



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

## CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT VALENCIANA

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo: Plan Económico-Financiero.



Profesora: M.Mar Benavides



## INTRODUCCIÓN A MODO DE RECORDATORIO

### PLAN DE VIABILIDAD

Es un documento de trabajo necesario tanto para el emprendedor como para terceros

ha de ser:

- realista y verosímil
- breve y conciso
- equilibrado en sus partes
- anexos con información complementaria



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*



**Módulo: Plan Económico-Financiero**

## Partes del plan :

1. Resumen (descripción de la idea,
  2. Análisis del entorno (justificación de la oportunidad de negocio,..)
  3. Plan de marketing
  4. Plan de producción u operaciones y calidad
  5. Plan de organización y recursos humanos
  6. Plan económico-Financiero
- .....



Partiendo de la información de los distintos planes estamos en condiciones de elaborar los **instrumentos contables** para analizar dicha información y ver la viabilidad del proyecto

- Cuenta previsional de pérdidas y ganancias
- Balance previsional
- Cálculo del umbral de rentabilidad
- Ratios financieros
- Previsión de tesorería

Cuanto más realistas sean los cálculos y previsiones más posibilidades habrá de que el proyecto tenga éxito



## CUENTA DE RESULTADOS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PREVISIONAL

- Es un intento de **cuantificar todos los ingresos y gastos** a priori en un periodo de tiempo que suele ser **un año** (enero-diciembre).
- Permite **valorar si tenemos pérdidas o beneficios** y cómo se generan estos, es decir, si la empresa es rentable o no.

En ella se tienen en cuenta todos los ingresos y gastos que tienen relación con la actividad económica que se pretende llevar a cabo según nuestro proyecto empresarial



**CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PREVISIONAL**

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	...	Año 1	Año 2	Año 3
<b>1. INGRESOS DE EXPLOTACION</b>										
Ventas de mercaderías										
<b>2. GASTOS DE EXPLOTACION</b>										
<b>Aprovisionamientos</b>										
compras de mercaderías										
<b>Gastos de personal</b>										
salarios y seguridad social										
<b>Otros gastos de explotación</b>										
Agua										
Alquileres										
<b>Amortizaciones</b>										
<b>A. RDO. DE EXPLOTACION</b>										
<b>3. INGRESOS FINANCIEROS</b>										
<b>4. GASTOS FINANCIEROS</b>										
<b>B. RDO FINANCIERO</b>										
<b>C. RDO. ANTES DE IMPUESTOS (A+B)</b>										
<b>5. Impuestos s/ bº</b>										
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO (C-5)</b>										



Es necesario calcular la **rentabilidad** de la empresa

- **qué cantidad de producto tenemos que vender** para no tener pérdidas.
- tenemos que dividir nuestros costes en fijos y variables.
  - **costes fijos** son aquellos que no tienen relación con la variación de producción,
  - **costes variables** son los que corresponden a los consumos que vamos a utilizar en el proceso de producción y varían en función del volumen
- el **margen** es la diferencia entre las ventas y los costes



### Ejemplo:

Una granja de conejos, sus costes fijos (CF) son 9.460 euros y sus costes variables (CV) por unidad son 5.90 euros y el precio de venta 12 por conejo.

- ¿Cual sería el número mínimo de conejos que hay que vender para no tener pérdidas?
- Si subieran el alquiler de la nave en donde tenemos a los conejos en 1.000 euros más al año ¿cómo nos afectaría?
- ¿Si la competencia bajase el precio del producto a 11 euros cuantas más unidades tendríamos que vender??





## Cálculo del umbral de rentabilidad

CF= 9.460 euros

CV por unidad= 5.90 euros

Precio de venta por unidad (PR)= 12 euros

a- El número mínimo de conejos que tenemos que vender para no tener pérdidas

$$PR * X = CF + CV * X;$$

$$12 * X = 9.460 + 5.90 * X ;$$

$$X = 9.460 (12 - 5.90) ;$$

X = 1550.81 , es el punto de equilibrio, a partir de 1551 unidades tendrá bº

El **margen unitario** es de 6.1 euros (=12-5.90) y la **rentabilidad** es :

$$(6.1/12) * 100 = 50.8\%$$



b. Si subieran el alquiler de la nave en donde tenemos a los conejos en 1.000 euros más al año ¿cómo nos afectaría?

