

Emprendedores



☰ Ideas Crea tu empresa Gestión Casos de éxito Franc Síguenos

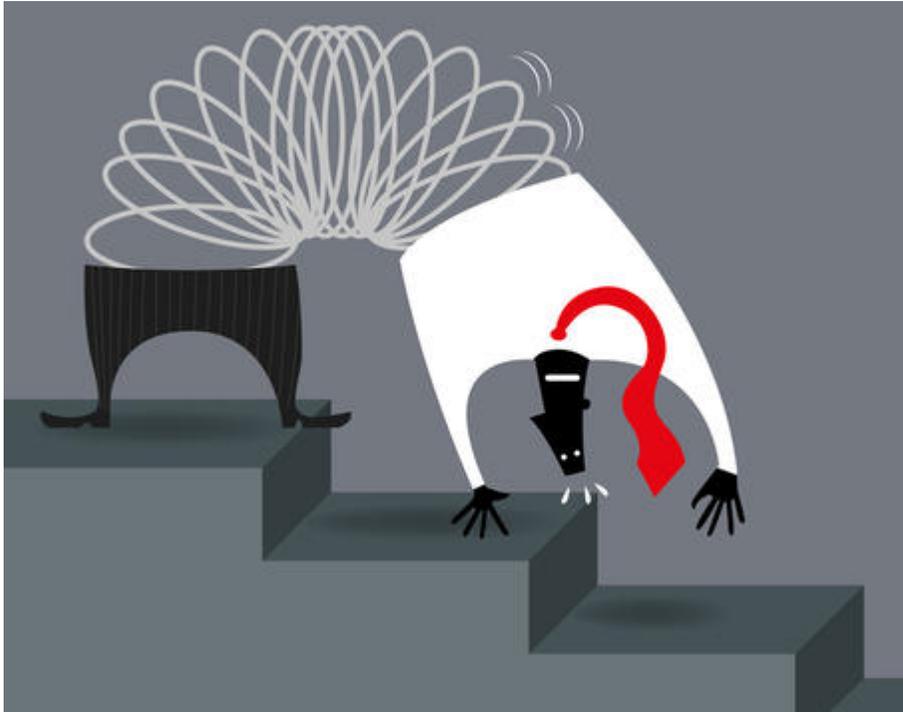
Tienda

¿POR DÓNDE EMPIEZAS?

Plan financiero para principiantes

Un fallo habitual en emprendedores novatos es su actitud negativa hacia el plan económico del negocio. Vamos a ver si somos capaces de cambiar esa mentalidad.

[Rafa Galán | 23/02/2018]



¿Por qué le tienes tanto miedo a echar cuentas?

Es habitual que los emprendedores digáis que no poséis formación especializada y que no vais a saber hacer el plan económico-financiero.

Para empezar, actualmente **existen numerosas herramientas informáticas que realizan las operaciones necesarias para el cálculo** de las amortizaciones, de la cuenta de Resultados, la tesorería...etc como **este simulador** o **esta guía**.

Lo importante es **disponer de la información necesaria** para poder introducir los datos necesarios que exigen estos programas y tener unos conocimientos básicos para interpretar los resultados.

Los datos que se necesitan para elaborar el plan económico ya los conocéis generalmente los propios emprendedores que ya habéis reflexionado sobre vuestra idea: **cuánto dinero necesitáis** (inversiones), **cómo lo conseguiréis** (financiación), **cuánto prevéis vender y a qué precio** (ingresos), **cuáles serán los costes variables de vuestros productos/servicios**, y cuales serán **vuestros costes fijos** –incluyendo salarios-.

Muchos de estos elementos ya están indicados en el plan de empresa, en el plan económico simplemente los plasmamos de forma numérica y vinculada.

Se trataría ahora de darle forma a toda esta información, agruparla. Sin un plan económico-financiero no se puede determinar la viabilidad del proyecto.



Susc

REVISTA

Susc
nú

El entorno, la idea de empresa, la estrategia, los procesos, el soporte y los objetivos... **todo nos lleva al plan económico-financiero y no al revés.**

Otra cuestión es interpretarlo, pero su realización es sencilla si el plan de empresa se ha hecho bien.

