

Análisis económico financiero



i Índice

Introducción general

Objetivos

1 Introducción

2 El plan de inversiones
2.1. Definición y tipos de interés
2.2. Costes fijos y costes variables

3 Plan de financiación
3.1. Concepto y estructura

4 Previsión de ventas

5 Cálculo del umbral de rentabilidad

6 Tabla de Tesorería

7 Cuenta de Resultados

8 Amortizaciones

9 Balance de situación

10 El análisis económico y sus ratios
10.1. Concepto
10.2. Clases

R Resumen

U.D.4. Análisis económico-financiero

Introducción general

Una vez conocido el desarrollo de un plan de empresa, nuestra función como técnicos asesores de proyectos empresariales pasa por un conocimiento lo mas exhaustivo posible de cada una de su partes, ya que el mismo es garantía de éxito en el proceso de asesoramiento y resolución de las múltiples dudas que le surgirán a la persona emprendedora.

Con esta premisa vamos en este ciclo a dedicarnos a conocer en detalle el marketing para emprender, el plan económico financiero, los aspectos legales que marcan la creación de cualquier empresa, los aspectos fiscales que tenemos que tener presentes para orientar al emprendedor en una primera fase. Si es difícil para un emprendedor crear una empresa, creerme que este tipo de conocimiento va a exigir toda vuestra atención y estudio.

Asimismo estudiaremos ciertos conocimientos básicos sobre temas muy frecuentes en el asesoramiento de proyectos como son la comunicación y promoción de la empresa recién creada, nociones sobre marcas y arrendamientos de espacios empresariales, y en definitiva aspectos muy concretos que surgirán en algún momento en el desempeño de su trabajo.

Con todo ello no pretendemos formar o “crear” abogados ni economistas ni expertos agentes de propiedad industrial ... simplemente transferir y consolidar un conocimiento practico que de respuesta a la persona que emprende en las numerosas fases por las que pasará en la puesta en marcha de su proyecto hasta plasmarlo en un negocio o empresa real.

No podéis ni debéis ser “la gestoría” del empresario/a. No confundamos términos. Vosotros sois los asesores/as de la persona que emprendedora y ello representa que debéis tener un conocimiento general de todas las materias, lo cual implica en esta fase la entrada de elementos técnicos que tienen mayor dificultad si no se han utilizado nunca. En cualquier caso se trata por nuestra parte de hacer estos conceptos y herramientas más accesibles pero sin olvidar que vuestra función es de especialistas en asesoramiento para emprender y no en, por ejemplo, ser una asesoría fiscal.

Objetivos

- Conocer los aspectos particulares de cada una de las fases de un plan de negocio.
- Conocer las características que debe tener un plan de marketing, un plan económico financiero de un proyecto empresarial y un plan de puesta en marcha del mismo.
- Identificar las particularidades que pueden determinar una formula legal precisa para un emprendedor y orientarles en los pasos necesarios para su puesta en marcha.
- Tener conocimientos necesarios para transferir conocimientos a los emprendedores sobre la importancia de la comunicación y promoción de la empresa una vez se ha creado.
- Reconocer las exigencias que implicar la puesta en marcha de una idea de negocio.
- Reconocer las diferencias entre signos distintivos de una empresa y orientar a una persona emprendedora sobre su utilidad inmediata.
- Las personas asistentes identificarán los principales tributos que afectan a una empresa y adquirirán el conocimiento básico en torno a las características de cada impuesto y como pueden afectar al proyecto al que asesoran.

1 Introducción

En esta unidad se va a tratar uno de los aspectos más difíciles para cualquier emprendedor/a y para cualquier técnico/a asesor/a de proyectos empresariales (que no sea economista) y que en definitiva debe recoger algo tan importante como es la información de carácter económico y financiero referente al proyecto, para determinar su viabilidad económica. En definitiva se trata de “hacer números “ y analizar si el proyecto reúne las condiciones de rentabilidad, solvencia y liquidez necesarias para llevarlo a cabo.

Antes de adentrarnos en esta materia, me gustaría que vieses una serie de conceptos básicos y que hacen referencia a determinados estados económicos de cualquier proyecto y que nos vendrá muy bien para fijarlos y luego desarrollarlos.



