

¿Cómo hacer un plan económico financiero?





Índice

1	Plan de Inversión-Financiación	6
2	Ingresos y Gastos. Cuenta de Pérdidas y Ganancias o Cuenta de Resultados	11
3	Cobros y Pagos. Plan de tesorería, Flujos de Caja o Cash Flow	21
4	Balance de Situación Previsional y Ratios	26
5	Principales errores al realizar un Plan Económico Financiero	36
6	Ejemplo Plan Económico Financiero: Estudio de diseño	37
7	Enlaces y Herramientas de interés	55





Pasos para hacer un plan económico financiero

La Junta de Extremadura, en su apuesta por el emprendimiento, ha diseñado una serie de publicaciones para el apoyo a la puesta en marcha de proyectos empresariales en la región, denominadas **Guías de Extremadura Empresarial**.

El objetivo de esta guía es orientarte en la elaboración de un plan económico financiero que consiste en traducir en números de manera coherente lo descrito en los apartados de un plan de empresa. Para realizar un plan de empresa dispones de información ampliada en la Guía de Extremadura Empresarial **¿Cómo hacer un plan de empresa?** y la herramienta informática que te permite estudiar la viabilidad de tu proyecto <http://plandeempresa.extremaduraempresarial.es/>

Antes de hacer un plan económico financiero:

- ✓ Estudia bien tu mercado.
- ✓ Echa números sobre lo que vas a necesitar para empezar.
- ✓ Pide presupuestos de todo lo que necesitas.

En definitiva, tienes que ser un experto de tu proyecto y estar a la última de cualquier novedad o tendencia que pueda afectar al funcionamiento del mismo.

El plan económico-financiero incluye varios análisis que permiten dar respuesta a las cuestiones que todo emprendedor se plantea:

- ✓ Plan de Inversión Financiación. ¿Cuánto necesito para montar el negocio?
¿De dónde obtengo el dinero?
- ✓ Cuenta de Pérdidas y Ganancias (Resultados). ¿Mi proyecto será rentable?
- ✓ Plan de Tesorería. ¿Cuánto dinero necesito para hacer frente al día a día de mi negocio?
- ✓ Balance de Situación y Ratios. ¿Cómo analizo la marcha de mi negocio?

1. Plan de Inversión-Financiación

El Plan de Inversión-Financiación presenta la situación de partida, origen y destino de la inversión. Recoge las respuestas a dos preguntas principales e importantes para poner en marcha tu idea empresarial.

1. ¿Cuánto necesito para montar el negocio?=INVERSIÓN.
2. ¿De dónde obtengo el dinero?=FINANCIACIÓN.

Calcula la **inversión** necesaria para el inicio de tu actividad, teniendo en cuenta estos dos conceptos: **Activo no Corriente** y **Activo Corriente**.

Activo no Corriente:

También conocido como Activo Fijo, está formado por los bienes y derechos necesarios e imprescindibles en tu empresa para producir el bien o prestar el servicio.

La principal clasificación es:

Activo Material. También conocido como Activo Tangible, es el conjunto de elementos patrimoniales tangibles, muebles e inmuebles, que se utilizan de manera continuada en la producción de bienes y servicios, y que no están a la venta. Ejemplos:

- ✓ Edificios: terrenos, locales, obra civil, reformas, traídas y acometidas de luz, agua...
- ✓ Proyectos técnicos: de obra, ingeniería...
- ✓ Instalaciones: eléctricas, de agua, seguridad, generadores térmicos...
- ✓ Maquinarias.
- ✓ Mobiliario.
- ✓ Equipos Informáticos: ordenadores, servidores de aplicaciones, pantallas, periféricos, impresoras, grabadores, soportes de grabación...
- ✓ Elementos de transporte: vehículos destinados al uso del negocio junto con

todos los complementos necesarios para posibilitar el transporte de los bienes objetos del negocio.

Activo Inmaterial. También denominado Activo Intangible, es el conjunto de bienes intangibles y derechos que permanecen en el tiempo y se utilizan en la producción de bienes y servicios. Ejemplos:

- ✓ Derechos de traspasos: cesión del derecho de uso de un local por parte de un negocio ya establecido en el mismo.
- ✓ Fondo de comercio.
- ✓ Coste de franquicia (canon).
- ✓ Nombre Comercial.
- ✓ Modelo de Utilidad.
- ✓ Patentes.
- ✓ Aplicaciones informáticas: inversiones en software requeridas como soporte a la actividad empresarial. Se deberán incluir tanto programas ofimáticos habituales como aplicaciones informáticas específicas para gestionar la actividad empresarial en cuestión, sean programas ya desarrollados o realizados a medida para el negocio.

Activo Corriente:

Conocido anteriormente como Activo Circulante, está formado por existencias iniciales de materias primas, envases y embalajes y la Tesorería inicial, cantidad de dinero estimado para mantener la actividad durante los primeros meses en función de cómo se produzcan los cobros y pagos.





A la hora de realizar el Plan de Inversión, se utilizan los importes sin IVA. No obstante, a efectos de financiación sí debe tenerse en cuenta porque el pago a proveedores se debe hacer por el total (Base Imponible más IVA).

Para disponer de todos estos datos, te recomendamos identificar y comparar la oferta de los diferentes fabricantes, proveedores o distribuidores de bienes. Elabora una tabla comparándolos por producto, características, especificaciones técnicas, precios, forma de pago, plazo de entrega, disponibilidad... y selecciona aquella oferta más adecuada en función de la relación calidad-precio. El concepto calidad puede incluir, dependiendo de la actividad, factores como el número de unidades producidas, tiempo, consumos empleados, facilidad en forma de pagos...

En tu **Plan de Financiación** tienes que cuantificar los fondos necesarios iniciales para hacer frente a tu inversión y desglosar su procedencia. Pueden ser **fondos propios y ajenos**.

Fondos/Recursos Propios:

Formado por los recursos dinerarios o en especie aportados por ti como promotor y la capitalización de la prestación por desempleo si la has solicitado como pago único, las ayudas y subvenciones al capital ya cobradas, o la aportación de algún socio inversor. En caso de constituir una sociedad, el capital aportado por los socios se denomina capital social. Constituyen el Patrimonio Neto de la sociedad.

Los Recursos Propios son uno de los puntos más importantes en un proyecto empresarial. Se dividen en:

- ✓ **Aportación propia dineraria**, que es el dinero que se pone en la empresa y que aparece en escrituras.
- ✓ **Aportación propia en especie**, que son bienes o derechos que se aportan a la empresa y son necesarios para el desarrollo de la actividad.

A la hora de buscar financiación: Los recursos propios deben conformar al menos 30% del total de la financiación necesaria.

Fondos/Recursos Ajenos:

Aportaciones prestadas por terceros y según su duración son a largo o corto plazo:

- ✓ **Recursos a largo plazo. Pasivo no Corriente.** Se consideran los que tienen un período de devolución de más de un año y suelen financiar activos fijos. Son préstamos con entidades financieras, leasing, líneas de financiación de Extremadura Avante...
- ✓ **Recursos a corto plazo. Pasivo Corriente.** Se consideran los que tienen un plazo de devolución inferior a un año y suelen provenir de deudas con entidades financieras mediante créditos o pólizas de crédito, o aplazamiento de pago a proveedores.

El importe total de la inversión debe coincidir con el de la financiación inicial

Habitualmente, las entidades financieras exigirán garantías para la concesión de préstamos o créditos. Estas pueden ser hipotecarias sobre los bienes (garantías reales) o a través de avales prestados por terceros (garantías personales), que deberán responder ante la entidad financiera en el caso de impago. Los avales se pueden obtener a través de familiares o amigos o por parte de las Sociedades de Garantía Recíprocas que son entidades públicas cuya función principal es la prestación de garantías ante entidades financieras. En Extremadura contamos con Extraval, SGR www.extraval.es

Si estás interesado en la búsqueda de financiación, te recomendamos ampliar información en la Guía de Extremadura Empresarial **¿Cómo financiar mi empresa?**

EJEMPLO

Una empresa de Mérida para empezar a funcionar necesita la adquisición de una maquinaria específica por valor de 10.000 € más IVA, un equipo informático por valor de 1.000 € más IVA, y materias primas para los meses iniciales por 500 € más IVA.