La información, como decíamos, ya la tienes. Le hemos preguntado a una larga lista de expertos los conceptos clave que necesitas conocer. **Nos hemos quedado con lo básico.** Es esto.

¿Qué determina la viabilidad de tu empresa?

Es hora de echar cuentas.

El análisis económico-financiero viene dado por el conjunto de cálculos que permiten medir la rentabilidad y analizar la viabilidad económica de un negocio.

Para determinar la viabilidad económico-financiero de un proyecto, debes:

1. **Calcular los fondos necesarios** para poner en marcha el negocio, las aportaciones de capital propio y de terceros, y desarrollar la previsión de tesorería.
2. **Calcular los beneficios previstos** mediante la cuenta de resultados.
3. **Conocer en cada momento cómo se encuentra la empresa** en términos económico-financieros, mediante el balance de situación.

Un proyecto será viable cuando:

1. El **presupuesto de inversiones** (volumen de fondos necesarios, dinero, para poner en marcha una empresa) se encuentre **cubierto por el presupuesto de financiación** (fondos económicos que financian las inversiones cada año).
2. Se obtenga un **beneficio** (Ingresos – Gastos del ejercicio) **suficiente**.
3. Se tenga **liquidez** (capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago inmediatos). Esto lo analizamos a través del presupuesto de Tesorería (saldo inicial+cobros-pagos= saldo final).

11 conceptos básicos que necesitas manejar

Al menos, necesitas conocer estos 11 conceptos básicos:

1. La financiación necesaria: Son los fondos necesarios en una empresa para poder desarrollar tu actividad. Esta necesidad se cubre mediante préstamos (deuda) o mediante la inversión de los socios de la empresa (capital).

2. La financiación propia: Que puede ser:

- Aportada por los propietarios.



P

Encu

Buscar

Por sect

Por inve

- Recursos generados por la propia empresa y que no han sido repartidos (reservas, amortizaciones y provisiones, es decir, autofinanciación).
- Aportaciones de terceros sin exigencias de devolución (por ejemplo, subvenciones).

3. La financiación ajena: Son fondos prestados por terceros (generalmente bancos u otras entidades financieras de ahorro o inversión) de forma temporal, con la exigencia de su devolución en fechas concretas y con el pago de una cantidad adicional (interés) en concepto de remuneración.

4. El fondo de maniobra o capital circulante: Es la parte de la financiación básica (recursos propios + recurso ajenos a largo plazo) de la empresa que sirve para financiar elementos del activo circulante.

5. La previsión de tesorería: Es el resumen mensual de los cobros y pagos que se harán en el plazo de un año. La tesorería de una empresa a una fecha dada será igual a lo que tenía al principio del periodo más la suma de las entradas del periodo menos la suma de las salidas

Y ahora viene lo más importante. Si eres capaz de **distinguir los siguientes conceptos**, nos atrevemos a decir que no vas a tener problemas de liquidez en tu negocio:

6. PAGO: La salida de dinero en efectivo o en otro medio cualquiera, para hacer frente a gastos, inversiones, proveedores o cancelaciones de créditos.

7. COBRO: La entrada de dinero en la caja, bancos, etc.

8. GASTO: El importe de la adquisición de bienes y servicios para la producción (compra de maquinaria, materias primas, energía...).

9. INGRESO: El importe obtenido por la venta de productos/prestación de servicios.

10. La cuenta de resultados (Pérdidas y Ganancias): Es la previsión del resultado económico obtenido por la empresa (beneficio o pérdida) a lo largo de un determinado período de tiempo. Resume las operaciones de la empresa durante un periodo de tiempo concreto, indicando los ingresos por ventas y otras procedencias, el coste de los productos vendidos, todos los gastos en que ha incurrido la empresa y el resultado económico.

11. El balance de situación. Consiste en la previsión del estado concreto de la empresa en un momento determinado). Indica el estado de sus inversiones y de sus fuentes de financiación. Informe de los bienes y derechos de la empresa (qué tiene y qué le deben): su ACTIVO; y de las obligaciones (qué debe la empresa y cómo se financia a la empresa): su PASIVO.

