

El análisis económico y financiero que has de realizar en el inicio de un proyecto

La aventura de emprender

Ángel Pérez González
Julio Segundo Gallardo



Universidad
de Cádiz

Cátedra de
Emprendedores

¿Dónde estamos?

**Cátedra de Emprendedores de la
Universidad de Cádiz**

Edificio Consorcio Tecnológico de Cádiz
Benito Pérez Galdós, s/n
11002 CÁDIZ

T +34 956 015 379 - F +34 956 070 371

catedra.emprendedores@uca.es

www.uca.es/emprendedores

Autor

Ángel Pérez González
Julio Segundo Gallardo

Edita

Cátedra de Emprendedores
Universidad de Cádiz

Diseño

GrupolIngenio.com

Según el informe GEM (Global Entrepreneurship Monitor), un informe anual que radiografía la actividad emprendedora en cada país, en España en el año 2009 la principal causa de cierre de las empresas fue la falta de rentabilidad del negocio en el 39% de los casos, seguida de la falta de financiación en el 25%. **Esto hace fundamental el estudio económico y financiero del proyecto.**

Como emprendedor no tienes por qué ser un experto financiero, pero sí debes ser capaz de interpretar correctamente los distintos estados financieros (cuentas de resultados, balances, cuadros de tesorería, etc.), y conocer las principales herramientas que pueden ayudarte a adelantarte a situaciones que pueden poner en peligro la viabilidad de la empresa, así como a la toma de decisiones estratégicas.

CONSIGUE TU SUEÑO

GUÍA DE EMPRENDIZAJE

1	Presentación	6
2	El análisis económico ¿es rentable tu empresa?	8
3	El análisis financiero ¿tienes los recursos necesarios para desarrollar tu actividad?	20
4	¿Vas a necesitar recursos extra para atender a las necesidades de tesorería de la empresa?	28
5	Los planes de contingencia ¿Te has planteado qué hacer si el plan económico financiero no se cumple?	32
6	Resumen	34
7	Bibliografía y referencias	36

CONSIGUE
TU SUEÑO

GUÍA DE EMPRENDIZAJE

**El análisis económico
y financiero que has de
realizar en el inicio de
un proyecto**

ÁNGEL PÉREZ GONZÁLEZ

Profesor del departamento de Organización de Empresas.
Universidad de Cádiz.

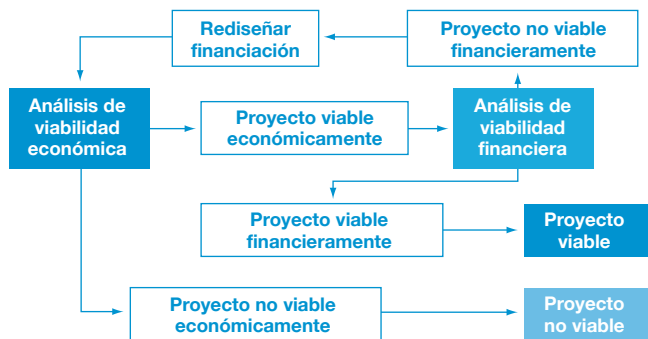
JULIO SEGUNDO GALLARDO

Coordinador Técnico de la Cátedra de Emprendedores.
Universidad de Cádiz.

1 Presentación



El análisis económico y financiero se centra en la estimación por un lado de la capacidad de generación de fondos y por otro de las necesidades financieras de tu empresa. La siguiente figura muestra de forma resumida el orden en que debes abordar los distintos pasos para la realización del análisis económico financiero de tu proyecto empresarial o de tu empresa ya en funcionamiento.



Para el estudio de la viabilidad de tu empresa se debe analizar fundamentalmente y por pasos:

Primer paso: **Análisis de la rentabilidad:** ¿tu actividad genera pérdidas o beneficios? La rentabilidad hace referencia a la relación existente entre los ingresos y los gastos de tu empresa, estos se reflejan en un documento que se llama cuenta de resultados y el objetivo principal es saber en qué medida tu negocio es rentable.

Segundo paso: **Análisis de la financiación:** ¿Disponemos de los recursos necesarios para iniciar la actividad? Debemos conseguir recursos para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las funciones de la empresa.

Tercer paso: **Análisis de la tesorería:** ¿tiene la empresa capacidad para hacer frente a sus compromisos de pago a corto plazo? ¿Debemos incrementar los recursos financieros para financiar la tesorería y somos capaces de localizar dichos recursos?

En resumen, el análisis de la viabilidad económica se centra en el estudio de si tu empresa es o no rentable mientras que el análisis de la viabilidad financiera es el análisis de las inversiones y la financiación necesaria para el funcionamiento de la empresa.