Para poder hacer frente a la inversión inicial, va a aportar como recursos propios 3.000 €, el ordenador ha negociado con un proveedor que lo pagará a 90 días y el resto va a acudir a una entidad bancaria para financiarlo mediante un préstamo a largo plazo.

Inversión Inicial		Necesidades de financiación	
Activo no Corriente	11.000	Patrimonio Neto	3.000
Equipos informáticos	1.000	Aportaciones socios	3.000
Maquinaria	10.000	Pasivo no Corriente	9.705
Activo Corriente	2.915	Préstamo a largo plazo	9.705
Materias primas	500	Pasivo Corriente	1.210
Tesorería (HP IVA)	2.415	Proveedores	1.210
Total Inversión	13.915	Total Financiación	13.915

2. Ingresos y Gastos. Cuenta de Pérdidas y Ganancias o Cuenta de Resultados

La Cuenta de Resultados recoge la diferencia entre los **ingresos** de las ventas realizadas o servicios prestados, y los **gastos** surgidos en el período de actividad de tu empresa, normalmente un año, y te permite conocer la viabilidad económica de la misma y dar respuesta a las preguntas ¿mi proyecto será rentable? ¿la previsión de actividad de la nueva empresa va a producir los ingresos suficientes para cubrir los gastos y cargas que representan los medios materiales, humanos y financieros empleados?

Si el resultado del ejercicio es mayor que 0, la empresa dará **beneficios** y si es menor que 0 incurrirá en **pérdidas**.

Puedes obtener los cálculos a tres o cinco años, indicando el porcentaje que estimas incrementarán tus ingresos respecto del primer año y según la evolución del mercado. Además debes tener en cuenta el IPC previsto y el tipo impositivo aplicable en renta (IRPF o IS). Para sociedades mercantiles, se trata de un estado contable de obligada confección.

Ingresos

Se contemplan cuatro tipos de ingresos:

- ✓ **Ventas**, estimaciones de ingresos por venta de productos o servicios objeto del negocio. Es relevante tener en cuenta la estacionalidad de las ventas.
- ✓ **Ingresos Financieros**, provenientes de los productos financieros de la empresa: intereses de cuentas corrientes, dividendos por participación en otras empresas...
- ✓ **Subvenciones de Explotación**, concedidas por las Administraciones Públicas destinadas a sufragar gastos propios de la explotación. Por ejemplo, alquiler de locales, subsidiación de los intereses de un crédito, cuotas a las seguridad social...
- ✓ **Ingresos Extraordinarios**, que no proceden de la actividad principal de la empresa. Por ejemplo, en una empresa de conservas, el alquiler de un local que no se está utilizando para la actividad diaria de la empresa sería un ingreso extraordinario.

Recomendaciones a la hora de realizar la estimación de ingresos:

- La previsión de ingresos detalla principalmente las ventas de la empresa. En este caso, no se trata de cuánto nos gustaría vender sino de cuánto es posible vender, en función del mercado y en relación a la estructura de la empresa y recursos. Así, se trata de planificar el objetivo de ventas para el siguiente ejercicio. Este objetivo ha de ser realista, basado en el mercado, ambicioso, alcanzable y definido con claridad.
- La estacionalidad de las ventas a lo largo del año teniendo en cuenta las fiestas, el clima, las tradiciones, la época del año, la tipología del negocio, etc. Por ejemplo, si te dedicas a la venta de abrigos o de helados, o si el producto está fuertemente condicionado a una estacionalidad de la demanda, habrá que buscar y decidir cómo se van a alcanzar las ventas estimadas en los meses de poca actividad.
- Hay que contemplar que aunque los impuestos se incluyen en el plan económico, no son un ingreso para la empresa y por tanto, hay que devolverlos.
- Cuidado con la política de cobros: no es lo mismo el momento en que se emite una factura (momento en el que se contabiliza un ingreso) que el momento en que se recibe el dinero por los servicios prestados (momento en que se contabiliza un cobro).

Gastos

Identifica todos los gastos ocasionados por la actividad empresarial de tu proyecto. Se contemplan cuatro grupos de gastos:

1. Gastos Generales. Se pueden dividir en:

- ✓ Gastos fijos. Son gastos permanentes de la empresa no vinculados al volumen de producción. Por ejemplo, alquiler del local, gastos de constitución de una sociedad, gestoría, suministros de agua, electricidad y teléfono, seguros...

- ✓ Gastos variables. Son gastos vinculados al volumen de producción de la empresa. Conforme aumente la producción, aumentarán los gastos variables.

A efectos didácticos, se clasifican en **gastos fijos y variables**, pero este carácter depende del tipo de actividad que lleve a cabo la empresa. Por ejemplo, el consumo de agua en una lavandería industrial estará vinculado a la producción y, por tanto, se considerará un gasto variable. Sin embargo, en una oficina se considera un gasto fijo.

2. **Gastos Salariales.** Se tiene que computar el coste total que tiene para una empresa contratar a una persona, lo que se denomina COSTE EMPRESA (CE). Las variables que influyen en este cálculo son:

- ✓ Salario Neto (SN), cantidad líquida que percibe el trabajador.
- ✓ Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), retención a cuenta que la Agencia Tributaria obliga a la empresa a retener. Es un tanto por ciento que variará en función del salario bruto con bonificaciones en base a las circunstancias personales del trabajador (familia, lugar de residencia...). Su liquidación es trimestral.
- ✓ Cuota Obrera (CO), retenciones practicadas al trabajador por la Tesorería de la Seguridad Social destinadas a financiar organizaciones sindicales, formación y parte de la cuota de desempleo.

La suma de estas tres cuantías se conoce como Salario Bruto (SB) y es la cantidad de referencia en las contrataciones o convenios colectivos.
 $SB=SN+IRPF+CO$.

- ✓ Cuota Patronal (CP), pago que realiza la empresa a la Tesorería General de la Seguridad Social, cuyo destino es financiar las pensiones y subsidio por desempleo.

La fórmula sería: $CE=SB+CP$

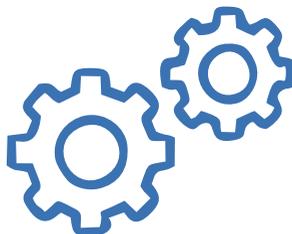
En el caso de autónomos, es necesario incluir en gastos salariales el sueldo del promotor y la cuota de seguridad social. En este caso la cuota patronal y la cuota obrera se unificarían en la cuota de la seguridad social del autónomo.

3. Gastos Financieros, se consideran dos tipos:

- ✓ Gastos de formalización de crédito/préstamo, gastos en los que hay que incurrir previo a que el crédito esté disponible, por ejemplo, comisiones de apertura, formalización del crédito, tasaciones...
- ✓ Intereses, tanto por ciento que se aplica sobre el crédito/préstamo concedido. Se suele liquidar a la entidad financiera periódicamente. Puede ser:

Variable, en relación a algún índice de referencia oficial (por ejemplo, EURIBOR) más un diferencial.

Fijo, se establece un porcentaje que permanecerá constante durante toda la vida del crédito/préstamo.



Para devolver un **préstamo**, se paga una cuota mensual. Esta cuota tiene dos componentes:

- **Devolución del principal**, también conocida como amortización del préstamo, es la cantidad de dinero que se devuelve a la entidad financiera. Esta partida no es un gasto, por lo que NO se considera en la Cuenta de Resultados.
- **Pago de intereses**, es el “precio” del dinero prestado. Esta partida es el gasto que se asume por usar el dinero prestado temporalmente, por lo que SÍ se considera en la Cuenta de Resultados.

4. **Gastos de Amortización**. Concepto contable cuyo origen es la pérdida de valor de los activos. Cuando realizas tu plan de inversión, debes que tener claro el concepto de amortización y cuantificarlo.

¿Qué significa amortización? Con el paso del tiempo y el uso, los bienes (tangibles o intangibles) que adquirimos pierden valor.

Hacienda nos permite deducimos como gasto esa pérdida de valor del patrimonio de nuestra empresa, recogiendo el coste de depreciación del activo, siempre de forma ordenada, conforme a las tablas oficiales de amortización (establecen los coeficientes y duración para los distintos elementos del inmovilizado).