El presupuesto económico es la base para la discusión de la viabilidad de un proyecto de inversión, el método para cuantificar los objetivos económico-financieros y el sistema para determinar los cauces tácticos utilizados en su consecución.

Asimismo, y a posteriori, también sirve para proceder el control de los resultados alcanzados en orden a medir las divergencias ocurridas y a establecer las medidas de corrección necesarias para reorientar las actuaciones de la actividad empresarial.

Para empezar vamos a ver un breve resumen de las tablas económicas y su función:

¿Qué necesitamos para poner en marcha un proyecto? **Plan de inversiones:** Debemos enumerar y describir todo lo necesario para empezar y cuál es su coste (compra de ordenadores, muebles, fianza del local, etc.)

¿Cómo vamos a financiarlo? Tenemos que tener una idea clara de la cantidad de dinero necesario y de las posibilidades de pago que se dispone, esto lo conseguiremos con el **Plan de Financiación.**

El Plan de inversiones y el Plan de financiación van a constituir el **BALANCE INICIAL**.

Para poder planificar las necesidades financieras, es decir el movimiento de nuestra caja, realizaremos la **PREVISIÓN DE TESORERÍA** del primer año, que pondrá de manifiesto los cobros y pagos realizados por la empresa. Esta tabla nos permite informar durante el primer año de actividad, acerca de los movimientos de efectivo producidos, y con ello podemos analizar las necesidades de liquidez de la empresa.

CUENTA DE RESULTADOS, nos informara del resultado de nuestro negocio durante el primer año, es decir de si la empresa ha obtenido beneficio o pérdidas como resultado de su actividad.



A TENER EN CUENTA:

Es necesario que se fije por el/la emprendedor/ asesor el presupuesto de ventas del primer año, que es el origen de todo el proceso de planificación económica financiera, ya que reflejará los objetivos de ventas fijados en el plan de marketing y expresados en unidades vendidas y precio de venta.

Según las previsiones de ventas que se realicen para los primeros años del negocio, variarán los ingresos, los gastos y será necesario dimensionar la capacidad productiva del negocio.

Por eso, es importante ser prudentes en las previsiones, ya que una de las principales causas de fracaso de los emprendedores es realizar estimaciones de ventas excesivamente optimistas.

Dada su notable influencia en el proceso de planificación financiera es recomendable que la previsión de ventas se realice durante el primer año de actividad mes a mes.

2 El plan de inversión

2.1. DEFINICIÓN Y TIPOS DE INVERSIÓN

Inversión: recoge aquellos elementos (bienes y derechos) que se van a necesitar en la empresa para poder iniciar la actividad y el dinero para poder hacer frente a los pagos de los primeros meses de actividad.

Para realizar este cálculo debemos de pensar en todas aquellas cosas que necesitamos tener antes de comenzar con la actividad: muebles, herramientas, máquinas, ordenadores, etc.

En la inversión inicial clasificaremos lo que necesitamos para empezar, de la siguiente forma:

ACTIVO NO CORRIENTE

Inmovilizado Inmaterial o intangible

- **Gastos de constitución:** Importe destinado a la creación de la empresa y a la legalización de la actividad. Incluyendo todos los gastos de notaría, registros, impuestos, licencias, gestoría, etc.
- **Derechos de traspaso y propiedad industrial:** Importe destinado al traspaso de un local comercial, canon de entrada de una franquicia, marcas comerciales y patentes.
- **Aplicaciones informáticas:** Importe destinado a licencias de software, a dominios de Internet, a la elaboración de aplicaciones informáticas y páginas web entre otros.

Inmovilizado Material: bienes que necesitamos y que son tangibles.

- **Instalaciones:** conjuntos de elementos técnicos que quedarán ligados de forma definitiva para su funcionamiento: instalaciones eléctricas, calefacción, seguridad, reformas del local.
- **Maquinaria:** representa las máquinas que intervienen en el proceso de producción o de prestación del servicio.
- **Herramientas y utillaje:** instrumentos necesarios para realizar la actividad, elementos móviles que intervienen en el proceso de producción o de prestación del servicio.
- **Mobiliario y equipos de oficina:** elementos que no están vinculados al proceso de producción o de prestación del servicio: muebles, archivo, fotocopiadora, decoración.
- **Elementos de transporte:** Importe destinado a vehículos para el transporte de mercaderías, animales o personas.
- **Equipos informáticos:** Importe destinado a ordenadores, impresoras y otros equipos informáticos.
- **Otro inmovilizado:** cualquier otra inversión material que no haya sido especificada con anterioridad.

