sean compatibles con el momento en que el emprendimiento recibe sus ingresos

Crear un fondo de emergencia

Reservar parte de las ganancias para afrontar gastos imprevistos o períodos de bajas ventas.

**Revisar
periódicamente el flujo de
caja**

Comparar los
ingresos y gastos reales con lo que se había
previsto y hacer ajustes.

**Evitar el exceso
de inventario**

Comprar y producir
de acuerdo con la demanda para no tener dinero
inmovilizado en productos.

**Diversificar los
ingresos**

Ofrecer diferentes
productos o servicios para no depender de una
única fuente de ingresos.

e) Rentabilidad: ¿Mi negocio realmente me está generando el beneficio que necesito?

La rentabilidad permite saber si el esfuerzo y los recursos invertidos en tu emprendimiento están generando un resultado económico suficiente. No se trata únicamente de vender mucho, sino de comprobar cuánto queda después de cubrir los costes y de si eso te permite sostener tu negocio y vivir de él.

¿Cómo debes calcularla?

La rentabilidad se expresa en porcentaje y se calcula dividiendo la ganancia neta entre los ingresos totales y multiplicarlo por 100 ($\text{ganancia neta} \div \text{ingresos totales} \times 100$). Esta cifra expresa la rentabilidad del negocio, no de los productos, es decir que refleja el resultado global del negocio, y significa que por cada 100 € de ventas se obtuvo determinado % de ganancia después de considerar los costos y gastos incluidos en el ejercicio. Si hacemos el ejercicio de comparar el comportamiento de la rentabilidad mes a mes podremos ver si nuestro emprendimiento crece, decrece o se estanca.

Para conocer la rentabilidad de tu negocio debes llevar un control de costes y gastos y ventas y establecer el período sobre el cual quieres calcularla (mensual, anual).

ALGUNOS ASPECTOS CLAVE SON:

- **Beneficio obtenido:** cantidad de dinero que queda al emprendimiento después de restar los costes y gastos a los ingresos obtenidos.
- **Margen de beneficio:** porcentaje de las ventas que representa ese beneficio
- **Punto de equilibrio:** nivel de ventas en el que el emprendimiento cubre exactamente todos sus costes, pero todavía no genera beneficio ni pérdida.
- **Evolución de los resultados:** consiste en observar cómo va cambiando la situación económica del emprendimiento a lo largo del tiempo. No basta con saber si este mes hubo beneficio; es importante comparar los resultados de diferentes períodos para detectar tendencias.

f) Cumplimiento fiscal y obligaciones legales: ¿Cuánto dinero tengo que reservar para mis obligaciones fiscales?

Consiste en identificar, gestionar y cumplir en plazo las obligaciones fiscales, administrativas, laborales y legales que correspondan al emprendimiento, manteniendo la documentación necesaria y previendo los recursos económicos para hacer frente a los pagos derivados de dichas obligaciones. No se trata solo de pagar impuestos, sino de asegurarse de que el emprendimiento cumple las obligaciones que le corresponden y mantiene la documentación necesaria.

¿Qué comprende?

Incluye las obligaciones que debes cumplir para desarrollar tu actividad de acuerdo con la normativa aplicable. Entre ellas:

- Alta y obligaciones fiscales correspondientes a la actividad, especialmente en Hacienda y en la Seguridad Social (RETA)
- Facturación y registro de operaciones.
- ·IVA, cuando la actividad esté sujeta a este impuesto.
- ·IRPF, cuando corresponda, incluyendo determinadas retenciones.
- ·Impuesto sobre Sociedades, si la actividad se desarrolla mediante una sociedad sujeta a este impuesto.
- Cuota de Seguridad Social, cuando corresponda, como ocurre con las personas trabajadoras autónomas.

- Presentación de las declaraciones y autoliquidaciones que correspondan.
- Cumplimiento de las obligaciones específicas de la actividad: licencias, autorizaciones, normativa sectorial, protección de consumidores, protección de datos, etc.