EJEMPLO

Un ordenador que adquirimos para nuestra tienda, va perdiendo valor con los años. Para calcular el coste de amortización, si el precio del ordenador es de 1.000 € más IVA y se amortiza en un periodo temporal de 4 años, el gasto de amortización que se debería contabilizar es de 250 € anuales. A partir del 4º año, ya no se imputaría ningún coste de amortización.

Recomendaciones a la hora de realizar la estimación de gastos:

- Diferenciar entre gasto e inversión (alquiler de un local vs compra de un local).
- Ver qué interesa más, si realizar una inversión o mantener un gasto en el tiempo.
- Cuidar los gastos de estructura (Gastos Fijos).
- Fijar una buena política de pago a proveedores. El retraso en el pago a proveedores va a permitir a la empresa financiarse durante ese período de tiempo a coste 0.

Las compras

Son el aprovisionamiento de la empresa de mercaderías, materias primas, productos terminados... Deben ir en función de las ventas que tenemos previstas realizar y nunca pueden ser inferiores a éstas. Por ello, en muchos casos es necesario mantener un stock mínimo y comprar por encima de lo que se necesita para las ventas.

Control de existencias

La variación de stocks de almacén se calcula:

$$\text{Existencias finales} = \text{existencias iniciales} + \text{compras} - \text{consumos/ventas}$$

Las existencias finales siempre tienen que ser positivas o igual a cero.

- ✓ Existencias iniciales: recoge el importe necesario (de materias primas, materiales, productos, inputs, envases y embalajes), para comenzar la actividad o iniciar el ciclo de producción.
- ✓ Compras: importe de aprovisionamientos y necesidades del ejercicio para la

elaboración de los productos o la prestación de servicios.

- ✓ Consumos/Ventas: coste de las unidades vendidas; resultado de multiplicar el coste de producción por las unidades de productos/prestación de servicios que estimas vender.

EJEMPLO			
	Unidades	Precio	Total
Existencias iniciales	10	50 €	500 €
Ventas	100	200 €	20.000 €
Consumos	100	50 €	5.000 €
Compras (lo mínimo que se vende)	100	50 €	5.000 €
Existencias finales	10		200 €



¿Qué partidas forman la Cuenta de Pérdidas y Ganancias o Cuenta de Resultados?

- ✓ **Ingresos por ventas o prestación de servicios:** recoge todos los ingresos que genera la actividad de tu empresa.
- ✓ **Consumos:** importe de las mercaderías, materias primas, consumibles y otros que se aplican a las ventas.
- ✓ **Margen Bruto:** diferencia entre los ingresos por ventas/servicios y los consumos.
- ✓ **Gastos de personal:** coste salarial de la totalidad de los trabajadores.
- ✓ **Otros Gastos de Explotación:** incluye gastos de alquiler, suministros, reparaciones y conservaciones, combustible, transporte, seguros, licencias, tasas e impuestos, material de oficina, publicidad, asesorías, gestorías, investigación y desarrollo.
- ✓ **Amortización del inmovilizado:** calculada sobre los elementos amortizables según el coeficiente aplicado o vida útil.
- ✓ **Gastos financieros:** intereses y comisiones de los préstamos solicitados.
- ✓ **Impuestos sobre beneficios:** aplicable según la forma jurídica que has elegido; Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o Impuesto sobre Sociedades.

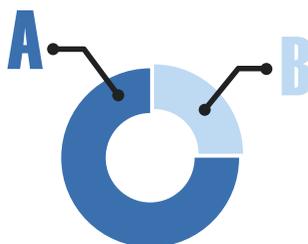
Conceptos relacionados con la Cuenta de Resultados:

- ✓ **Margen Bruto.** Margen resultante cuando a las ventas sólo le restamos los costes directos.
- ✓ **EBITDA.** Beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Es un indicador financiero que nos da una idea del “dinero” que genera el negocio, sin tener en cuenta los efectos de impuestos, intereses y amortizaciones. Se obtiene restando al margen bruto los gastos operativos del negocio y los gastos generales.
- ✓ **EBIT.** Beneficio neto antes de intereses, impuestos y después de amortizaciones.

En el análisis de la cuenta de resultados debemos tener en cuenta dos conceptos: rentabilidad y escalabilidad. Hablamos de **rentabilidad** para referirnos a la capacidad de producir o generar beneficio sobre la inversión, y de **escalabilidad** cuando los costes crecen a menor ritmo que los ingresos, que van aumentando progresivamente.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

AÑO 1	TOTAL
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	
CONSUMOS	
Margen bruto	
Gastos de personal	
Gastos variables	
Gastos fijos	
Amortizaciones	
Total gastos	
Beneficio antes de impuestos e intereses	
Gastos financieros	
Beneficio antes de impuestos	
IS/IRPF	
RESULTADO DEL EJERCICIO	



3. Cobros y Pagos. Plan de Tesorería, Flujos de Caja o Cash Flow

A la hora de evaluar las necesidades económicas, no sólo hay que considerar el importe de la inversión, sino que también hay cantidades que se derivan de la naturaleza del propio negocio, es decir, de la planificación de cobros y pagos. Para ello se utiliza la Cuenta de Tesorería. Esta cuenta permite dar respuesta a la pregunta ¿cuánto dinero necesito para hacer frente al día a día de mi negocio?

La **Tesorería** representa la liquidez, flujos de caja o Cash Flow y se obtiene como diferencia de los cobros y pagos, y por lo general se presenta para el primer año, desglosada por meses o trimestres. La liquidez se mide por la capacidad de hacer frente a tus pagos. La previsión de tesorería tiene dos objetivos:

- ✓ Captar recursos financieros para cubrir una situación deficitaria (o bien, una colocación adecuada de recursos sobrantes).
- ✓ Estimar el mínimo de dinero líquido que conviene tener siempre en la empresa.

Los **cobros** son las entradas de dinero efectivo en la empresa y provienen de las aportaciones de capital, las subvenciones tanto a la inversión como a la explotación, el dinero prestado por terceros (préstamos, créditos...) y los ingresos derivados de ventas, ingresos financieros... Por el contrario, los **pagos** son las salidas de dinero efectivo de la empresa y provienen de las inversiones iniciales, la devolución de préstamos y créditos, la liquidación de obligaciones fiscales y el pago de los gastos propios del negocio.

Es importante que controles la cuenta de tesorería de tu empresa para tener mayor capacidad de respuesta a pagos imprevistos, insolvencias de clientes... Para ello, haz una previsión de pagos y cobros determinando cuál va a ser tanto el sistema de cobro como el de pago (contado, a plazos...). Esta previsión es básica para detectar posibles desfases entre cobros y pagos, lo que te llevaría a descubiertos.



Consejos para mejorar los cobros o cuentas a cobrar:

- Reducir los tiempos de producción para la venta.
- Poner atención en preparar de forma correcta las facturas.
- Emitir las facturas lo antes posible.
- Ofrecer promociones a clientes que pagan con antelación, por ejemplo, descuentos por pronto pago.

Consejos para mejorar los pagos o cuentas a pagar:

- A la hora de elegir los proveedores, no sólo guiarse por el criterio precio, sino tener en cuenta también las condiciones de pago.
 - Controlar mediante una hoja de cálculo las fechas de pago para que no se pase ninguna y por tanto no lleve recargo (cuenta de tesorería).
 - No realizar pagos anticipados.
- 



FLUJO DE CAJA

AÑO 1	Primer trimestre	Segundo trimestre	Tercer trimestre	Cuarto trimestre
COBROS				
Cobros de las ventas				
Préstamo a Corto Plazo				
Préstamo a Largo Plazo				
Capitalización por desempleo				
Subvenciones cobradas				
Aportaciones de los socios				
TOTAL COBROS				
PAGOS				
Pago sueldos				
Pago compras y gastos generales				
Pago IVA a Hacienda				
Devolución capital préstamos				
Pago intereses				
Pago de las inversiones				
TOTAL PAGOS				
FLUJO DE CAJA NETO				
SALDO FINAL DE TESORERÍA				

¿Cómo mejorar la tesorería/liquidez de tu empresa?