Inmovilizado Financiero:

- Depósitos o fianzas constituidos a largo plazo, como la fianza de un local comercial por ejemplo.

Activo no corriente:

- Existencias iniciales: compra de mercancías, materias primas y materiales destinados a la venta o al proceso de producción o de prestación del servicio
- Administraciones públicas: deudas pendientes de cobro con la Administración, como el IVA de las inversiones.
- Tesorería: importe necesario para el mantenimiento de la empresa antes de cobrar las primeras facturaciones. Para poder calcular la previsión de tesorería realizaremos el cálculo de los gastos fijos que vamos a tener y con carácter general estimaremos tener cubiertos los tres primeros meses de actividad. Es importante tener en cuenta el plazo de cobro de nuestros clientes para poder valorar este importe.

2.2. COSTES FIJOS Y COSTES VARIABLES: DEFINICIÓN Y EJEMPLOS

Para poder analizar bien los datos, es necesario que conozcamos la diferencia entre coste fijo y coste variable.

Costes fijos: son aquellos que tendrá la empresa de forma periódica con independencia del volumen de actividad de la misma.

Costes variables: son los que van a variar en función del volumen de actividad que tengamos, cuanto más actividad tengamos, mayores serán los costes variables y a la inversa.

COSTES FIJOS

Suelen permanecer sensiblemente fijos para un período de tiempo y nivel de actividad al no estar afectados por el volumen de operaciones, pero esto no significa que sean permanentemente fijos, sino que llegado a ciertos niveles de actividad pueden variar.

Ejemplo: el alquiler de las oficinas. La empresa tendrá que pagar todos los meses el mismo alquiler con independencia del comportamiento de sus ventas.

Otros costes fijos pueden ser:

- Suministros (Agua, luz)
- Teléfono e Internet

- Sueldos
- Seguridad Social
- Gestoría
- Publicidad
- Devolución de préstamos

COSTES VARIABLES

Son aquellos que evolucionan en paralelo con el volumen de actividad de la empresa. De hecho, si la actividad fuera nula, estos costes serían prácticamente cero.

Ejemplo: en un bar el coste de las bebidas depende del número de bebidas servidas. En una empresa constructora, el coste de los ladrillos depende del volumen de obra, etc.

Toda empresa tendrá una serie de costes fijos y de costes variables. Incluso algunos costes que son fijos para una empresa pueden ser variables para otra, y viceversa.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS ENTRE ELEGIR COSTES FIJOS O VARIABLES

- **Costes fijos:** el coste no varía, por lo que si la empresa aumenta su actividad el coste es el mismo y la empresa se beneficia de economías de escala (el coste unitario por producto va disminuyendo) Sin embargo, la empresa incurrirá en este coste aunque su actividad reducida y esto puede convertirse en una carga para la empresa.
- **Costes variables:** su ventaja es que varían con el nivel de actividad, por lo que si la actividad es reducida el coste es, asimismo, reducido, lo que evita que la empresa entre en pérdidas. Sin embargo, si la actividad aumenta el coste también aumenta, con lo que la empresa no se beneficia de economías de escala.



Un ejemplo

Dentro de cada actividad, la empresa puede tener cierta flexibilidad para elegir el tipo de coste en el que quiere incurrir, fijo o variable. Ejemplo: una empresa puede tener en plantilla sus propios técnicos informáticos (coste fijo) o subcontratar este servicio a una empresa especializada (coste variable).

3 El plan de financiación

3.1. CONCEPTO Y ESTRUCTURA

Una de las primeras preguntas a la hora de realizar el estudio económico de un proyecto es: ¿Cuánto dinero necesito para poner en marcha mi negocio?

El **Plan de financiación** son los fondos económicos de donde se obtienen los recursos para financiar el plan de inversiones, es decir al mismo tiempo que nos preguntamos cuánto dinero necesitamos para poner en marcha el negocio, tenemos que calcular: ¿Cuánto dinero tengo para aportar a mi negocio? ¿Cuánto dinero puedo pedir prestado?