TIPOS DE IMPUESTOS QUE DEBES CONOCER

IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido)	Es un impuesto indirecto que grava el consumo. La persona autónoma actúa únicamente como intermediario, es decir, cobra el IVA al cliente y lo ingresa a Hacienda. El IVA no es ingreso de la autónoma.
IRPF (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)	Grava las rentas obtenidas de tu actividad económica. Se paga a cuenta trimestralmente mediante pagos fraccionados

¿Qué acciones debes realizar como emprendedora para cumplir tus obligaciones fiscales?

Identifica tus obligaciones	Antes de comenzar la actividad debes conocer qué obligaciones fiscales, laborales, administrativas y sectoriales te corresponden.
Cumple los plazos	Tener controladas las fechas de presentación de declaraciones, pagos, renovaciones y demás obligaciones.

**Registra y
conserva la
documentación**

Mantén organizada información como: facturas emitidas; facturas recibidas; justificantes de gastos; declaraciones fiscales; comprobantes de pagos; contratos y presupuestos.

Prevé los pagos

Reserva el dinero necesario para poder pagar tus obligaciones cuando llegue el momento. Mantén cuentas separada.

**Revisa los
cambios
normativos**

Ten en cuenta que las obligaciones pueden cambiar, por lo que es conveniente mantenerte informada o contar con asesoramiento profesional cuando sea necesario.

Realiza el siguiente ejercicio:

Laura es diseñadora gráfica y decide comenzar a trabajar por cuenta propia. Ofrece un servicio de diseño de identidad visual para pequeños negocios. Para cada proyecto necesita aproximadamente 10 horas de trabajo. Laura quiere valorar su hora de trabajo en 20 €. Los gastos mensuales previstos por Laura son los siguientes:

CONCEPTO	IMPORTE
Cuota de autónomos	200 €
Gestoría	60€
Internet y teléfono	40€

Software de diseño	50€
Publicidad	50 €
Total gastos fijos	400 €

Laura estima sus gastos variables en unos 50 € por proyecto y dispone inicialmente de 1.500 € de ahorro para poner en marcha el negocio.

ACTIVIDAD 1. Elaborar el presupuesto mensual, Laura espera conseguir 5 proyectos durante el primer mes.

ACTIVIDAD 2. Fijación del precio. Laura quiere obtener un margen de beneficio sobre el precio de venta del 20 %. ¿Cuál debería ser el precio?

ACTIVIDAD 3. Rentabilidad

Al finalizar el mes, Laura quiere saber si su negocio ha sido rentable. Sus ingresos han sido de 1.875 € y sus gastos (incluyendo todas sus obligaciones) de 500 €:

¿Ha obtenido beneficio?

¿Cuál es el beneficio obtenido?

¿Qué porcentaje de rentabilidad ha tenido durante ese mes?

Componente	¿Qué busca conseguir?	Acción principal
Presupuesto	Prever	Planificar ingresos y gastos
Ingresos y gastos	Controlar	Registrar y analizar movimientos
Precios	Cobrar adecuadamente	Calcular costes + margen
Tesorería	Tener liquidez	Controlar cobros y pagos
Rentabilidad	Generar beneficio	Analizar resultados
Cumplimiento de obligaciones fiscales	Cumplir obligaciones fiscales	Pagar impuestos y cuotas

AHORA QUE YA SÉ TODO ESTO ¿CÓMO HAGO SOSTENIBLE ECONÓMICAMENTE MI NEGOCIO?

Realiza el siguiente test:

- ¿Cubro todos mis costes reales, incluido mi tiempo? Si/No
- ¿Conozco cuánto me cuesta realmente producir y vender cada producto o prestar cada servicio? Si/No
- ¿Tengo un colchón financiero o flujo de caja suficiente para afrontar mis gastos durante un período de dificultad o disminución de las ventas? Si/No
- ¿Dependo de un solo cliente, proveedor o fuente de ingreso? Si/No
- ¿Tengo un plan alternativo frente a las dificultades? Si/No
- ¿Para reducir costes estoy tomando decisiones que pueden poner en peligro el medioambiente o a las personas que adquieren mis productos/servicios? Si/No
- ¿Estoy tomando decisiones pensando no solo en la rentabilidad actual, sino también en la continuidad del emprendimiento y sus impactos sociales y ambientales? Si/No

Resultados:

Si has marcado varios “No”, no significa que tu emprendimiento no sea sostenible. Significa que has identificado aspectos que puedes mejorar. La sostenibilidad implica precisamente aprender a anticiparse a las dificultades, conocer los recursos que necesita nuestro negocio y tomar decisiones que permitan mantenerlo en el tiempo, teniendo en cuenta también su impacto en las personas y en el medioambiente.