$$PR * X = CF + CV * X;$$

$$12 * X = (9.460 + 1.000) + 5.90 * X ;$$

$$X = 10.460 (12 - 5.90) ;$$

X = 1.714.75 es el punto de equilibrio, a partir de 1.715 u.

c. ¿Si la competencia bajase el precio del producto a 11 euros cuantas más unidades tendríamos que vender??

$$PR * X = CF + CV * X;$$

$$11 * X = (9.460 + 1.000) + 5.90 * X ;$$

$$X = 10.460 (11 - 5.90) ;$$

X = 2.050.98 es el punto de equilibrio, a partir de 2.051 u.



## BALANCE DE SITUACIÓN PREVISIONAL

Expresa la situación patrimonial de la empresa en un momento determinado :

- en el **activo** agrupa bienes y derechos de propiedad de la empresa;
- en el **pasivo** representan deudas u obligaciones pendientes de pago con personas o entidades ajenas a la empresa;
- y el **neto patrimonial** contiene el valor de los fondos que aporta el empresario o los accionistas, así como los recursos no distribuidos.



## ACTIVO

### **A. ACTIVO NO CORRIENTE:**

#### **Inmovilizado Intangible**

Aplicaciones informáticas

Amortiz. Ac de inmovilizado intangible

#### **Inmovilizado Material**

Terrenos y construcciones

Máquinaria

Amort. Ac. Inmovilizado material

### **B. ACTIVO CORRIENTE:**

#### **Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar**

Clientes, ef. Com. a cobrar

#### **Efectivo y otros activos líquidos equivalentes**

Bancos

### **TOTAL ACTIVO (A+B)**

## PATRIMONIO NETO Y PASIVO

### **A. PATRIMONIO NETO:**

#### **Fondos propios:**

Capital social

Reservas

Resultados del ejercicio

#### **Subvenciones, donaciones y legados recibidos**

### **B. PASIVO NO CORRIENTE**

#### **Deudas a largo plazo:**

Deudas a largo plazo por préstamos recibidos

Otra financiación a largo plazo

### **C. PASIVO CORRIENTE:**

#### **Deudas a corto plazo con entidades de crédito**

Deudas entidades de crédito a c/p

#### **Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar:**

Proveedores

Acreedores

Administraciones Públicas

Anticipos de clientes

### **TOTAL PASIVO (A+B+C)**



ACTIVO	año1	Año 2	Año 3	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	Año1	Año 2	Año 3
<b>A. Activo no corriente</b>				<b>A. Patrimonio neto</b>			
<b>Inmovilizado Intangible</b> Aplicaciones informáticas <b>Amortiz. Ac de inmovilizado intangible</b>				<b>Fondos propios:</b> Capital social Reservas Resultados del ejercicio			
<b>Inmovilizado Material</b> Terrenos y construcciones Máquinaria <b>Amort. Ac. Inmovilizado material</b>				<b>Subvenciones, donaciones y legados recibidos</b>			
<b>B. Activo no corriente</b>				<b>B. Pasivo no corriente</b>			
<b>Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b> Clientes, ef. Com. a cobrar				<b>Deudas a largo plazo:</b> Deudas a LP por préstamos recibidos Otra financiación a largo plazo			
<b>Efectivo y otros activos líquidos equivalentes</b> Bancos				<b>C. Pasivo corriente</b>			
				<b>Deudas a CP con entidades de crédito</b> Deudas entidades de crédito a c/p			
				<b>Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar:</b> Proveedores Acreedores Administraciones Públicas Anticipos de clientes			
<b>TOTAL ACTIVO</b>				<b>TOTAL PASIVO</b>			



## SIGNIFICADO E INTERPRETACIÓN DE LOS RATIOS FINANCIEROS

Los **ratios o indicadores financieros** son razones que nos permiten analizar los aspectos favorables y desfavorables de la situación económica financiera de una empresa.

Los ratios financieros se dividen en cuatro grupos:

- ratios de liquidez
- ratios de solvencia o endeudamiento
- ratios de rentabilidad
- ratios de gestión u operativos



1. Los **ratios de liquidez** miden la disponibilidad o solvencia de dinero en efectivo o la capacidad que tiene la empresa para cancelar su deuda.

