PLAN ECONOMICO-FINANCIERO

CEEI ELCHE
CENTROS EUROPEOS DE EMPRESAS INNOVADORAS

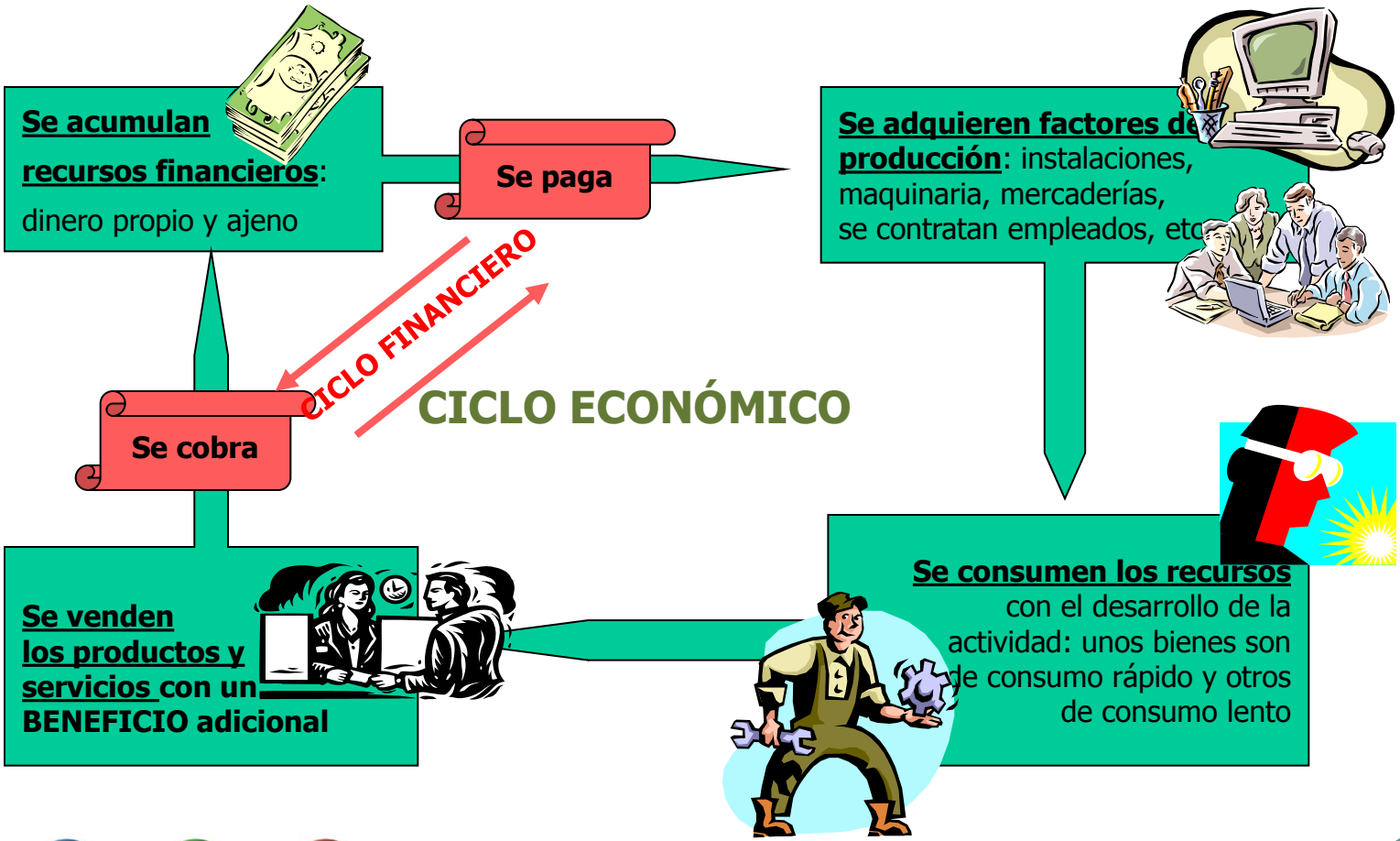
ANALISIS DE LA VIABILIDAD ECONOMICA

CEEI ELCHE
CENTROS EUROPEOS DE EMPRESAS INNOVADORAS

VIABILIDAD ECONOMICA

- La Viabilidad Económica de la Empresa
  - El Plan de Inversiones
  - Primera aproximación a las Fuentes de Financiación del Proyecto
  - Las Previsiones de Ventas
  - Las Previsiones de Costes.
  - La Cuenta de Resultados.
  - El Punto de Equilibrio.
  - La Viabilidad Económica del Proyecto de Empresa