- ✓ Realizar una previsión de cobros y pagos. Esto se realiza a través de la Cuenta de tesorería.
- ✓ Seleccionar adecuadamente los clientes y gestionar su cobro posterior. Existen herramientas que ayudan a la gestión del cobro.
- ✓ Prever los pagos que se realizan con poca frecuencia en el año y lanzar alertas para estar pendientes de no quedar la cuenta bancaria en “números rojos”, que además supone un coste para la empresa.
- ✓ Cambiar vencimientos de pagos a proveedores (por ejemplo fijar un día de pagos).
- ✓ Reducir inventario, ajustándose a la rotación del sector. Mantener un inventario muy grande puede implicar una gran inversión innecesaria.
- ✓ Considerar alquiler en lugar de compra, ya que supone un menor desembolso inicial de dinero.
- ✓ Enviar la factura rápidamente para que el plazo de cobro comience a contar cuanto antes.
- ✓ Tener financiación flexible como plan alternativo, como por ejemplo anticipos de cobros de factura, retraso del pago a proveedores...

EL IVA (Impuesto de Valor Añadido)

Es un tributo de naturaleza indirecta que recae sobre el consumo y por ello quien resulta realmente gravado es el consumidor final de los bienes entregados o servicios prestados. El empresario o profesional es un simple intermediario entre la Hacienda Pública y el consumidor final. Se aplica a la entrega de bienes y prestación de servicios, adquisiciones intracomunitarias e importaciones de bienes.

El **IVA Repercutido** es el que tú cargas en las facturas que emites por tus ventas de productos o prestación de servicios. El **IVA Soportado** es el que te cargan en las facturas que otros emiten, por las compras que realizas o servicios que contratas. Generalmente, al IVA repercutido le restaremos el soportado, si el resultado es positivo tendrás que ingresarlo en Hacienda, y si es negativo podrás compensarlo en liquidaciones posteriores.

Existen varios regímenes de IVA:

- ✓ **Régimen general.** Aplicable a las entidades y autónomos a los que no sea de aplicación los regímenes especiales, se renuncie a ellos o se quede excluido.
- ✓ **Régimen especial simplificado.** Aplicable a autónomos que en el IRPF estén en Estimación Objetiva (módulos), salvo a los que fuera de aplicación el régimen del recargo de equivalencia y determinadas actividades agrarias.
- ✓ **Régimen Especial de Recargo de Equivalencia.** De carácter obligatorio (no renunciable). De aplicación a comerciantes minoristas, que vendan bienes sin someter a transformación al cliente final. Estos comerciantes minoristas no tienen que presentar declaración – liquidación por el IVA. Son los proveedores los encargados de liquidar e ingresar en Hacienda el IVA y el correspondiente recargo de equivalencia. Los tipos aplicables son el 0,5%, 1,4% y 5,2%, en función de los tipos de IVA 4%, 10% y 21%. Ejemplo: Comerciante de moda que adquiera a su proveedor un pedido de 3.000 euros, recibirá una factura de $3.000 + 21\% \text{ de IVA} + 5,2\% \text{ de Recargo de equivalencia} = 3.786 \text{ €}$.



4. Balance de situación Previsional y Ratios

Junto con la Cuenta de Resultados y la de Tesorería, el Balance de situación y el análisis de ratios te ayuda a analizar la marcha de tu empresa. Esto nos permite dar respuesta a ¿Cómo analizo la marcha de mi negocio?

Balance de situación

El Balance lo puedes realizar en cualquier momento, aunque normalmente se hace al final de cada ejercicio económico (para las sociedades mercantiles es obligatorio) y refleja a modo de fotografía contable la situación financiera y patrimonial de tu empresa.

El Balance está compuesto por dos bloques:

ACTIVO	PATRIMONIO NETO Y PASIVO
Activo No Corriente	Patrimonio Neto
	Pasivo No Corriente
Activo Corriente	Pasivo Corriente

El **Activo** representa los bienes y derechos de los que es titular la empresa y el **Patrimonio Neto y Pasivo** las obligaciones a las que está comprometida. Las partidas que forman el Activo del Balance se ordenan de menor a mayor disponibilidad y las partidas del Patrimonio Neto y Pasivo de menor a mayor exigibilidad. Ambos grupos tiene que sumar lo mismo y estar equilibrados.



BALANCE DE SITUACIÓN

ACTIVO	PASIVO
Activo no corriente	Capital Social
Adquisición del terreno	Resultado de Ejercicio
Edificios y Construcciones	Reserva legal (10% de PyG)
Instalaciones	Capitalización desempleo
Maquinaria	Subvenciones
Equipamiento	Otros (detallar)
Mobiliario	Patrimonio Neto
Utilillaje	Préstamos bancarios a largo
Vehículo de transporte	
Equipos informáticos	
Otros (proyectos técnicos)	Pasivo no corriente
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	Proveedores varios
Inmovilizado material	Préstamos bancarios a corto plazo
Gastos de I+D	Hacienda Pública (acreedor por IVA)
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comerciales	Hacienda Pública (acreedor Impuestos de Sociedades)
Aplicaciones Informáticas	
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, concesiones Admvas	
Otros (canon de franquicias, finanzas...)	
Inmovilizado inmaterial	
Existencias, materias primas...	
Hacienda Pública (deudor por IVA)	
Clientes	
Tesorería	
Activo corriente	Pasivo corriente
ACTIVO	PATRIMONIO NETO Y PASIVO

El Balance es importante porque nos da información sobre la calidad y liquidez de los pasivos además de informar sobre la solidez de los activos. Permite conocer si una empresa presenta una estructura sólida, por lo que nos puede informar sobre una buena o mala situación financiera.

Conceptos importantes para el análisis del Balance

Una empresa con **equilibrio financiero** es aquella que financia Activos Fijos con Pasivos Fijos (Patrimonio Neto + Pasivo No Corriente) y Activo Corriente con deudas a corto plazo (Pasivo Corriente).

Fondo de Maniobra. Los activos corrientes están financiados con recursos a largo plazo. De esta forma, la empresa será capaz de atender sus compromisos de pago en el corto plazo. En otras palabras, se tiene margen de maniobra para hacer frente a las deudas a corto plazo.



EJEMPLOS

Ejemplo 1. Una empresa en la que la mayoría del activo no corriente es financiado por pasivo corriente, en concreto por proveedores, dispone de muy poco dinero efectivo para hacer frente al pago de proveedores inmediato, con lo que se encuentra en una situación delicada.

BALANCE 1	
Activo No Corriente	Patrimonio Neto
	3.000
30.000	Pasivo No Corriente
	12.000
	Pasivo Corriente
Activo Corriente	20.000
5.000	
35.000	35.000

Ejemplo 2. Una empresa donde vemos que el balance posee gran cantidad de pasivos, como deudas a corto plazo y por otra parte, poca facilidad de transformar sus activos en dinero, sabemos que tendrá problemas de liquidez. Esta situación es muy común en épocas de crisis o en empresa con problemas financieros.

BALANCE 2	
Activo No Corriente	Patrimonio Neto
	15.000
30.000	Pasivo No Corriente
	17.000
Activo Corriente	Pasivo Corriente
5.000	3.000
35.000	35.000

Ejemplo 3. Una empresa que presenta un balance con equilibrio financiero, ya que financia sus Activos Fijos con Pasivos Fijos (Patrimonio Neto + Pasivo No Corriente), y el Activo Corriente con Pasivo Corriente.

BALANCE 3	
Activo No Corriente	Patrimonio Neto
	20.000
	Pasivo No Corriente
30.000	10.000
Activo Corriente	Pasivo Corriente
5.000	5.000
35.000	35.000



Análisis de ratios

Los ratios son indicadores económicos y financieros que permiten analizar el negocio en un momento determinado.

Puedes completar el análisis económico-financiero, con un análisis de viabilidad calculando los ratios más significativos, de tal manera que puedas valorar la estructura y evolución de tu empresa.

En el siguiente enlace puedes acceder a la central de Balances del Banco de España donde hay mucha información relativa a ratios de sectores por actividad, por ejercicio... que puede servir de base para cualquier análisis de sociedades no financieras.

http://app.bde.es/rss_www/Ratios

Los ratios son indicadores numéricos, por sí mismos no son suficientes como criterios de valoración, es conveniente compararlos con otros valores o estudios del sector. Además, el uso de ratios no es universal, cada empresa, según su naturaleza, envergadura, sector, mercado, etc. deberá basar su análisis financiero en los ratios más adecuados.