Estructura de costes y el punto de equilibrio

Si conoces cuáles son tus costes, puedes ser capaz de hacerte una idea de la viabilidad de tu proyecto calculando el punto de equilibrio. Como ya has preparado el plan de empresa y ya sabes qué quieres vender y tienes una idea de a qué precio, conociendo tus costes y el

precio, **puedes saber cuántas unidades de tu producto o de tu servicio tienes que vender para no perder dinero** y para empezar a ganar dinero.

Si has analizado el mercado y tienes una idea del volumen de clientes que puedes alcanzar, puede ayudarte también a establecer tus precios.

Pero no puedes hacer nada de esto si no conoces tus costes:

1. **Los costes variables:** Son aquellos asociados directamente a la materia vendida como serían el coste elementos incorporados al proceso productivo o el de consumos eléctricos, que varían en función de las unidades vendidas.
2. **Los costes fijos:** Son aquellos independientes de las unidades de ventas realizadas, así por ejemplo los arrendamientos, los gastos de publicidad, los salarios, etc.

Punto de Equilibrio

Es el nivel de ventas que proporciona un beneficio cero; se alcanza en el punto en el se igualan los ingresos totales y los costes totales (costes fijos más costes variables); en ese punto no existen ni beneficios ni pérdidas; a partir de este punto, el aumento de las ventas origina un beneficio, mientras que por debajo de ese punto, la empresa estará en pérdidas.

¿Qué otra información necesitas conocer?

1. Definición del Plan de inversión inicial: Se trata de los gastos que no se consumen en el proceso productivo de un solo ejercicio, permaneciendo en la empresa en años sucesivos (equipos industriales, instalaciones...) y que son necesarios para poner en marcha una empresa.

2. Definición del Plan de financiación: Son los fondos de donde se obtienen los recursos para financiar el plan de inversiones.

3. Previsión de cifra de ventas / consumos: Es la cantidad, en dinero o unidades de producto o de servicio, que indica las ventas reales o previsibles de una empresa/el coste de los elementos incorporados al proceso productivo (compras, comercialización, etc.).

Para cada uno de los productos/servicios que la empresa comercializa debes anotar el número de unidades que se prevee vender, el precio de cada unidad y el coste de los consumos.

4. Previsión de gastos de explotación: Son los gastos generales de funcionamiento.

5. Previsión de Gastos de comercialización: Son los gastos relacionados directamente con las ventas (por ejemplo, las comisiones, el transporte, etc.).

6. Previsión de gastos de personal: Aquí debes incluir al personal contratado (con los salarios brutos de personal asalariado, incentivos y Seguridad Social a cargo de la empresa) y

también al personal no laboral (incluye la retribución económica y los seguros sociales del personal no laboral).

7. Amortización. Es la cantidad de dinero destinada a compensar la depreciación efectiva sufrida por los elementos del inmovilizado de la empresa (piensa en un horno en un restaurante). Una amortización correcta debe de permitir financiar la reposición de los activos sin recurrir a financiación externa.

8. Beneficio: Es la diferencia entre los ingresos de una actividad y los gastos de esa actividad.

9. Beneficio antes de intereses e impuestos(BAII): Es el beneficio obtenido únicamente por la actividad, sin tener en cuenta los aspectos financieros (intereses), ni los impuestos que gravan el beneficio; sin tener en cuenta como está financiada la empresa.

10. Cash-Flow (Flujo de Caja): Expresa la capacidad de la empresa de generar fondos en un período determinado y viene determinado básicamente por la diferencia entre ingresos y gastos de cada ejercicio.

11. Período de recuperación de la inversión: En cuántos años vas a ser capaz de recuperar la inversión inicial a base de sumar los flujos de caja generados a lo largo de los años. Cuanto más corto será el período de recuperación mayor será la liquidez del proyecto y menor el riesgo.

12. Rentabilidad Económica o Rendimiento de la inversión (BAII/Activo): Consiste en la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos y el total del activo.

12+1. Rentabilidad Financiera o Rendimiento del Capital (B° Neto / Capital): Es la relación entre el beneficio neto y los capitales propios.

No te pierdas...



'The Romanoffs': 8 series en una con el sello de 'Mad Men'

No te pierdas...



'South Park' pide que la serie sea cancelada

Te recomendamos