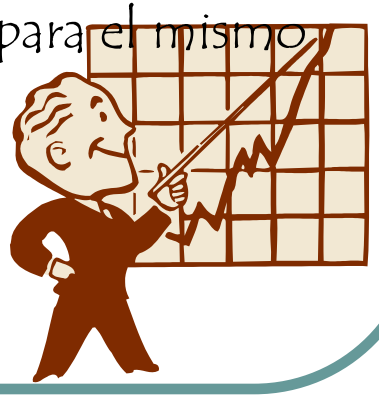
Los ciclos de actividad de la empresa



El Plan Económico Financiero

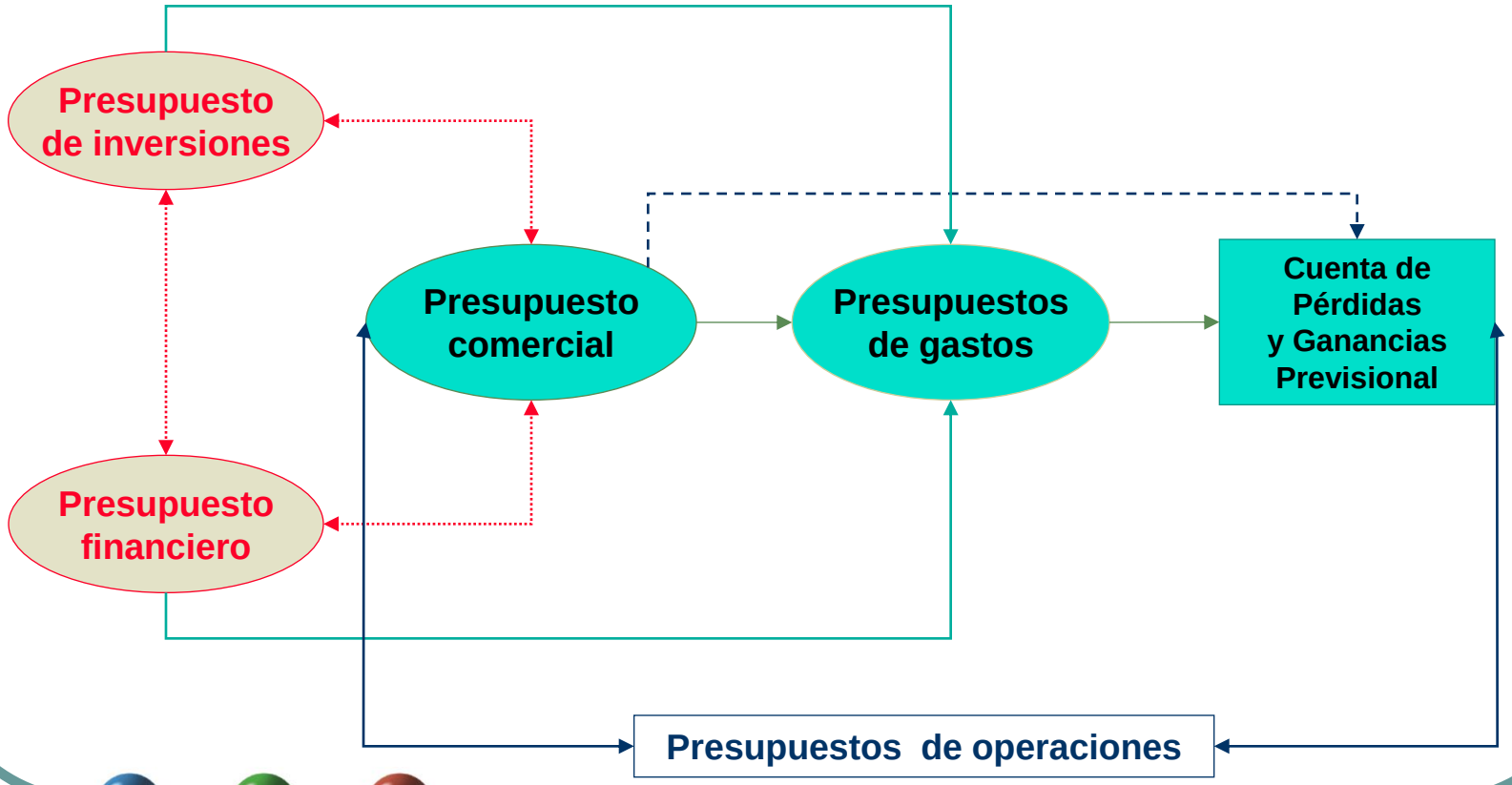
Es la ***parte numérica*** del Plan de Empresa y debe contener