Los ratios definidos en la siguiente tabla son de los más comunes a la hora de analizar un proyecto empresarial que está comenzando:

RATIOS		
Ratios	Fórmula	Descripción
Ratio de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Ratio utilizado para medir la capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo realizando su activo corriente

RATIOS

Ratios	Fórmula	Descripción
Fondo de maniobra	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Calcula la parte de activo corriente financiada con deudas a largo plazo (Pasivo no Corriente)
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	Aporta información referente al peso de las deudas a corto y a largo plazo en el total del pasivo
Margen de Beneficio	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Ventas}}$	Es un parámetro de referencia sobre la eficiencia operativa de la empresa y medida de la forma de fijar el precio de los productos
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	Mide la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones de pago
Rentabilidad Económica	$\frac{\text{Beneficio antes Imp e Int}}{\text{Activo Total}}$	Indica el rendimiento medio que obtiene una empresa como consecuencia de sus inversiones en activo
Rentabilidad Financiera	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	Da la información referente a la rentabilidad media obtenida por la empresa mediante su actividad, a partir de los fondos propios
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$	Permite conocer la rentabilidad media por cada euro de venta
Plazo de Cobro	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}} \times 360$	Representa el promedio de días que la empresa tarda en cobrar a sus clientes. Mejor, cuanto menor sea el valor
Plazo de Pago	$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Inversión Inicial}} \times 360$	Representa el promedio de días que la empresa tarda en pagar a sus proveedores. Cuanto mayor sea el valor, mejor
Punto de equilibrio	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Margen bruto}}$	Representa el punto donde los ingresos totales se igualan a los costes. A partir de este punto, la empresa empieza a tener beneficios

Para saber más sobre alguno de los ratios referidos anteriormente:

Ratio de liquidez. Mide la capacidad de la empresa para satisfacer sus deudas a corto plazo, excluyendo la partida de existencias. **El valor de este ratio es aceptable cuando se aproxima a 1.** Cuanto mayor es el ratio, mayor es la liquidez.

- ✓ Una empresa con ratio de liquidez muy bajo (valores próximos a 0) indica que tiene síntomas evidentes de dificultades financieras y el riesgo que corre la empresa de caer en una situación de concurso o suspensión de pagos.
- ✓ Por el contrario, una empresa con un ratio de liquidez muy alto (valores muy superiores a 1) indica que mantiene activos corrientes ociosos que no generan rentabilidad, indicando, por tanto, una infrautilización del realizable y del disponible.

Fondo de Maniobra. Calcula la parte del activo corriente financiada con deudas a largo plazo.

Para analizar esta partida, es recomendable estudiar el ratio de fondo de maniobra en el que se comparan activo corriente y pasivo corriente. Este ratio mide la capacidad de la empresa para atender sus deudas en las fechas acordadas sin alterar la estructura financiera ni el proceso productivo. **El valor aceptable para este ratio es comprendido entre 1,5 y 2.**

- ✓ Si es menor que 1, estaría indicando que el fondo de maniobra es negativo y que estaríamos ante una situación de peligro, en concreto, en una situación de suspensión de pagos. Un valor de este ratio reducido, puede ser un síntoma de liquidez insuficiente para atender las deudas a corto plazo.
- ✓ Si está por debajo de 1,5, indica que la empresa está en situación de precaución, ya que puede tener mayor probabilidad de hacer suspensión de pagos. Podría pensarse que un ratio de fondo de maniobra igual a 1 sería el ideal, pero no es cierto ya que en este caso, la empresa no tendría fondo de maniobra y es aconsejable un fondo de maniobra positivo ya que las dificultades para vender las existencias a corto plazo y la posible situación de morosidad de algunos clientes podría dificultar la liquidez de la empresa.

- 
- ✓ Si el valor es muy superior a 2, la empresa se encuentra en una situación de atención, que significa que tiene activos corrientes improductivos y, por tanto, está perdiendo rentabilidad.

Ratio de endeudamiento. Mide la intensidad de la deuda comparada con fondos propios y, de ella, se deduce el grado de influencia de terceros en el funcionamiento de la empresa. **El valor óptimo de este ratio sería en torno a 1.** Esto significa que existe equilibrio entre la presencia de recursos propios y de recursos ajenos.

- ✓ Una empresa con ratio de endeudamiento muy bajo, inferior a 1, indica que está financiada casi totalmente por recursos propios y, por tanto, cuenta con solvencia para poder atravesar situaciones difíciles. Sin embargo, esto indica a su vez que la entidad tiene exceso de recursos propios, en detrimento de su rentabilidad.
- ✓ En cambio, una sociedad con ratio de endeudamiento excesivamente elevado, mayor a 1, indicaría que el volumen de deuda es excesivo, lo cual quiere decir que está controlada por terceros que son quienes soportan el riesgo principal de la empresa, o lo que es lo mismo, se está descapitalizando y funcionando con una estructura financiera más arriesgada.

Ratio de solvencia o garantía, también conocido como distancia a la quiebra, mide el peso total de las deudas sobre el volumen total del activo, lo cual nos indica la credibilidad financiera que ofrece la empresa a los acreedores. Aunque este ratio depende del tipo de empresa, de su estructura y de su tamaño, **los valores son aceptables si se encuentran entre 1,5 y 3.**

- ✓ Si el valor es menor que 1, estaría indicando que los fondos propios son negativos. Estaríamos ante una situación de peligro, en concreto, en una situación de quiebra técnica.
- ✓ Si el valor es próximo a 1, estaríamos ante una situación de precaución, ya que la quiebra se aproxima.

- ✓ Si el valor del ratio es mayor que 1,5, estaríamos ante una situación adecuada, ya que en principio, la empresa cuenta con suficientes activos para garantizar el reembolso de todas sus deudas.



5. Principales errores al realizar un Plan Económico Financiero

- **No analizar bien el público objetivo.** La importancia del análisis de mercado. Típico error: el 80% de la población de Extremadura consumirá mis zapatos.
- **Subestimar la competencia.** Reacción de la competencia ante nuestro lanzamiento. Un buen Plan de marketing.
- **Confundir plan de empresa con presupuestos.** Error, no son lo mismo.
- **Ser demasiado optimistas en las proyecciones o ser demasiado pesimistas.** Hay que ser realistas.
- **Olvidar los riesgos.** Tener previstas estrategias de emergencia, presupuestos flexibles, reservar presupuesto de emergencia, retraso en entrega de proveedores, cambios en la legislación...
- **No realizar una buena planificación temporal de lanzamiento.** Tener en cuenta que influyen muchos factores que pueden descuadrar la planificación temporal, por ejemplo, permisos de apertura, retraso en concesión de financiación, situaciones personales del equipo emprendedor...



6. Ejemplo Plan Económico Financiero: Estudio de diseño

María y Miguel son dos amigos que han decidido montar su propia empresa de diseño **ESTUDIO DE DISEÑO MI&MA**. María es diseñadora gráfica, Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas y Miguel, desarrollador web, Ingeniero Técnico Informático.

Los servicios que van a ofrecer son:

✓ **SERVICIO 1: Diseño de Imagen corporativa**

Consiste en llevar a cabo la creación de identidad visual corporativa a diferentes empresas (manuales de identidad corporativa para las empresas, logotipos, adaptación a productos publicitarios, etc.).

✓ **SERVICIO 2: Diseño y Desarrollo web**

Consiste en el diseño y desarrollo de páginas webs, así como de elementos online (banners) para diferentes soportes.

Para poner en marcha la iniciativa, necesita hacer frente a una **inversión inicial** de 7.500 € (IVA no incluido), desglosando las siguientes partidas (disponen de presupuestos de cada una de ellas):

LISTA DE INVERSIONES DE LA EMPRESA

INVERSIÓN	IMPORTE (SIN IVA)
2 ordenadores	3.500 €
Impresora y escáner	300 €
2 tabletas	1.200 €
Mobiliario	1.000 €
Licencias Informáticas	300 €
Fianza	1.200 €
	7.500 €

Se ha negociado con la empresa proveedora de mobiliario el pago del 70% al contado y el 30% a 60 días. El resto de inversiones se pagan al contado. La impresora y escáner lo van a aportar en especie.