Fondos propios: fondos de los que dispone el/la emprendedor/a.

Fondos ajenos: financiación que se tiene que solicitar.

Como **fondos propios** es importante que tengamos en cuenta tanto el dinero del que disponemos en efectivo como aquellos bienes materiales que necesitamos para nuestro negocio y ya tenemos. También podremos tener en cuenta aquellas subvenciones que se hagan efectivas al comienzo de la actividad como por ejemplo la capitalización del paro. Es muy importante tener en cuenta que este dinero se necesita para poner en marcha la actividad y por lo tanto únicamente se pueden incluir aquellas subvenciones que se hagan efectivas antes de comenzar la misma. Con el resto de subvenciones o ayudas tendremos en cuenta cual es la fecha prevista de desembolso para incluirlas en la tabla de Tesorería del primer año.

En relación a las formas de **financiación ajena** podemos tener en cuenta tanto el importe que podemos pedir a través de financiación bancaria en un préstamo como posibles adelantos de proveedores u otras formas de financiación.

Es importante valorar el porcentaje de financiación propia que se aporta ya que para la solicitud de financiación bancaria es necesario que aportes en la mayoría de los casos como mínimo el 20 % de la inversión.

Si la idea de negocio es necesaria o útil para los consumidores, tendrán parte del camino andado. Pero no hay que olvidar si se puede vender y cómo se puede hacer.

BALANCE INICIAL

ACTIVO	
Activo no corriente	0,00
<i>Inmovilizado intangible</i>	<i>0,00</i>
Gastos de constitución	0,00
Derechos de traspaso y propiedad industrial	0,00
Aplicaciones informáticas	0,00
<i>Inmovilizado material</i>	<i>0,00</i>
Instalaciones	0,00
Maquinaria	0,00
Herramientas y utillaje	0,00
Mobiliario y equipos de oficina	0,00
Elementos de transporte	0,00
Equipos informáticos	0,00
Otro inmovilizado material	0,00
<i>Inmovilizado financiero</i>	<i>0,00</i>
Fianzas y depósitos	0,00
Activo corriente	0,00
<i>Existencias</i>	<i>0,00</i>
Existencias	0,00
<i>Administración Pública deudora</i>	<i>0,00</i>
IVA suportado	0,00
<i>Tesorería</i>	<i>0,00</i>
Tesorería	0,00
TOTAL ACTIVO	0,00

PASIVO	
Financiación no exigible	0,00
Capital: aportación en metálico	0,00
Capital: aportación en especie	0,00
Capitalización prestación desempleo	0,00
Financiación exigible	0,00
Préstamos	0,00
TOTAL PASIVO	0,00

RECUERDA: el importe de la inversión inicial debe ser igual al de la financiación ya que estas dos tablas forman el **BALANCE INICIAL** de la empresa.

4 Previsión de ventas

La previsión de ventas consiste en calcular el desglose de los ingresos que puedes tener el primer año de actividad, detallado de forma mensual. Para ello puedes comenzar a realizar una relación de los principales productos/ servicios que vendes u ofreces.

La previsión de ventas consiste en calcular el desglose de los ingresos que puedes tener el primer año de actividad, detallado de forma mensual. Para ello puedes comenzar a realizar una relación de los principales productos/ servicios que vendes u ofreces.

Para realizar una estimación de las ventas puedes tener en cuenta varios factores: la estimación de la caja diaria teniendo en cuenta el número de días que se abre al mes, la media de clientes que puedes tener multiplicado por el consumo medio de los mismos o el porcentaje medio de actividad según la capacidad productiva del negocio entre otros.

Una vez detallada la previsión de ventas, podrás estimar el porcentaje de existencias o materias primas necesarias para poder realizar el volumen de actividad estimado, estos serán los **costes variables** de tu actividad, es decir cuanto más actividad más elevados serán los costes variables.

A TENER EN CUENTA:



La previsión de ventas es uno de los puntos clave ya que es el más incierto y difícil y por ello muchas veces es al que menos tiempo se dedica. Os recomiendo hacerla de manera objetiva, lo más creíble posible y razonada, simulando diversos escenarios. En este sentido si recomendáis a los emprendedores que hagan una previsión triple: una optimista (que es la que se usará para definir los objetivos de venta), una realista (que empleareis en el presupuesto económico) y una previsión pesimista que es la que se empleará para decidir los gastos).