- ✓ **Para la estimación de la viabilidad económica**
  - **El plan de inversiones inicial** y las estimaciones de necesidades futuras. Debe incluir las **amortizaciones técnicas o económicas**.
  - **Las fuentes financieras** iniciales, así como las que se puedan utilizar más adelante. Incluye los **costes financieros** de la deuda y los plazos de amortización de la misma (**amortización financiera**)
  - **El plan de ventas** de cada uno de los años que se quiere proyectar
  - **Las previsiones de costes** a lo largo del mismo periodo
  - **Las Cuentas de Pérdidas y Ganancias Previsionales** para el mismo periodo.
  - El cálculo del **Punto de Equilibrio** de la empresa



El Plan Económico Financiero

La Viabilidad Económica



El Plan de Inversiones

Principales inversiones

- Inversiones materiales
  - Locales y oficinas
  - Maquinaria y herramientas
  - Instalaciones
  - Elementos de transporte
  - Equipos para el proceso de información
  - Mobiliario, etc.
- Inversiones inmateriales y financieras
  - Aplicaciones informáticas
  - Derechos de traspaso/ Patentes y marcas
  - Depósitos y fianzas, etc.
- Gastos iniciales e inversiones en circulante
  - Gastos de constitución y puesta en funcionamiento
  - Existencias, etc.

El Plan de Inversiones

Las amortizaciones del inmovilizado

- **La vida útil**, medida normalmente en años, es el período durante el cual un bien cumple con su función económica dentro de la empresa, es decir, es el período de tiempo que se necesita para consumir dicho bien
- **La amortización económica** recoge el **consumo** de esos bienes durante cada período anual y es un **coste más** para la empresa (aunque no suponga un pago pues éste se hizo cuando se adquirió el bien o cuando se pagan las cuotas del préstamo que se necesitó para su compra)

El Plan de Inversiones

Para desarrollar el Plan de Inversiones

- **Analizar cuáles son los recursos necesarios** para desarrollar la actividad y cuantificar su coste (tanto las inversiones en infraestructura como en equipos productivos), intentando reducirlos al mínimo.
- **Estimar la vida útil** de los bienes y calcular las cuotas de amortización.
- **Estimar el importe de los gastos** de constitución (notarios, registros, etc.) y de primer establecimiento (estudios técnicos, posible estudio de mercado, etc.)
- **Incorporar las compras iniciales** de mercaderías y de materias primas.
- **Evaluar la posible necesidad de financiación** a corto plazo originada por el desfase temporal entre el pago de las compras y el cobro de las ventas

1ª aproximación al Plan Financiero

Las fuentes financieras que se deben estimar:

- Las aportaciones iniciales de los promotores, diferenciando entre las aportaciones dinerarias y las no dinerarias; es decir, **el capital inicial**
- El o **los préstamos bancarios a largo plazo** que se van a pedir. Será necesario elaborar el cuadro de **amortización financiera** de los mismos, para lo que se necesitará conocer el **tipo de interés** que los grave y el **plazo de amortización**
- Lo mismo para las posibles operaciones de **arrendamiento financiero**, o ***leasing***, que se piensen utilizar para la adquisición de activos
- Las posibles **subvenciones** que se crea se van a poder obtener, aunque no se deberán tener en cuenta en tanto no sean concedidas

Las previsiones de ventas

- En las **Previsiones de Ventas** se juega el emprendedor una gran parte de la credibilidad de su proyecto, por lo que su elaboración debe ser cuidadosa y detallada
- El desarrollo de la Previsión de Ventas requiere determinar
  - El producto o servicio que vamos a ofrecer
  - El segmento de mercado al que nos dirigimos
  - La competencia con que contamos
  - La estrategia de precios que vamos a seguir
  - Los medios que vamos a utilizar para dar a conocer nuestro producto o servicio
  - El canal o canales que son más idóneos para llegar al segmento de mercado establecido

La estructura de costes

- **Costes variables**: varían en función del volumen de actividad: se incrementan cuando crece el volumen de actividad y son inferiores cuando éste disminuye
  - El **coste variable unitario** se mantiene constante cuando se incrementa el volumen de actividad
  - Los principales costes variables son el consumo de materias primas, las comisiones comerciales, los trabajos realizados por terceros, etc.