La pregunta que nos queda ahora es: ¿qué significa realmente que un emprendimiento sea sostenible y cómo podemos trabajar para conseguirlo?

Qué es la sostenibilidad económica

Podemos definir la sostenibilidad económica como la capacidad de un emprendimiento para generar ingresos suficientes que le permitan cubrir sus costes, cumplir sus obligaciones y mantener su actividad en el tiempo, adaptándose a los cambios sin comprometer su viabilidad futura.

Como vemos, la sostenibilidad económica no significa solo generar más ingresos que gastos, sino tener en cuenta un conjunto de factores que intervienen para garantizar la permanencia de un negocio, muchos de ellos que tú misma puedes controlar, y otros que no dependen de ti, pero que de alguna manera puedes prevenir.

Por eso podemos decir que ser sostenible económicamente no significa únicamente ganar dinero. Significa conseguir que el negocio pueda mantenerse en el tiempo, generar los recursos necesarios para continuar y crecer de una manera compatible con las personas y el entorno.

¿Qué necesito tomar en cuenta para hacer sostenible económicamente mi negocio?

Para saber si mi negocio está siendo económicamente sostenible debo conocer cómo se están comportando los componentes que hemos analizado en el apartado anterior e identificar y adoptar medidas a tiempo para solventar dificultades.

Y no olvides que cuando pensamos en sostenibilidad económica no podemos dejar de lado aspectos que también la hacen posible como la sostenibilidad ambiental y social.

Sostenibilidad
ambiental

Toma en cuenta los insumos que
utilizamos para la producción o prestación de servicios y
su impacto en el
medio ambiente.

Sostenibilidad social

Toma en cuenta las condiciones laborales del emprendimiento, la igualdad de oportunidades, la no discriminación, la accesibilidad y el beneficio o impacto a la comunidad

Cómo construir una estrategia de sostenibilidad económica

Un primer elemento es tener claro cuál es nuestro modelo de negocio lo que podemos hacer respondiendo a estas preguntas: ¿quiénes son mis clientes?, ¿Qué problema o necesidad resuelvo?, ¿Qué vendo?, ¿Cómo llego al cliente?, ¿Cómo genero ingresos?, ¿Cuánto me cuesta hacerlo?, ¿Cuáles son mis principales costes y qué margen me queda? Estas preguntas te permiten entender de qué forma produces, cómo debes relacionarte con clientes y proveedores, qué tiempos requieres para ingresar y pagar, entre otros. Aunque los modelos de negocios pueden ser muchos y muy variados, distinguimos acá dos elementos clave: aquellos en los que el producto o servicio llega directamente al consumidor final (venta directa); aquellos en los que el producto o servicio que se brinda tiene una función intermediaria. Esto es importante porque genera formas de relacionamiento y tiempos específicos.

Un segundo paso es determinar cómo se comporta tu negocio para lo cual es importante identificar el nivel de riesgo:

NIVELES DE RIESGO

- ☐ Cubro mis costes.
- ☐ Mi precio remunera mi trabajo.
- ☐ Tengo margen de beneficio.
- ☐ Puedo afrontar mis obligaciones.
- ☐ Tengo capacidad para mantener el negocio
- ☐ Mis clientes manifiestan satisfacción con la calidad de mis productos o servicios.

Nivel de riesgo

bajo: el emprendimiento presenta buenas bases de sostenibilidad, aunque siempre existen aspectos que pueden mejorarse.

- ☐ Cubro los costes, pero gano muy poco.
- ☐ Mi precio no refleja adecuadamente mi trabajo.
- ☐ Tengo poca liquidez.
- ☐ Dependo demasiado de pocos clientes.
- ☐ Mis gastos están aumentando.
- ☐ Mis clientes han manifestado poca satisfacción o han hecho algunos reclamos sobre la calidad de mis productos, servicios o atención.