Las primeras sensaciones y estimaciones de **ingresos** para los servicios que ofertan son:

- ✓ **SERVICIO 1: Diseño de imagen corporativa.** El precio varía según las especificaciones de la clientela, pero el promedio rondará los **2.000 €** por servicio, que incluye creación y desarrollo de logotipo en todas sus versiones, aplicaciones básicas offline y online así como desarrollo de la marca a nivel visual que sienta las bases de futuros usos. Las estimaciones de venta son:

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Imagen Corporativa	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	3

- ✓ **SERVICIO 2: Diseño y desarrollo web.** El precio medio del servicio será de **2.000 €**, que incluye diseño, alojamiento, dominio por 12 meses, programación, puesta en marcha y posicionamiento básico. Las estimaciones de venta son:

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Diseño y desarrollo web	2	2	3	4	4	3	2	2	3	4	4	5

Para ello, se ha tenido en cuenta la estacionalidad de los servicios y los contactos ya realizados con posibles clientes, además de los resultados obtenidos en el estudio de mercado realizado anteriormente, teniendo en cuenta cómo funciona el mercado y a qué precios vende la competencia.

Respecto al cobro de estos servicios, lo más común en este sector es que la mayoría de las ventas sean aplazadas. Así, su política de cobro va a ser 50% al contado y 50% a 30 días.

Para comenzar a funcionar, la empresa tiene que asumir varios gastos:

- ✓ En primer lugar, los **gastos de personal**. En la empresa, inicialmente sólo trabajarán los dos socios, que se darán de alta como autónomos:

Nombre	Salario Bruto	SS Empresa	Coste Empresa
María	1.500,00 €	306,51 €	1.806,51 €
Miguel	1.500,00 €	306,51 €	1.806,51 €

- ✓ En segundo lugar, los **gastos generales** necesarios para que la empresa pueda funcionar. En este tipo de negocios, la mayoría de gastos son fijos, ya que no existen excesivas compras inherentes a los servicios.

Gastos Generales	Importe
Alquiler local	600 €
Luz y agua	150 €
ADSL y teléfono	60 €
Gestoría	50 €
Gastos de constitución (primer mes)	600 €
Otros gastos	100 €
Seguro (semestral)	200 €

Además, para darse a conocer han contratado una campaña en redes sociales y soportes publicitarios locales en el primer mes de actividad, que se reforzará a los 9 meses, con un coste de 1.500 € cada una, suponiendo un coste total de 3.000 €.



Tanto María como Manuel tienen 2.000 € ahorrados cada uno, que aportarán al inicio de la actividad, por lo que el **Capital Inicial** de Estudio de diseño MI&MA será de 4.000 €.

Antes de iniciar la actividad, los promotores quieren estudiar la viabilidad de su empresa. El objetivo es dar respuesta a las siguientes preguntas:

- ✓ ¿Cuánto necesito para iniciar el proyecto? ¿De dónde obtengo el dinero?
- ✓ ¿Mi proyecto será rentable?
- ✓ ¿Cuánto dinero necesito para hacer frente al día a día de mi negocio?
- ✓ ¿Cómo analizo la marcha de mi negocio?



A partir de este momento vamos a intentar dar respuesta a las cuatro preguntas que se plantean tanto María como Miguel para su empresa Estudio de diseño MI&MA.

Como se puede ver en este caso, ambos promotores tienen muy estudiado su negocio, lo cual hace que realizar el plan económico financiero sea muy sencillo, ya que la tarea ardua y difícil es plasmar en números todas las ideas y estrategias que tienen los emprendedores para la puesta en marcha de su empresa.

1. ¿Cuánto necesito para iniciar el proyecto? ¿De dónde obtengo el dinero?

1º paso: Hacer plan de inversiones.

INVERSIÓN INICIAL	
CONCEPTO	TOTAL
Maquinaria	0
Equipamiento	0
Mobiliario	1.000
Utillaje	0
Vehículos de transporte	0
Equipos informáticos	5.000
Otros (proyectos técnicos)	0
Total Inmovilizado Material	6.000
Gastos de I+D (*)	0
Patentes, Modelos de Utilidades, Marcas, Nombre Comercial	0
Aplicaciones informáticas	300
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	1.200
Total Inmovilizado Inmaterial	1.500
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	7.500
Existencias Iniciales (M.P., productos terminados, envases y embalajes...)	0
Tesorería inicial para la puesta en marcha (**)	1.651
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	0
TOTAL INVERSION	7.500
Total IVA SOPORTADO	1.512
Total Impuesto de Transmisiones (ITPYADJ)	0
Total Necesidades Iniciales	9.012
	10.663



En esta tabla se han incluido las inversiones iniciales sin IVA (el IVA se tendrá en cuenta para establecer las necesidades de financiación). Con estos datos podemos ver que la empresa necesita como mínimo 9.012 € para acometer la inversión inicial.

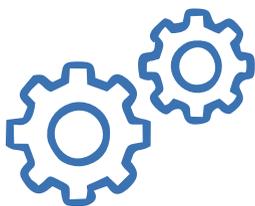
2º paso: Calcular las necesidades de financiación.

En primer lugar, hay que ver el capital que van a aportar los socios, que será de 4.300 € teniendo en cuenta las aportaciones dinerarias y en especie. Además, al tener un aplazamiento de pago a proveedores en la parte de mobiliario, las necesidades de financiación iniciales van a ser menores.

Con estos datos, la deuda a largo plazo se obtiene directamente como la diferencia entre el total de necesidades iniciales del plan de inversión, los recursos propios y los recursos ajenos a corto plazo, de manera que será de 4.349 €.

A la hora de solicitar financiación externa es recomendable solicitar un tanto por ciento más de la cuantía necesaria (entre el 10 - 20%) para disponer de efectivo con el que hacer frente a los gastos de formalización del préstamo, entre otros. Esta diferencia se incluirá en la tabla de Inversión Inicial en la partida de “tesorería inicial”.

Para cubrir estas necesidades de financiación, como principalmente provienen de inversión en Activo no Corriente, se va a optar por financiación a largo plazo (Pasivo no corriente) mediante un préstamo a largo plazo por valor de 6.000 € a 5 años y a un tipo de interés fijo del 6%.



NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

TIPOLOGÍA	VALOR
Capital Social	4.300
En Especie	300
Dinero	4.000
Recursos Propios	4.300
Deudas bancarias a L / P	6.000
Recursos Ajenos a L / P	6.000
Proveedores varios	363
Recursos Ajenos a C / P	363
NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES	10.663



2. ¿Mi proyecto será rentable?

3º paso: Estimar los ingresos.

Para realizar esta tabla hay que considerar por separado los servicios que van a ofrecer y el precio medio de prestación del servicio.

DATOS ESTIMADOS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	TOTAL
Identidad corporativa													
N° de Productos/ Servicios 1	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	3	21
Precio	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	
Ingresos	2.000	2.000	4.000	4.000	4.000	4.000	2.000	2.000	4.000	4.000	4.000	6.000	42.000
Diseño y desarrollo web													
N° Productos / Servicios 2	2	2	3	4	4	3	2	2	3	4	4	5	38
Precio	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	
Ingresos	4.000	4.000	6.000	8.000	8.000	6.000	4.000	4.000	6.000	8.000	8.000	10.000	76.000
INGRESOS POR VENTAS	6.000	6.000	10.000	12.000	12.000	10.000	6.000	6.000	10.000	12.000	12.000	16.000	118.000

4º paso: Realizar previsión de gastos en los que va a incurrir la empresa.

En este paso, vamos a considerar diferentes tipologías de gastos:

✓ Gastos generales

GASTOS GENERALES													
AÑO 1	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	TOTAL
Gastos fijos:	3.260	960	960	960	960	1.160	960	960	2.460	960	960	960	15.520
Promoción comercial	1.500								1.500				3.000
Servicios Exteriores (gestoría y profesionales independientes)	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Suministros (agua, electricidad, teléfono, energía, internet...)	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	2.520
Seguros	200					200							400
Gastos de constitución, Registros, Diligencias, Libros	600												600
Alquileres	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7.200
Gastos diversos (otros tributos)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
TOTAL GASTOS	3.260	960	960	960	960	1.160	960	960	2.460	960	960	960	15.520

✓ Gastos salariales.