5 Cálculo del umbral de rentabilidad

El umbral de rentabilidad permite analizar la relación existente entre el resultado y las ventas. Se denomina también *Punto muerto* o *Punto de equilibrio* y es la cifra de ventas que una empresa debe alcanzar para no perder dinero. En este punto el total de ingresos se iguala con el total de gastos:

Es decir el punto de equilibrio es aquel nivel de actividad en el que la empresa consigue cubrir la totalidad de sus costes, tanto fijos como variables, obteniendo un beneficio cero.

- Por debajo de dicho punto la empresa genera pérdidas.
- Por encima, la empresa se sitúa en beneficios.

El Punto de Equilibrio es el volumen de actividad que da beneficio cero, luego:

CF: costes fijos

CV: costes variables

PV: precio de venta

Punto de equilibrio (X) = $CF / (PV - CV)$

La diferencia (PV - CV) se conoce bajo el nombre de margen de contribución unitario para la absorción de costes fijos, pudiéndose obtener bajo esta expresión el punto muerto.

La misma ecuación expresada en unidades monetarias quedaría:

$X * PV = CF / (1 - CV/PV)$

En donde la expresión (1 - CV/PV) se conoce con el nombre de razón del margen de contribución y da lugar a calcular el nivel de ventas correspondientes al punto de beneficio cero.

Para calcular la cifra de ventas del **Umbral de Rentabilidad** se precisan conocer los datos de los costes fijos y de los costes variables:

Precio venta unitario	30 €
Coste variable por unidad	25 €
Coste fijos	150.000 €

Umbral de rentabilidad = $150.000 / 30 - 25 = 30.000$ unidades.

Por lo tanto, el umbral de rentabilidad se alcanzará cuando se vendan 30.000 unidades.

6 Tabla de Tesorería

En la previsión de tesorería se representa el movimiento de los pagos y cobros que se van a producir en el negocio durante el primer año de actividad. Este cálculo resulta básico ya que nos permite detectar las necesidades de liquidez de la empresa, es decir nos permite conocer si la empresa cuenta con dinero en efectivo.

En esta tabla se recogen los cobros y los pagos en el momento en el que se hacen efectivos, por ello todos los datos se incluyen con IVA, para poder evaluar si en todo momento se tiene dinero líquido para operar en el día a día.

Para realizar este cálculo comenzamos teniendo en cuenta el importe de dinero que tenemos como Tesorería en el Balance inicial y a continuación mensualmente vamos incluyendo los cobros y pagos en las fechas que tenemos previsto que se realicen.

La diferencia entre estos cobros y pagos nos dará el saldo mensual, al cual le sumaremos el saldo con el que iniciamos el mes (saldo inicial) y así sucesivamente. De esta forma aunque algún mes los pagos sean superiores a los cobros, estos podrían estar compensados por el saldo acumulado. En los negocios que tienen una marcada estacionalidad en las ventas se pueden tener algunos meses con saldo mensual negativo, pero siempre teniendo en cuenta que el saldo final acumulado debe de ser positivo para poder hacer frente a los pagos.

En el caso de que el saldo final acumulado de algún mes resultará negativo, nos estaría indicando que ese mes no contaríamos con dinero para hacer frente a los pagos necesarios y por lo tanto tendríamos que prever alguna medida al respecto.

Tabla que muestra la Tesorería del primer año:

MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
SALDO INICIAL	0,00											
COBROS												
Ventas de productos y servicios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subvención cuotas autónomos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otras ayudas y subvenciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL COBROS	0,00											
PAGOS												
Proveedores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Alquileres y cánones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mantenimiento y reparaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios profesionales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Transporte	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Seguros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos bancarios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Publicidad y comunicación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suministros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros gastos y servicios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuestos y tasas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Sueldo bruto de los trabajadores autónomos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cotización a la Seguridad Social trabajadores autónomos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Sueldo bruto de los trabajadores en régimen general	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cotización a la Seguridad Social trabajadores en régimen general	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Préstamo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuesto sobre el valor añadido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL PAGOS	0,00											
SALDO MENSUAL	0,00											
SALDO FINAL	0,00											

7 CUENTA DE RESULTADOS

La cuenta de Resultados o Cuenta de pérdidas y ganancias nos va a informar del beneficio o pérdida que podemos llegar a obtener al final del año de actividad.