El utilizado con más frecuencia es de ratio de liquidez corriente

Ratios de liquidez= activo CP/pasivo CP

- Si el resultado es igual a 2, la empresa cumple con sus obligaciones a corto plazo
- Si el resultado es mayor que 2, la empresa corre el riesgo de tener activos ociosos
- Si el resultado es menos que 2, la empresa corre el riesgo de no cumplir con sus obligaciones a CP.



2. Los **ratios de endeudamiento** son aquellos que miden la relación entre los fondos ajenos y los fondos propios, así como también el grado de endeudamiento de los activos.

El más utilizado es:

Estructura del capital=  $[(\text{pasivo corriente} + \text{pasivo no corriente})/\text{patrimonio neto}] \times 100$

Cuanto mayor sea el índice más endeudada





### 3. Los ratios de rentabilidad

El **ROA(Return on Assets)** compara el **beneficio o la utilidad obtenida en relación a la inversión realizada**. En el numerador podemos admitir diferentes definiciones de beneficios, el beneficio neto (después de impuestos) el BAI (antes de impuestos) o el BAI (antes de intereses e impuestos), mientras que en el denominador nos indica los medios para obtener dicho beneficio.

$$\text{ROA(Return on Assets)} = \text{beneficios} / \text{activos medios}$$

Si los activos de finales del ejercicio a estudiar son 230.000 euros y los del anterior ejercicio son 170.000, tendremos unos activos medios de 200.000. Si el beneficio es de 20.000 tendremos un ROA= 10%.



4. Los **ratios de gestión** evalúan la eficiencia de la empresa en sus cobros, pagos, inventarios y activos.

- *Ratio de rotación de cobro*, evalúa la política de créditos y cobros empleadas, además refleja la velocidad en la recuperación de los créditos concedidos.

**Ventas al crédito / Cuentas por cobrar comerciales**

- *Ratio de periodo de cobro*, indica el número de días en que se recuperan las cuentas por cobrar a sus clientes.

**(Cuentas por cobrar comerciales / Ventas al crédito) x 360**

- *Ratio de rotación por pagar*,

**Compras al crédito / Cuentas por pagar comerciales**

- *Ratio de periodo de pagos*, nº de días en que la empresa se demora en pagar

**(Cuentas por pagar comerciales / Compras al crédito) x 360**

- *Ratio de rotación de inventarios*, rapidez en que los inventarios se convierten en cuentas por cobrar mediante las ventas.

**Costo de ventas / Inventarios (existencias)**



## PREVISIÓN DE TESORERIA

- Resume las entradas y salidas efectivas de dinero de los primeros periodos de la futura empresa
- Una de las finalidades es prever el desfase que puedan producirse entre los cobros y pagos.
- Podemos prever cuales son nuestras necesidades de financiación

**Flujo de caja= cobros – pagos** en un tiempo determinado

A veces una situación de crisis puede ser debida a una falta de liquidez, independientemente de las pérdidas o beneficios de un negocio.



<b>PRESUPUESTO DE TESORERIA</b>	<b>MES 1</b>	<b>.....</b>	<b>MES 12</b>
<b>COBROS</b>			
Cobros clientes / ventas			
Subvenciones			
Préstamos			
Otra financiación			
<b>(2) Total cobros</b>			
<b>PAGOS</b>			
Inversiones			
Pagos a proveedores			
Sueldos y <b>Salarios</b> (			
Otros tributos (IBI, IAE,...)			
Publicidad, propaganda y relaciones públicas			
Primas de seguros			
Arrendamientos y cánones			
Gastos en I+D del ejercicio			
Suministros			
Reparaciones y conservación			
Transportes			
Otros servicios (gastos de viaje, formación, etc.)			
Gastos financieros de préstamos, créditos, etc.			
<b>Total pagos</b>			
<b>DIFERENCIA COBROS-PAGOS</b>	15.000		-3.000
<b>SALDO ANTERIOR</b>	10.000	25.000	30.000
<b>SALDO ACUMULADO</b>	25.000		27.000



## PLAN DE INVERSIONES A REALIZAR

CONCEPTO	IMPORTE	%	FECHA
Edificios, locales y terrenos			
Instalaciones			
Elementos de transporte			
Mobiliario			
Maquinaria			
Equipos y aplicaciones informáticas			
Derechos de traspaso			
Depósitos y finanzas			
Marcas y patentes			
Estudios previos			
Gastos de constitución y puesta en marcha			
Existencias			
Otros gastos			
Provisión de fondos			
<b>TOTAL</b>			