La estructura de costes

- **Costes fijos**: no dependen del volumen de actividad, manteniéndose invariables independientemente del número de unidades producidas
  - **Los principales costes fijos** son:
    - Sueldos, Seguridad Social Régimen General, Seguros de autónomos, etc.
    - Alquiler del local, gastos de mantenimiento,
    - Impuesto de Actividades Económicas
    - Agua, luz, teléfono
    - Material de oficina, seguros
    - Gastos de publicidad

  - **Los costes fijos unitarios** decrecen al incrementar la actividad

La Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Resultado o beneficio = diferencia entre ingresos y gastos
Ingresos = lo que obtiene la empresa
Gastos = recursos que se consumen definitivamente

Ingresos por ventas
– Costes variables
= Margen de contribución o Margen bruto
– Costes fijos (sin gastos financieros)
= Beneficios Antes de Intereses e Impuestos (BAII)
(+–) Resultado Financiero (Ingresos finan.–Gtos.finan)
= Beneficio Antes de Impuestos (BAI)
– Impuesto a los Resultados
= Beneficio Neto

La Cuenta de Pérdidas y Ganancias

VENTAS NETAS (Ingresos)

- Coste de Ventas (Costes Variables)

= Margen Bruto sobre Ventas

- Gastos de estructura o gastos fijos:

Sueldos y Salarios
Cargas Sociales
Tributos y Tasas
Suministros (Luz, Agua, Teléfono, Gas…), Material de Oficina…
Servicios Profesionales Independientes (Gestorías, Asesorías…)
Publicidad y Propaganda
Primas de Seguro
Mantenimiento y Reparación
Arrendamientos

= Resultado Operativo (EBITDA)

- Dotación Amortizaciones

= Resultado de Explotación (EBIT) o (BAII)

+/- Resultado Financiero (Ing.financ-Gtos.financieros)
+/- Ingresos y gastos Extraordinarios

= Resultado antes de Impuestos (EBT) o (BAI)

-Impuesto a los Resultados (IS)