Para completar esta tabla tendremos que introducir el importe de los ingresos y gastos que hemos tenido durante el año sin tener en cuenta el IVA.

En esta cuenta se incluyen también las amortizaciones del inmovilizado (ver el concepto de amortización en el apartado 8)

De la diferencia entre la previsión de ingresos y la suma de gastos, obtendremos el resultado previsional del ejercicio. Por último se calcula el Beneficio antes de impuestos (BAI) que será la diferencia entre los Ingresos y los gastos calculados anteriormente. Si el importe es positivo significa que la empresa tiene beneficios y si es negativo que tiene pérdidas.

Dependiendo de la fórmula jurídica elegida (autónomo, SL, etc.) se tendrá que aplicar un porcentaje u otro de impuesto sobre beneficios, como por ejemplo en el caso de los autónomos que con carácter general pagan un 20 % sobre beneficios.

Modelo de Cuenta de Resultados:

INGRESOS	
<i>Cifra de negocio</i>	0,00
Ventas de productos y servicios	0,00
Ayudas y subvenciones	0,00
Subvención cuotas autónomos	0,00
Otras ayudas y subvenciones	0,00
TOTAL INGRESOS	0,00

GASTOS	
<i>Coste de las ventas</i>	0,00
Compras de productos y servicios	0,00
<i>Gastos de personal</i>	0,00
Sueldos y salarios trabajadores autónomos	0,00
Sueldos y salarios trabajadores en régimen general	0,00
Seguridad Social trabajadores autónomos	0,00
Seguridad Social trabajadores en régimen general	0,00
<i>Gastos generales</i>	0,00
Alquileres y cánones	0,00
Mantenimiento y reparaciones	0,00

Servicios profesionales	0,00
Transporte	0,00
Seguros	0,00
Gastos bancarios	0,00
Publicidad y comunicación	0,00
Suministros	0,00
Otros gastos y servicios	0,00
<i>Tributos</i>	<i>0,00</i>
Impuestos y tasas	0,00
<i>Amortizaciones</i>	<i>0,00</i>
Inmovilizado intangible	0,00
Inmovilizado material	0,00
<i>Gastos financieros</i>	<i>0,00</i>
Intereses de préstamos	0,00
TOTAL GASTOS	0,00
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	0,00

8 Amortizaciones

La amortización económica es el reflejo contable de la depreciación que sufren los activos (inmovilizado material e inmaterial del plan de inversiones). Es importante realizar este cálculo ya que los bienes que hemos adquirido para poner en marcha el negocio con el tiempo van a perder valor. Para poder ofrecer una imagen fiel del patrimonio de la empresa, tendremos que restarle esta pérdida de valor.

Recordemos que es un coste que aparecerá en la Cuenta de Resultados, pero como no es un gasto no aparecerá en la Previsión de Tesorería.

Para calcular este importe hay que tener en cuenta la vida útil del bien. Actualmente existe libertad para realizar la amortización en el tiempo que se considere oportuno. Una de las formas más sencillas es dividir el importe total sin IVA del bien, entre los años en que lo vamos a amortizar, es el método lineal de amortización.

Valor de adquisición / Vida útil (en años) = amortización anual

Ejemplo: Compramos una furgoneta para nuestro negocio por importe de 12.000€ + IVA y decidimos amortizarla en 5 años.

$$12.000 / 5 = 2.400 \text{ € / año}$$

La tasa de amortización es del 20% al año.