Nivel de riesgo medio: Existen algunas áreas que requieren atención para evitar problemas financieros, operativos, sociales o ambientales.

- ☐ No cubro mis costes.
- ☐ Trabajo muchas horas sin una remuneración adecuada.
- ☐ Mi precio está por debajo de mis costes.
- ☐ Tengo problemas para afrontar pagos.
- ☐ No sé cuánto gano realmente.
- ☐ Mis clientes manifiestan insatisfacción con la calidad de mis productos, servicios o atención

Nivel de riesgo muy alto: El emprendimiento presenta varios factores de vulnerabilidad y debería establecer medidas de mejora prioritarias. Se identifican riesgos importantes que pueden comprometer la continuidad y sostenibilidad del emprendimiento.

Algunas estrategias para hacer sostenible tu negocio

Conoce tus números: revisa y actualiza permanentemente tu flujo de caja y determina el comportamiento de tus números. Clasifica adecuadamente tus cuentas. Responde: ¿Lo que vendo me permite cubrir mis costes y obtener un beneficio suficiente?

Crea un colchón financiero: Los ingresos pueden variar y pueden aparecer gastos inesperados. Por eso, es importante prepararse para períodos de menor actividad. Controla periódicamente tu flujo de caja. Evita comprometer todos los ingresos futuros. Anticipa períodos en los que previsiblemente tendrás menos ventas. Responde: ¿Por cuánto tiempo puedo mantener mi emprendimiento frente a la disminución de las ventas?

En la medida de lo posible reduce la dependencia y diversifica tu mercado: Depender demasiado de un único cliente, proveedor, producto o fuente de ingresos puede aumentar la vulnerabilidad del emprendimiento.

Responde: ¿Qué ocurriría con mi emprendimiento si perdiera a mi principal cliente o proveedor?

Reduce costes de forma responsable: Reduce el consumo innecesario de energía, agua y materiales. Reutiliza materiales siempre que sea posible. Reduce los residuos y el uso de embalajes innecesarios. Valora proveedores y productos con criterios ambientales. Evita ahorrar a costa de la calidad, la seguridad o unas condiciones laborales adecuadas. Toma en cuenta que reducir costes puede mejorar la rentabilidad, pero no todas las formas de ahorrar son sostenibles. Responde: ¿Estoy reduciendo costes de una manera que también sea responsable con las personas y el medioambiente?

Piensa a largo plazo: una decisión puede ser rentable hoy y generar problemas mañana. La sostenibilidad implica valorar las consecuencias de nuestras decisiones más allá del beneficio inmediato.

Realiza el siguiente ejercicio

María ha conseguido hacer realidad su emprendimiento. Tiene clientes, vende sus productos y cada mes entra dinero en su cuenta. Parece que el negocio funciona. Pero al hacer números descubre que, después de pagar proveedores, alquiler, transporte, impuestos, seguros y otros gastos, apenas queda dinero. Además, algunos clientes pagan a 60 días mientras ella tiene que pagar a sus proveedores en 30 días.

**¿Es el negocio de María económicamente sostenible? ¿Por qué si o no?
¿Qué recomendaciones harías a María?**

ALGUNOS RECURSOS INFORMATIVOS Y DIDÁCTICOS PARA FORTALECER NUESTROS EMPRENDIMIENTOS.

A continuación, encontrarás **algunos enlaces que te permitirán obtener mayor información y seguirte formando** en los temas de esta guía.

En particular queremos invitarte a conocer el sitio web de UATAE

<https://uatae.org/>

y el sitio web de Autónomas por la Igualdad

<https://autonomasporlaigualdad.org/>

donde encontrarás información específica y guías didácticas sobre diversos temas asociados a la ruta emprendedora.