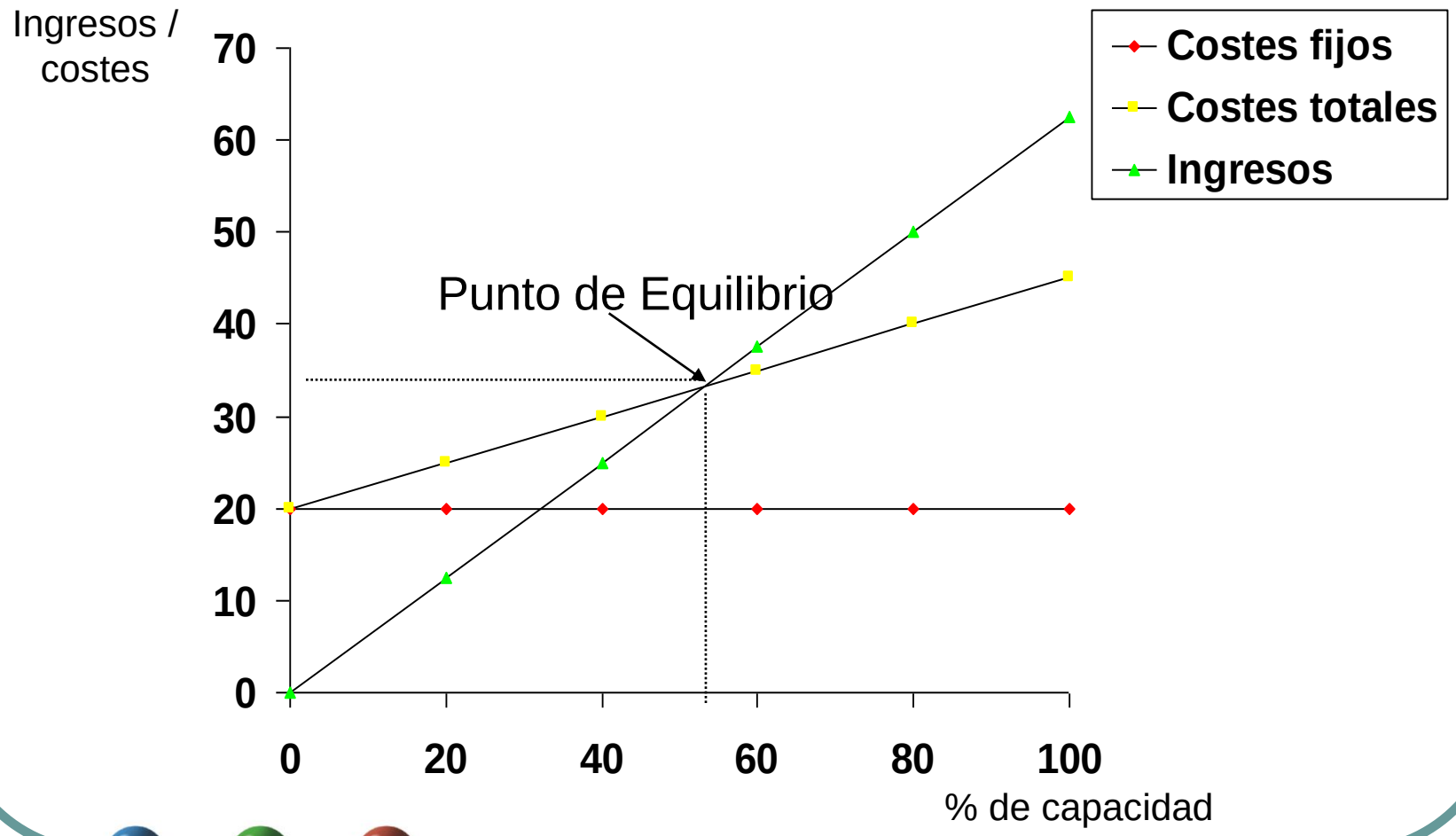
= Resultado Neto

El Punto de Equilibrio

- ✓ **El Punto de Equilibrio, Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad** es el nivel de producción/ventas en el que la empresa no obtiene ni pérdidas ni beneficios
- ✓ Es una función de
  - ✓ el nivel de precios de las ventas
  - ✓ el nivel de costes fijos
  - ✓ el nivel de costes variables
- ✓ Para una empresa multiproducto, será:

$$P_{muerto} = \frac{C_{fijos} + G_{tos.\ financieros}}{\left(\frac{I_{totales} - C_{variables}}{I_{totales}} \right)}$$

El Punto de Equilibrio



El Punto de Equilibrio

- ✓Usos del **Punto de Equilibrio**
  - Para la determinación de precios
  - Para el control de costes
  - Para la proyección de beneficios
  - Para la estimación del impacto en la rentabilidad de distintas circunstancias económicas o de determinadas decisiones gerenciales

El Punto de Equilibrio

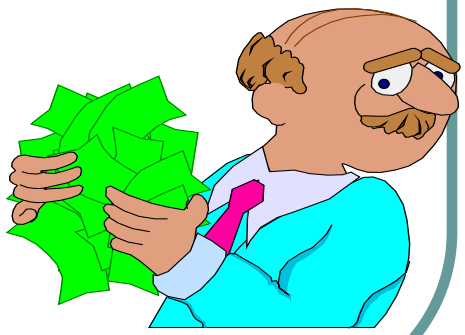
Ejemplo:

Ventas	200 millones
(Costes variables)	120 millones
Margen de contribución	80 millones
(Costes fijos)	50 millones
BAII	30 millones
(Intereses)	10 millones
BAI	20 millones

$$P_M = \frac{G_F}{\left(\frac{M_{CT}}{V}\right)} \Rightarrow P_M = \frac{50+10}{\left(\frac{80}{200}\right)} \Rightarrow P_M = \frac{60}{0{,}4} = 150$$

La viabilidad económica del proyecto de empresa

Consideraremos que un proyecto es viable económicamente cuando, una vez alcanzada su capacidad de producción plena, es capaz de obtener de su actividad, deducidos todos sus costes, un excedente (beneficio) suficiente para hacer frente al coste de su deuda, a la remuneración de sus accionistas y a la financiación de una parte de su crecimiento