Modelo de Tabla para el cálculo de amortizaciones

INVERSIÓN	AMORTIZACIÓN ANUAL
<i>Inmovilizado intangible</i>	0,00
Gastos de constitución y licencias	0,00
Derechos de traspaso y propiedad industrial	0,00
Aplicaciones informáticas	0,00
<i>Inmovilizado material</i>	0,00
Instalaciones	0,00
Maquinaria	0,00
Herramientas y utillaje	0,00
Mobiliario y equipos de oficina	0,00
Elementos de transporte	0,00
Equipos informáticos	0,00
Otro inmovilizado	0,00
TOTAL AMORTIZACIÓN ANUAL	0,00

9 Balance de situación

El balance representa contablemente la situación económica de un negocio en un momento determinado y en él deben de figurar, de forma ordenada, tanto los bienes y derechos (elementos del activo, que se corresponde con la inversión) como el capital y las obligaciones (elementos del pasivo, que se corresponde con la financiación).

Activo: indica el patrimonio que posee la empresa, los bienes que tiene. Incluye todas las cuentas que reflejan los valores de los que dispone la empresa, sin que implique que sean necesariamente de su propiedad.

Pasivo: indica el origen de los fondos, sus obligaciones, lo que debe a terceros. Incorpora todas las cuentas que muestran como está financiado el Activo, es decir si se ha financiado con medios propios o con deudas, en definitiva nos muestra de donde se ha obtenido la financiación.

En el **Activo** vamos a tener en cuenta los siguientes conceptos:

Activo no corriente:

- Inmovilizado Inmaterial o intangible: marcas, patentes, aplicaciones informáticas, etc.
- Inmovilizado Material: maquinaria, herramientas, ordenadores, etc. En este apartado incluiremos también el importe de las Amortizaciones que se han calculado anteriormente.
- Inmovilizado Financiero: por ejemplo la fianza de un local comercial.

Activo corriente:

- Existencias: valor de las existencias y materias primas que se compran adicionalmente a la mercadería vendida en el periodo, es el stock de productos.
- Administración Pública deudora: recoge el importe de ayudas y subvenciones pendiente de cobro y el IVA a compensar o devolver por la administración.
- Clientes y otros deudores: recoge el saldo pendiente de cobro de clientes y otros deudores.
- Tesorería: expresa la disponibilidad de efectivo en caja, coincide con saldo final del mes 12 en la tabla de previsión de tesorería.

En el **Pasivo** vamos a tener en cuenta los siguientes conceptos:

Financiación no exigible

- Capital: importe aportado en efectivo por los/las socios/as.
- Aportación en especie: valoración del importe aportado por los socios con bienes y/o materiales.
- Subvenciones: importe de la ayuda económica concedida por la Administración.

- Resultado del ejercicio (BAI): muestra el resultado, beneficio o pérdida de la empresa en el primer año.

Financiación exigible

- Deudas con entidades de crédito: muestra la deuda pendiente sobre el dinero concedido por una entidad bancaria.
- Proveedores: saldos pendientes de pago por la compra de mercaderías.
- Administraciones Públicas: importe de los saldos pendientes con las Administraciones Públicas: Hacienda y Seguridad social.

ACTIVO	
Activo no corriente	0,00
<i>Inmovilizado intangible</i>	<i>0,00</i>
Gastos de constitución	0,00
Derechos de traspaso y propiedad industrial	0,00
Aplicaciones informáticas	0,00
Amortización acumulada inmovilizado intangible	0,00
<i>Inmovilizado material</i>	<i>0,00</i>
Instalaciones	0,00
Maquinaria	0,00
Herramientas y utillaje	0,00
Mobiliario y equipos de oficina	0,00
Elementos de transporte	0,00
Equipos informáticos	0,00
Otro inmovilizado material	0,00
Amortización acumulada inmovilizado material	0,00
<i>Inmovilizado financiero</i>	<i>0,00</i>
Fianzas y depósitos	0,00
Activo corriente	0,00
<i>Existencias</i>	<i>0,00</i>
Existencias	0,00
<i>Administración Pública deudora</i>	<i>0,00</i>
Ayudas y subvenciones	0,00
Hacienda Pública IVA	0,00
<i>Clientes</i>	<i>0,00</i>
Clientes	0,00
<i>Tesorería</i>	<i>0,00</i>
Tesorería	0,00
TOTAL ACTIVO	0,00

PASIVO	
Financiación no exigible	0,00
Capital: aportación en metálico	0,00
Capital: aportación en especie	0,00
Capitalización prestación desempleo	0,00
Resultado antes de impuestos	0,00
Financiación exigible	0,00
<i>Deudas con entidades de crédito</i>	<i>0,00</i>
Préstamos	0,00
<i>Proveedores</i>	<i>0,00</i>
Proveedores	0,00
<i>Administración pública acreedora</i>	<i>0,00</i>
Seguridad Social	0,00
Hacienda Pública IVA	0,00
TOTAL PASIVO	0,00

10 El análisis económico y sus ratios

10.1. CONCEPTOS

Un proyecto de negocio puede analizarse en base al Resultado económico (beneficio o pérdida de la empresa) o a la liquidez, cuya viabilidad se puede analizar a través de la cuenta de Tesorería.