Nombre	Enlace	Utilidad
Agencia Española de Administración Tributaria	https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/search.html?q=modelos+tributarios	Acceso a modelos tributarios

Agencia Española de Administración Tributaria	https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/empresarios-individuales-profesionales.html	Permite consultar las obligaciones asociadas a una actividad. Regímenes, obligaciones, modelos
Agencia Española de Administración Tributaria	https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/censos-nif-domicilio-fiscal/tramites-censales-relacionados-empresarios-profesionales-retenedores.html?utm_source=chatgpt.com	Requisitos para el alta censal
Agencia Española de Administración Tributaria	https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/search.html?q=facturaci%C3%B3n+y+registro	Qué debe contener una factura, libros registro y obligaciones de facturación
Plataforma PYME	https://plataformapyme.es/es-es/Paginas/default.aspx	Asesoramiento sobre creación de emprendimientos
Punto de Atención al Emprendimiento (PAE)	https://paeelectronico.es/eses/ComienzoActividadEmpresa/Paginas/Actividad.aspx	Asesoramiento, herramientas y formación para emprendedores/as

Guía práctica
de trabajo
autónomo

<https://portal.seg-social.gob.es/wps/portal/importass/importass/Colectivos/trabajo+autonomo/guia>

Asesoramiento e
información sobre
relacionadas con la
seguridad social

Alta en el
trabajo
autónomo

https://portal.seg-social.gob.es/wps/portal/importass/importass/Categorias/Altas%2C+bajas+y+modificaciones/Altas+y+afiliacion+de+trabajadores/Alta_trabajo_autonomo

Información sobre
requisitos
procedimientos y
plazos para darse de
alta como autónoma

Protocolo
mejora
empresarial

https://uatae.org/wp-content/uploads/2023/12/Protocolo_Mejora_Empresarial_2023.pdf

Herramientas para
facilitar el
buen desempeño de
las trabajadoras
autónomas

Guía
Cotización
Trabajo
Autónomo
2024

https://uatae.org/wp-content/uploads/2024/02/Guia_Cotizacion_Autonomos_2024.pdf

Información y
herramientas sobre
cotización de
autónomos

Real Decreto
Legislativo
1/2007

<https://boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-20555>

Disposiciones legales
sobre
Defensa de los
Consumidores y
Usuarios y otras leyes
complementarias

Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal.

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1991-628>

Disposiciones legales sobre competencia desleal

Planes de Igualdad en las empresas

<https://www.igualdadenlaempresas.es/>

Asesoramiento, ayuda e información para planes de igualdad en los emprendimientos

Normativa y planes de igualdad en las empresas

https://www.mites.gob.es/ficheros/ministerio/inicio_destacados/FAQ_PLANES_DE_IGUALDAD.pdf

Normativa y preguntas frecuentes

Estrategia Española de Economía Social 2023-2027

https://www.mites.gob.es/ficheros/ministerio/inicio_destacados/FAQ_PLANES_DE_IGUALDAD.pdf

Disposiciones sobre estrategias de sostenibilidad económica, social y territorial.

Este es solo el comienzo

Gestionar un negocio implica mucho más que conseguir clientes y generar ingresos. También supone tomar decisiones con información, actuar con transparencia, conocer tus números y anticiparte a las necesidades de tu actividad.

A lo largo de este módulo se ha trabajado algunas de las bases que pueden ayudar a construir un proyecto más sólido: desde la transparencia en la relación con clientes, proveedores y otras personas vinculadas a tu negocio, hasta el control de ingresos y gastos, la fijación de precios, la tesorería, la rentabilidad y el cumplimiento de tus obligaciones.

Pero recuerda que **la sostenibilidad no consiste únicamente en ganar dinero . También implica conseguir que tu negocio pueda mantenerse en el tiempo**, adaptarse a los cambios y crecer de una manera responsable con las personas y con el entorno.

¿SEGUIMOS AVANZANDO?

Tienes disponibles en **nuestra web** los otros dos módulos para completar tu recorrido

<https://autonomasporlaigualdad.org/digitalizacion-emprendimiento-femenino/>

Módulo 1 · Mentalidad emprendedora: empodérate y emprende

Descubre tus fortalezas, identifica oportunidades y aprende a transformar una idea en un proyecto con objetivos y próximos pasos claros.

Módulo 2 · La digitalización como herramienta para emprender

Descubre cómo utilizar la tecnología para organizar mejor tu actividad, construir tu identidad, mejorar tu presencia online y elegir las herramientas digitales que realmente necesita tu negocio.