ANALISIS VIABILIDAD FINANCIERA

CEEI ELCHE
CENTROS EUROPEOS DE EMPRESAS INNOVADORAS

VIABILIDAD FINANCIERA

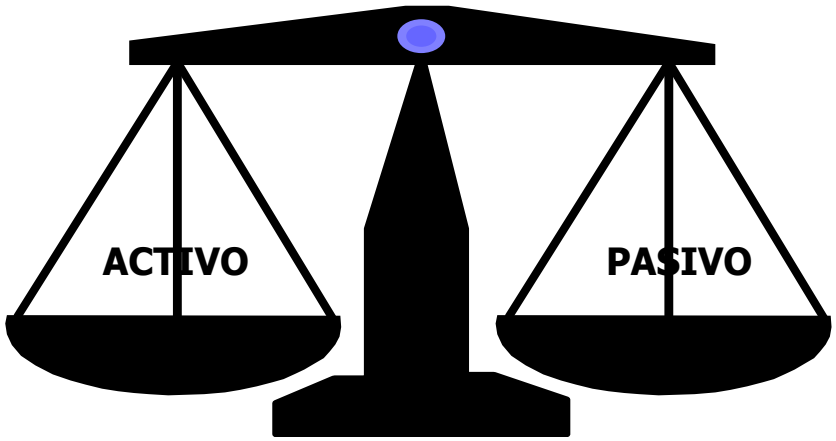
- La Viabilidad Financiera de la Empresa
  - El equilibrio financiero en la empresa: el Balance de Situación
  - La política de circulante
  - La estructura financiera.
  - La Solvencia Financiera a Corto Plazo: La Tesorería
  - La rentabilidad de la empresa
  - La Solvencia Financiera a Largo Plazo
  - La Viabilidad Financiera del Proyecto de empresa

El equilibrio financiero en la empresa: El Balance

EL BALANCE DE SITUACIÓN	
ACTIVO	PATRIMONIO NETO Y PASIVO
ACTIVO NO CORRIENTE INMOVILIZADO INMOVILIZADO MATERIAL –Amortización acumulada INMOVILIZADO INMATERIAL –Amortización acumulada INMOVILIZADO FINANCIERO	PATRIMONIO NETO FONDOS PROPIOS CAPITAL RESERVAS RESULTADOS DEL EJERCICIO SUBVENCIONES DE CAPITAL
	PASIVO NO CORRIENTE EXIGIBLE A LARGO PLAZO
ACTIVO CORRIENTE CIRCULANTE EXISTENCIAS DEUDORES –Provisiones insolvencias DISPONIBLE	PASIVO CORRIENTE EXIGIBLE A CORTO PLAZO PRESTAMOS A CORTO PLAZO CUENTAS A PAGAR

El equilibrio financiero en la empresa: El Balance

- El BALANCE DE SITUACIÓN es una **fotografía** del conjunto de derechos y obligaciones que la empresa posee en un momento dado



El equilibrio financiero en la empresa: El Balance

- EL ACTIVO
  - Los recursos en poder de la empresa se denominan activos o empleos. El balance enumera esos recursos y los valora en términos económicos
  - El balance clasifica los activos por orden de liquidez, empezando con aquellos activos difíciles de convertir en dinero y termi los que son dinero

El equilibrio financiero en la empresa: El Balance

- **Activos No Corrientes o Inmovilizados**: recursos de consumo "largo" = activos asociados al "ciclo de inversión", su vida útil supera al ciclo de explotación
  - Inmovilizado material: bienes tangibles
  - Inmovilizado inmaterial: bienes intangibles
  - Inmovilizado financiero: inversiones financieras permanentes

El equilibrio financiero en la empresa: El Balance

- **Activos Corrientes o circulantes**: recursos de consumo "rápido" = activos vinculados al "ciclo de explotación". Se consumen en el proceso de adquisición de materiales, producción, comercialización y cobro de los productos terminados
  - Existencias: materias primas, productos en curso o semiterminados, productos terminados, mercaderías
  - Realizable a corto: cuentas que reflejan derechos de cobro, fundamentalmente de clientes
  - Disponible: tesorería y cuentas bancarias

El equilibrio financiero en la empresa: El Balance

- El PATRIMONIO NETO Y PASIVO
  - Refleja de dónde proviene el dinero que ha servido para financiar el activo, es decir, cuáles son las fuentes de financiación que se han utilizado para efectuar las inversiones
  - Las partidas se clasifican en función de su exigibilidad
    - Patrimonio Neto o Fondos propios, pasivo no exigible
      - Capital Social (duración "ilimitada")
      - Reservas (beneficios no retirados)
      - Resultados del Ejercicio
      - Subvenciones de Capital
    - Recursos ajenos o pasivo exigible:
      - Créditos a largo plazo (periodo superior al año)
      - Deudas a corto plazo (devolución inferior al año)

La estructura financiera

La estructura financiera recoge la composición del Pasivo y la relación entre los recursos financieros a largo y a corto plazo

- ✓ **Los Recursos a Largo Plazo (Pasivo no Corriente)**
  - Son aquellas fuentes financieras que permanecen en la empresa por un plazo superior a un año
  - Pueden ser **no exigibles** (no hay que devolverlos) y **exigibles** o deudas
- ✓ **Los Recursos a Corto Plazo (Pasivo Corriente)**
  - Son aquellas fuentes financieras que permanecen en la empresa por un plazo inferior a un año