También es importante introducir indicadores (**ratios**) que puedan apoyar en el análisis de viabilidad de un proyecto. Un ratio no es más que un **cociente o división entre dos magnitudes**. Se pueden construir infinidad de ratios. Sólo hace falta poner en conexión dos variables para relacionarlas y relativizar su contenido. A continuación vamos a explicar algunos ratios que pueden resultar relevantes.

Para su obtención y análisis debéis de tener a disposición los estados financieros señalados en esta unidad.

10.2. CLASES

Los ratios que se van a ver a continuación son suficientes para abordar un análisis preliminar de la viabilidad de un proyecto de negocio. El emprendedor o su asesor/a pueden calcular los correspondientes al proyecto concreto para períodos mensuales durante el primer año (corto plazo), y anuales durante un plazo de unos tres (largo plazo).

Uno de los ratios más importantes es el denominado ratio de “rentabilidad financiera”. Su objetivo es analizar si el proyecto enriquece a sus participantes o socios.

Si los socios no logran una adecuada rentabilidad, o si la que se obtiene está por debajo de la que se alcanza en otros negocios de similar riesgo ¿creéis que el emprendedor se mantendrá en el negocio invirtiendo tiempo y dinero?.

La **rentabilidad financiera** se define cómo el beneficio neto por unidad de capital invertido, o más exactamente, por unidad de recurso propio, siendo éste la suma de capital social más las reservas:

$$\text{Rentabilidad financiera} = \text{Beneficio neto} / \text{Recursos propios}$$

El segundo ratio en importancia es la “rentabilidad económica” o **rentabilidad del negocio**, que se obtiene al dividir el beneficio antes de intereses e impuestos entre la cifra de activo:

$$\text{Rentabilidad económica} = \text{Beneficio antes de intereses e impuestos} / \text{Activo}$$

La razón para emplear como numerador la cifra del beneficio antes de deducir las cargas financiera y fiscal, radica en que se trata de medir el resultado del negocio haciéndolo independiente tanto de la forma en que se haya decidido mezclar los fondos, entre propios y ajenos, como de la presión fiscal a que esté sujeto en razón de condicionamientos externos.

El denominador de este ratio habla del total de activos medios puestos a disposición de la actividad para generar los resultados.

El **Fondo de maniobra** es un indicador de liquidez y debe ser positivo, en caso contrario nos indicaría que no contamos con los recursos necesarios para hacer frente a las deudas a corto plazo.

También se define como la cantidad de activo circulante que permanece inmovilizado durante el periodo de explotación.

$$\text{Fondo de maniobra} = \text{Activo circulante} - \text{Exigible a corto plazo}$$

Resumen

El plan de económico y financiero de un proyecto empresarial proporciona la visión clara de viabilidad material del proyecto empresarial, a la vez que informa (debería hacerlo) con detalle de situación y evolución económica del mismo, marcándose las etapas de previsión de ventas e ingresos que se han de cubrir para su consecución. Para la persona que asesora tiene la desventaja de su complejidad (si no es economista) y desde aquí animamos a seguir profundizando en esta materia tan apasionante sin perjuicio de la existencia en el mercado de herramientas de gestión que agilizan su análisis.

Esto no es obstáculo para que se comprendan los conceptos básicos de la economía previsible del proyecto empresarial. Y cumplir su objetivo y finalidad de hacer un plan de negocio sólido y real. Pero para ello, y este ha sido la línea de esta unidad, es importante comprender que es lo que se analiza y que es lo que se esta solicitando a quienes empiezan la aventura de emprender. Es decir, priorizar conocimiento de conceptos y variables mas allá de su cuantificación numérica, tarea esta más mecánica que intelectual.