En este caso se incluyen los salarios anuales de María y Miguel

GASTOS SALARIALES													
Categoría/puesto/funciones	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	TOTAL
María y Miguel													
Salario Bruto	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	36.000
Seguridad Social (260 €)	613	613	613	613	613	613	613	613	613	613	613	613	7.356
Coste trabajador autónomo	3.613	3.613	3.613	3.613	3.613	3.613	3.613	3.613	3.613	3.613	3.613	3.613	43.356
Coste Empresa TOTAL	3.613	3.613	3.613	3.613	3.613	3.613	3.613	3.613	3.613	3.613	3.613	3.613	43.356

- ✓ Gastos de amortización de las inversiones incluidas inicialmente

GASTOS DE AMORTIZACIÓN CONTABLE			
TIPOLOGÍA	PRECIO DE ADQUISICIÓN	VIDA ÚTIL AÑOS	CUOTA ANUAL
Gastos de I+D	0	5	0
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre comercial	0	5	0
Aplicaciones informáticas	300	5	60
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio	0	5	0
Otros (canon de franquicias, fianzas...)	1.200	5	240
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			300
Construcciones	0	50	0
Instalaciones	0	15	0
Maquinaria	0	12	0
Equipamiento	0	15	0
Mobiliario	1.000	15	67
Utillaje	0	4	0
Vehículos de transporte	0	8	0
Equipamientos informáticos	5.000	4	1.250
Otros (proyectos técnicos)	0	5	0
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			1.317

5º paso: Calcular la cuenta de pérdidas y ganancias o cuenta de resultados.

Con los datos obtenidos en las tablas intermedias que se han realizado anteriormente, se calcula si la empresa va a tener beneficios o pérdidas.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	
AÑO 1	TOTAL
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	118.000
CONSUMOS	0
Margen bruto	118.000
Gastos de personal	43.356
Gastos variables	0
Gastos fijos	15.520
Amortizaciones	1.367
Total gastos	60.243
Beneficio antes de impuestos e intereses	57.757
Gastos financieros	1.034
Beneficio antes de impuestos	56.723
IS/IRPF	11.345
RESULTADO DEL EJERCICIO	45.378

En este caso podemos comprobar que el resultado de **la empresa** durante el primer ejercicio es de 45.178 €, o lo que es lo mismo, Estudio de diseño MI&MA **tendrá beneficios**.

3. ¿Cuánto dinero necesito para hacer frente al día a día de mi negocio?

6º paso: Comparar cobros y pagos.

Teniendo en cuenta las condiciones de pago y cobro que ha negociado el equipo promotor, la empresa muestra necesidad de liquidez relacionada con los primeros meses de actividad, en los que se hace un esfuerzo mayor en dar a conocer la empresa y se tarda un tiempo en posicionarla en el mercado. Para ello, María y Miguel tienen que solicitar una financiación a corto plazo, que se liquidará en un año. La forma más común para financiar el corto plazo es la póliza de crédito.

Otra opción habría sido solicitar mayor cuantía en el préstamo al inicio de la actividad y tener una única forma de financiación, sin embargo esta forma no sería la adecuada ya que las necesidades de liquidez diarias no se pueden financiar con deuda a largo plazo, pues se estaría pagando durante mucho tiempo intereses por una necesidad puntual de dinero.

Así, la cuenta de tesorería quedaría de la siguiente manera:



FLUJO DE CAJA

AÑO 1	Primer trimestre	Segundo trimestre	Tercer trimestre	Cuarto trimestre
COBROS				
Cobros de las ventas	20.570	41.140	26.620	44.770
Préstamo a Corto Plazo	10.000			
Préstamo a Largo Plazo	6.000			
Aportaciones de los socios	4.000			
TOTAL COBROS	40.570	41.140	26.620	44.770
PAGOS				
Pago sueldos	10.839	10.839	10.839	10.839
Pago compras y gastos generales	6.094	3.553	5.168	3.353
Pago IVA a Hacienda		2.195	6.668	3.833
Devolución capital préstamos	259	263	267	10.271
Pago intereses	570	203	155	107
Pago de las inversiones	8.712			
TOTAL PAGOS	26.474	17.053	23.097	28.403
FLUJO DE CAJA NETO	14.096	24.087	3.523	16.367
SALDO FINAL DE TESORERÍA	14.096	38.183	41.706	58.073

4. ¿Cómo analizo la marcha de mi negocio?

7º paso: Confeccionar el Balance de situación.

BALANCE DE SITUACIÓN

ACTIVO		PASIVO	
Activo no corriente	6.133	Capital Social	4.300
Adquisición del terreno	0	Resultado de Ejercicio	40.840
Edificios y Construcciones	0	Reserva legal (10% de PyG)	4.538
Instalaciones	0	Capitalización desempleo	0
Maquinaria	0	Subvenciones	0
Equipamiento	0	Otros (detallar)	0
Mobiliario	1.000	Patrimonio Neto	49.678
Utilillaje	0	Préstamos bancarios a largo	3.813
Vehículo de transporte	0		
Equipos informáticos	5.000		
Otros (proyectos técnicos)	0	Pasivo no corriente	3.813
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-1.067	Proveedores varios	0
Inmovilizado material	4.933	Préstamos bancarios a corto plazo	1.126
Gastos de I+D	0	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	7.928
Patentes, Modelos de Utilidad, Marcas, Nombre Comercials	0	Hacienda Pública (acreedor Impuestos de Sociedades)	11.345
Aplicaciones Informáticas	300		
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, concesiones Admvas	0		
Otros (canon de franquicias, finanzas...)	1.200		
(-) Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-300		
Inmovilizado inmaterial	1.200		
Existencias, materias primas...	0		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	0		
Clientes	9.680		
Tesorería	58.076		
Activo corriente	67.756	Pasivo corriente	20.398
ACTIVO	73.889	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	73.889



Si observamos el balance, podemos llegar a la misma conclusión mediante dos vías diferentes.

Por un lado, **si comparamos el activo no corriente con la suma de patrimonio neto y pasivo no corriente (recursos permanentes)**, podemos ver que el total del activo no corriente (6.133 €) es muy inferior a la suma de patrimonio neto y pasivo no corriente (53.491 €). Esto se debe a que la principal cuantía del activo del balance proviene de tesorería, es decir, del dinero que tiene la empresa disponible que está muy por encima de lo que necesita. Teniendo en cuenta estos datos, podemos decir que la empresa no está en equilibrio financiero, ya que su estructura de balance no está compensada debido a que una gran parte del activo está infrautilizada.

Si comparamos activo corriente con pasivo corriente, vemos que esta parte del activo es mucho mayor, está por encima del triple, lo que muestra que la empresa va a disponer de liquidez para afrontar cualquier pago. De hecho, la principal partida del activo corriente proviene de la tesorería. En este caso, al ser el activo corriente mucho mayor que el pasivo corriente, nos encontramos con una situación a la que prestar atención. Si bien la empresa no tiene problemas de liquidez, podría estar infrautilizando sus activos corrientes y por tanto disminuyendo su rentabilidad. Esta situación podría mejorar reduciendo la tesorería, por ejemplo mediante reparto de dividendos entre los socios, ampliación de inversiones necesarias o liquidación de la deuda que tiene con entidades financieras. En cualquiera de estos casos, tanto María como Miguel tienen que valorar las posibles consecuencias para la empresa.

8º paso: Calcular y analizar los ratios.

A continuación, se muestran algunos ratios de interés calculados para la empresa, relacionados con el análisis de balance:

RATIOS		
Ratios	Fórmula	Valor
Ratio de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	3,32
Fondo de maniobra	$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$	47.357,79
Ratio de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	0,49
Ratio de Solvencia	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$	3,05

Ratio de liquidez. El ratio de liquidez es aceptable cuando se aproxima a 1, cuanto mayor es el ratio, mayor es la liquidez. En el caso de Estudio MI&MA, tal y como podemos observar en la tabla, está por encima de 3. Esto significa que los promotores van a contar con una liquidez demasiado elevada y que por tanto, disponen de activos ociosos o infrutilizados. María y Miguel deberían analizar el mercado y ver la posibilidad de llevar a cabo nuevas inversiones, plantearse la apertura de nuevas líneas de negocio o bien la amortización del préstamo a largo plazo por el que están pagando una tasa de interés.