La estructura financiera

El Patrimonio Neto o Fondos Propios, recursos que no hay que devolver que pueden ser de los siguientes tipos

- ✓ **Aportados por los propietarios** (Capital Social fundamentalmente)
- ✓ **Generados** por la propia empresa o **autofinanciación**, que son de dos tipos:
  - De enriquecimiento (beneficios no retirados por los propietarios): reservas
  - De mantenimiento (mantienen el valor de los activos): amortizaciones, provisiones, etc.
- ✓ **Subvenciones de capital**, asimilados a los Fondos Propios dado su carácter de no exigibles

La estructura financiera

Los Recursos Ajenos a largo plazo: pueden ser

- ✓ **Créditos y préstamos**: recursos solicitados por la empresa a una entidad financiera. Hay que considerar:
  - El Plazo de amortización, superior a un año
  - Las Comisiones, función del importe del préstamo o crédito
  - Los Intereses, función del tipo de interés y del importe y plazo de la operación
  - Las Cuotas de Amortización, que representan la devolución del principal
- ✓ **Leasing**: es un contrato que tiene por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles o inmuebles, adquiridos para dicha finalidad por la entidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de las cuotas concertadas
- ✓ **Los Acreedores de inmovilizado**

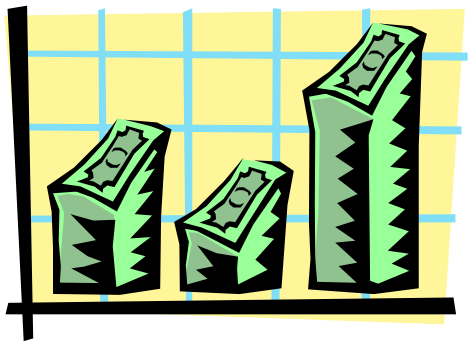
La estructura financiera

Los Recursos Ajenos a corto plazo

- ✓ Son aquellas fuentes financieras cuyo plazo de vencimiento (exigibilidad) es menor de un año
- ✓ Pueden tener coste financiero explícito:
  - Préstamos, créditos, pólizas de descuento de efectos, etc.
- ✓ O no tenerlo:
  - Proveedores, Hacienda Pública, Seguridad Social, etc.

La Solvencia Financiera a Corto Plazo: la Tesorería

- ✓ Las ventas y los cobros no suelen coincidir en el tiempo, lo mismo que las compras y los pagos
- ✓ Por ello, es necesario elaborar un **Presupuesto** que permita controlar la capacidad real de pago que tiene la empresa en función de sus cobros:



El Presupuesto de Tesorería

Saldo inicial disponible	
+	Cobros de la explotación
-	Pagos de la explotación
=	**Saldo de explotación**
+	Cobros ajenos a la explotación
-	Pagos ajenos a la explotación
=	**Saldo final disponible**

La rentabilidad de la empresa

- **La Rentabilidad**: es la relación entre los resultados monetarios de una actividad (reales o esperados) y los medios (capitales) empleados para obtenerlos
- Es también el objetivo o indicador económico-financiero que orienta las decisiones de inversión en la empresa
- Depende de los niveles de eficacia y de eficiencia con que funciona la empresa
- Los dos tipos principales:
  - RENTABILIDAD ECONÓMICA
  - RENTABILIDAD FINANCIERA O RENTABILIDAD DE LOS FONDOS PROPIOS

La rentabilidad de la empresa

La Rentabilidad Económica, R_e, es la rentabilidad que obtiene la empresa por sus activos o inversiones

$$R_e = \frac{BAII}{Activo}$$

Se puede desglosar en

$$R_e = \frac{BAII}{Activo} * \frac{V}{V} = \frac{BAII}{V} * \frac{V}{Activo}$$

ROTACIÓN

MARGEN

La rentabilidad de la empresa

La Rentabilidad Financiera, R_f, es la rentabilidad que obtienen los fondos propios después de restarle a los beneficios los gastos financieros

$$R_f = \frac{BAI}{FONDOS\ PROPIOS}$$

La Solvencia Financiera a Largo Plazo

La solvencia es la capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos de pago, tanto con los recursos generados por ella, como con los activos comprometidos

$$Solvencia = \frac{Activo\ Circulante}{Pasivo\ Circulante}$$

$$Endeudamiento = \frac{Deuda\ Exigible}{Fondos\ Propios}$$

$$Coeficiente\ Básico\ de\ Financiación = \frac{Capitales\ Permanentes}{Activo\ Fijo + FRN}$$