## CALENDARIO DE EJECUCIÓN

Diagrama de Gantt												
Actividades	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
1. Constitución empresa	■											
2. Diseño del producto		■	■									
3. Terminación instalación			■	■								
4. Salida órdenes de compra				■								
5. Iniciación operaciones					■	■						
6. Sistemas distribución						■	■					
7. Lanzamiento publicitario							■					
8. Recepción de pedidos								■	■			
9. Entrega de pedidos										■		
10. Cobro primeras ventas										■	■	■



## PLAN DE FINANCIACIÓN

CONCEPTO	IMPORTE	%	FECHA
Ahorros personales			
Ahorro de familiares o amigos			
Créditos bancarios			
Créditos de proveedores			
Anticipos de clientes			
Subvenciones y otros			
<b>TOTALES</b>			



## FINANCIACIÓN PROPIA O RECURSOS PROPIOS (AHORROS)

Son las aportaciones dinerarias del empresario y sus socios, constituyen el capital de la empresa, son recursos permanentes

Capitalización del desempleo. Existe la posibilidad que una persona que está en el paro, reciba de una sola vez la ayuda que el corresponde con la condición de invertirla en un negocio.





## FINANCIACIÓN AJENA

### Recursos monetarios obtenidos de entidades financieras o de otras fuentes:

- créditos
- préstamos,
- líneas de descuento
- descubierto en cuenta corriente
- *factoring* (1)
- operaciones de *leasing* y *renting* (2)
- microcréditos
- subvenciones,.....

y que pueden ser a largo plazo o corto. Dependiendo del tipo de operación pueden existir unas entidades que por su propia especialización que sean más propicias .

**Se ampliará en las siguiente sesión**



## (1) FACTORING

*Por ejemplo, si la Empresa XYZ ha hecho una venta y por ello tiene una factura para ser cancelada a 60 días por un valor de 1 millón de unidades monetarias, mediante el contrato respectivo se la entrega a la Empresa de Factoring o Banco, la que le entrega de inmediato un monto de dinero equivalente al 90% de la factura. Cuando se cumpla el plazo de 60 días, la Empresa de Factoring o Banco cobrará la factura original al cliente quien le pagará directamente y no a la Empresa XYZ que le dio la factura, y obtendrá el monto total, por lo que la diferencia constituirá su ganancia.*



## COMPARACIÓN ENTRE LEASING Y RENTING

LEASING	RENTING
La cuota incluye amortización e intereses, pero no mantenimiento y seguro	Cuota única que lo incluye todo (amortización, intereses, mantenimiento y seguro)
La cuota es gasto fiscalmente deducible, pero no gasto contable en su totalidad	La cuota es gasto fiscalmente deducible en su totalidad
Permite la opción de compra	No permite la opción de compra
Contabilización complicada	Contabilización más sencilla



## RIESGOS Y PROBLEMAS

- Cambios de tendencia del sector que afecten a las previsiones
- Previsiones de venta no alcanzadas
- Costes de producción superiores a los previstos
- El desarrollo del producto y su salida al mercado ha requerido más tiempo del planificado
- Posible reacción de los competidores (re bajando el precio, saliendo con productos parecidos,.....)
- Falta de liquidez
- Pérdida de un socio o directivo clave
- Dificultades de aprovisionamiento



## ANEXOS

Este apartado ha de incluir aquella información adicional. Se considerarán informaciones tales como:

- Documentos que no se hayan incluido previamente
- Documentos legales (normativas, legislación,..)
- “Curriculum vitae” del emprendedor, y/o de su equipo en su caso del equipo directivo
- Maquetas del producto
- Lista de clientes potenciales
- Lista de proveedores
- Lista de precios
- Programa de producción y detalles de la tecnología a emplear
- Estudios de mercado
- Logotipo de la empresa, etc.....



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT VALENCIANA**  
*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*



**Módulo: Plan Económico-Financiero**

**MUCHAS GRACIAS**



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

## **CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

**Módulo: Plan Económico-Financiero.**



Profesora: M.Mar Benavides