Fondo de maniobra. Vemos que la empresa dispone de un fondo de maniobra elevado, 47.357,79 €. Si queremos analizarlo, tendríamos que calcular el ratio entre activo corriente y pasivo corriente, que en el caso de María y Miguel, al no contar con stock, coincide con el ratio de liquidez. En este caso, si bien la empresa cobra parte de sus ingresos aplazados, podemos observar que tiene bastante disponible para hacer frente a los pagos al contado. El valor óptimo de este ratio sería entre 1,5 y 2. Cuando está muy por encima de 2, como es el caso de Estudio MI&MA, la empresa se encuentra en una situación de atención, que significa que tiene activos corrientes improductivos que le están restando rentabilidad.



Ratio de endeudamiento. Mide la intensidad de la deuda comparada con los fondos de financiación propios y se deduce el grado de influencia de terceros en el funcionamiento de la empresa. El valor aconsejable de este indicador es alrededor de 1. En este caso, al ser bastante inferior, significa que María y Miguel están financiando casi la totalidad de la empresa con recursos propios. Esto, por un lado, sería positivo, ya que indica que la empresa dispone de solvencia para afrontar situaciones de dificultad sin comprometer su viabilidad, pero por otro lado es negativo, ya que dispone de un exceso de capital propio en detrimento de su rentabilidad, de manera que no está aprovechando las posibilidades del crédito a terceros.

Ratio de solvencia o garantía. Este indicador mide el peso total de las deudas sobre el volumen total del activo, y nos indica la credibilidad financiera que ofrece la empresa a acreedores. En este caso al ser muy elevado (muy por encima de 1,5), significa que los acreedores van a tener mucha seguridad en la empresa, ya que cuenta con suficientes activos para garantizar el reembolso de las deudas.

Teniendo en cuenta las conclusiones a las que estamos llegando tras el análisis de estos indicadores, una posible medida que podrían tomar María y Miguel sería el reparto de dividendos, que por un lado reduciría el activo corriente por la salida de dinero y la correspondiente disminución de tesorería, y por otro minoraría el Patrimonio neto por la reducción de la cuantía repartida en los beneficios.

7. Enlaces y herramientas de interés.

Si estás estudiando la puesta en marcha de tu proyecto empresarial y quieres conocer su rentabilidad y las necesidades financieras y económicas, te recomendamos que realices el plan económico financiero a través de nuestra herramienta de Plan de Empresa. Te ayudará a traducir las ideas en números y valorar si es viable o no su puesta en marcha.

Puedes acceder a la plataforma aquí: <http://plandeempresa.extremaduraempresarial.es/>

RECURSOS PARA EMPEZAR COMO EMPRENDEDOR

Strategyzer. Diseña tu modelo de negocio. Web de la empresa de Alex Osterwalter, con recursos y app para dirigir el proceso de modelo de negocio.

<http://strategyzer.com/app#how-it-works>

Crea tu empresa paso a paso. Elección de la forma jurídica. Información clave para elegir la fórmula jurídica más interesante para tu proyecto empresarial.

<http://www.creatuempresa.org/es-ES/PasoA Paso/Paginas/FormasJuridicas.aspx>

Ventanilla única en la UE. Descubre los tipos de contratos. Web de referencia para conocer los principales tipos de contrato que existen.

<http://eugo.es/portalEugo/verContratosSepe.htm>

RECURSOS PARA HACER UN ESTUDIO DE MERCADO

Google Consumer Barometer. Barómetro de mercado. Investigación de mercados en e-commerce que facilita datos sobre el comportamiento de los consumidores en internet.

<https://www.consumerbarometer.com/en/?startupstash>



Google Trends. Tendencias de mercado. Conoce cuáles son las tendencias de búsquedas. ¿Están siendo los productos que vas a ofrecer o estás ofreciendo los más buscados a lo largo de los años?

<https://www.google.es/trends/>

E Informa. Información financiera de empresas. Localiza información financiera de cualquier empresa y analiza en profundidad los detalles de la competencia

<https://www.einforma.com/>

Similar web. Analiza la web de tus competidores. Para saber más sobre ellos e identificar posibles oportunidades de crecimiento.

<https://www.similarweb.com/>

RECURSOS PARA TU PLAN DE VENTAS Y MARKETING

Hootsuite. Gestor de redes sociales. Gestiona hasta tres redes sociales desde un mismo panel de control. Permite la programación de publicaciones y obtención de informes analíticos.

www.hootsuite.com

Ubicual. Gestor de campañas de marketing móvil digital unificado. Conecta con tus clientes a través de distintos canales: SMS, Email, landing pages y cupones digitales.

<http://ubicual.com>

Agile CRM. Gestión de ventas y seguimiento de clientes. CRM de última generación, muy visual, que permite parametrizar y gestionar los procesos de venta, leads, conversión, etc

<http://www.agilecrm.com>

RECURSOS PARA OBTENER FINANCIACIÓN PÚBLICA

Extremadura Avante. Instrumentos para acompañar financieramente la actividad empresarial en la región. Dispone de diversas líneas de financiación que se adecúan a las especificidades de cada proyecto.

<http://www.extremaduraavante.es/financiacion/>

Ayudas y subvenciones. Guía dinámica de ayudas e incentivos para la creación de empresas. Permanentemente actualizada contiene información sobre ayudas con plazo de solicitud abierto convocadas por organismos públicos.

<http://portal.circe.es/es-ES/empreendedor/CrearEmpresa/Financiacion%20B3n/Paginas/GuiaDinamicaCreacionEmpresas.aspx>

Instituto de Crédito Oficial. ICO. Catálogo de productos destinados a financiar los proyectos de inversión en España y las necesidades de liquidez de autónomos y empresas.

<http://www.ico.es/web/ico/home>

Empresa Nacional de Innovación. ENISA. Promueve la financiación de proyectos empresariales viables e innovadores de la pyme española.

<http://www.enisa.es/es/financiacion>

RECURSOS PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL

Slack. Gestor de equipos. Gestionar la información y flujos de comunicación de los equipos de trabajo (en muchas ocasiones distribuidos).

<https://slack.com>

Trello. Gestor de proyectos. Gestor visual sencillo de proyectos basado en la lógica Scrum

<https://trello.com>

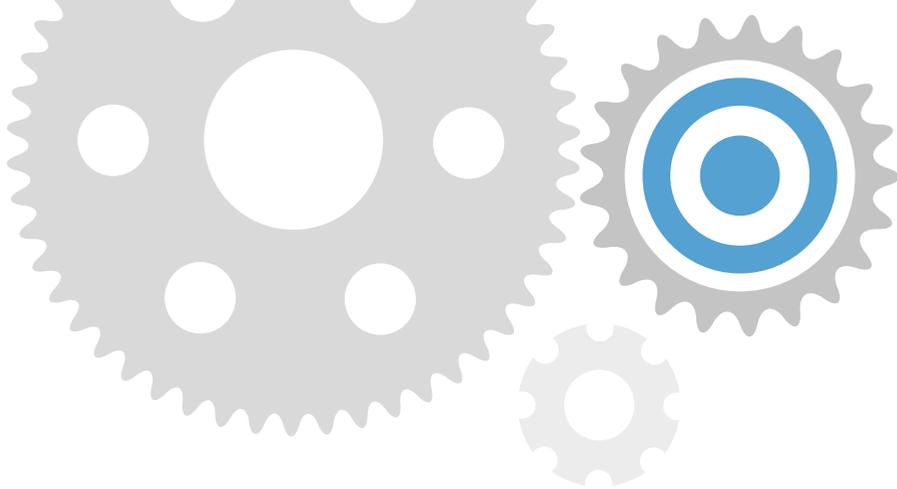
Cuentica. Gestor de negocio. Software de gestión online para tu empresa.

www.cuentica.com



Imágenes cedidas de Banco de imágenes de SUMIEX
Pictogramas de elaboración propia.





Extremadura
avante

JUNTA DE EXTREMADURA

Consejería de Economía e Infraestructuras