Los ratios no tienen valor alguno tomados de forma aislada; solo deben formularse y analizarse cuando constituyen un conjunto coherente

La viabilidad financiera del proyecto de empresa

Un Proyecto de empresa es viable financieramente cuando los recursos generados por la actividad –beneficios retenidos, amortizaciones y provisiones, etc.– más determinados fondos procedentes del exterior de la empresa –las aportaciones iniciales o posteriores de los propietarios y el endeudamiento a largo plazo– son suficientes para hacer frente a las necesidades financiera que plantea la empresa

Dichas necesidades son, básicamente, las inversiones iniciales y posteriores, las necesidades iniciales y posteriores del Fondo de Rotación, la cancelación de deudas y las eventuales pérdidas que se pudieran produ

LINEAS DE FINANCIACION PARA EMPRENDEDORES

CEEI ELCHE
CENTROS EUROPEOS DE EMPRESAS INNOVADORAS

Financiación emprendedores

* Antes de lanzarte a buscar financiación, conviene tener claro el modelo de negocio de tu emprendimiento

* Las personas y/o empresas a las que vas a proponer invertir en tu negocio, necesitarán saber cómo vas a ganar dinero y deberás transmitirlo de la forma más sencilla, rápida y segura.

* Otro aspecto importante que debes tener muy claro es saber cuánto dinero necesitas, y para conocerlo te recomiendo responder a las siguientes preguntas:

- ¿Cuánto dinero necesito?
- ¿En qué voy a invertir el dinero?
- ¿En cuánto tiempo el negocio empezará a generar beneficios?
- ¿En cuánto tiempo podré devolver el dinero?

Financiación emprendedores

Finalmente, debes saber y tener muy claro:

- Cuál es el costo del capital
- Cómo será el esquema de reembolso o de pago (plazo, forma, etc.)
- La cantidad de dinero que puedes obtener en determinada fuente.

Financiación emprendedores

Existen diferentes fuentes de financiación para emprendedores en función de las características de tu proyecto y de la fase de su desarrollo.

* FFF (siglas en ingles de Fools, friends & family)

Se basa en dinero propio, ayuda de familiares y conocidos que quieren invertir en el negocio, generalmente es la primera fase de financiación de la mayoría de emprendedores.

* Financiación Bancaria

Es la más antigua fuente de financiación. Aunque en estos tiempos es una de las más dificiles de conseguir, ya que está disponible para proyectos muy solventes, trabajados y con un plan financiero muy realista, en los que se detalla con gran precisión el objetivo del dinero que se pide y la forma de devolverlo.

Financiación emprendedores

* *Subvención Pública*

Cada gobierno cuenta con programas de apoyo a los emprendedores, y las realiza a través de organismos que evalúan tu proyecto, para analizar si puedes acceder a las ayudas, aunque son muy limitadas tanto en cuantía como en el uso que se puede dar a la subvención

* *Business angels*

Son inversores privados que aportan su capital, su experiencia y sus contactos en el mercado. Ponen dinero, pero tienen un perfil más de mentor.

Financiación emprendedores

** Capital riesgo*

Se trata de entidades que tienen como objetivo la toma de participaciones en el capital de empresas no cotizadas en el principal mercado bursátil. Es válido para empresas que están ya en funcionamiento y con fuerte potencial de crecimiento.

** Préstamo participativo*

El prestamista realiza una apuesta por el proyecto y une su suerte a la del emprendedor. Se trata de un instrumento financiero caracterizado por la participación de la entidad financiera en los beneficios de la empresa financiada, además del cobro de un interés fijo.

* *Crowdfunding*

Es una fuente de financiación en masa o micromecenazgo. La idea es sencilla, solicitar financiación a todo aquel que pueda estar interesado, generalmente a través de una plataforma en Internet.

* *Programas de Aceleración*

Las aceleradoras ayudan a los emprendedores a desarrollar su negocio a través de formación, mentoría, espacio de trabajo y en muchos casos les facilitan la financiación necesaria en las primeras fases. Y ojo, en algunas acelaradoras también se incluye una porción de las acciones de la empresa.

CEEI-ELCHE

rmartinez@ceei-elche.com

www.emprenemjunts.com

CEEI
COMUNIDAD VALENCIANA
CENTROS EUROPEOS DE EMPRESAS INNOVADORAS