Rentabilidad

La rentabilidad hace referencia a la relación existente entre los ingresos y los gastos de tu empresa

2 El análisis económico ¿es rentable tu empresa?



2.1. LA CUENTA DE RESULTADOS

Su objetivo es analizar el resultado (beneficio o pérdida) generado en el desarrollo de tu actividad empresarial. **El resultado se calcula como la diferencia entre los ingresos de un periodo y los gastos necesarios para el desarrollo de tu actividad empresarial.** El documento que refleja el análisis económico es la cuenta de resultados, en ella se reflejan los distintos componentes de ingresos y gastos.

Vamos a analizar por separado de que se componen los ingresos y los gastos.

2.1.1. ANÁLISIS DE LOS INGRESOS

Veamos en primer lugar la perspectiva de los ingresos.



Entre los ingresos se pueden distinguir los de explotación, los financieros y los excepcionales o extraordinarios.

1.- Los ingresos de explotación son aquellos ingresos que se generan por las ventas de los productos o servicios de la empresa.

También se considerarán ingresos de explotación los trabajos para el inmovilizado (contrapartida de los gastos realizados por la empresa para su inmovilizado, utilizando sus equipos y su personal, que se activan),

Para saber si tu empresa es rentable, debes hacer un análisis económico exhaustivo donde se reflejen todos los componentes de ingresos y gastos previstos

subvenciones a la explotación (las recibidas de las administraciones públicas, empresas o particulares con el objetivo, por lo general de compensar “déficit”

de explotación del ejercicio o de ejercicios previos, aplicación de provisiones (), entre otros.

Es importante distinguir los ingresos que provienen de la actividad normal de tu empresa de otros ingresos porque para analizar si tu empresa es rentable sólo nos interesan los ingresos corrientes. Los financieros y los no corrientes no. Por ejemplo si te dedicas a la

venta de coches en un local de propiedad y durante un periodo no vendes apenas coches y vendes tu local, al final del periodo a nivel de ingresos totales te puede dar la impresión de que te ha ido bien (porque has ingresado la venta del local) sin embargo tu negocio está funcionando mal porque apenas has vendido coches.

2.- Los ingresos financieros son aquellos que se derivan de la inversión del dinero de la empresa en cuentas remuneradas, acciones, valores de renta fija como obligaciones, bonos, préstamos o cualquier otra modalidad de inversión. Normalmente hacen referencia a intereses a nuestro favor por parte de este tipo de inversiones financieras y dividendos de empresas de las cuales tienes acciones.

3.- Los ingresos excepcionales o extraordinarios son aquellos ingresos que no se pueden considerar periódicos al calcular el resultado de la empresa, o que no forman parte de la actividad normal de la empresa. Entre ellos se pueden citar el beneficio que se obtiene en una venta de inmovilizado o los beneficios por operaciones con acciones de forma especulativa. Tal como te comentaba en el ejemplo anterior del concesionario de automóviles un ingreso extraordinario sería la venta de un local en propiedad que nada tiene que ver con nuestra actividad de venta de coches.

Desde la perspectiva de los ingresos, un aspecto vital a controlar durante toda la vida de tu empresa serán las ventas de los diferentes productos o líneas de producto. Para controlarlos, te proponemos realizar una previsión de ventas para saber cuáles van a ser tus objetivos a cumplir. Como comprenderás, es muy difícil realizar una previsión de ingresos debido a la falta de conocimiento de los factores que influyen en las operaciones de ventas, sus interrelaciones, la incertidumbre,...

A pesar de su dificultad, es fundamental que tengas claros los

Control

Es necesario un control permanente de las ventas.

objetivos de ventas de tu empresa porque de esa forma podrás **controlar si se cumplen tus previsiones y tomar decisiones** para evitar tomarlas una vez se calcule la cuenta de resultados. Para ello puedes ayudarte de una tabla como la que se muestra a

Es muy importante tener claros los objetivos de ventas para controlar si se cumplen las previsiones. ¡Ayudate de una tabla como esta!

continuación. En ella se presupuestarán las ventas por producto o servicio, en el caso de que tengas muchos se pueden agrupar por gamas, áreas de negocio, clientes potenciales.

Presupuesto de Ventas:

	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
Producto 1												
Producto 2												
Producto 3												
Producto 4												
Producto 5												
Producto 6												
TOTAL VENTAS												

Como hemos comentado, otro de los aspectos a controlar es la evolución real de las ventas respecto a las presupuestadas. Para ello puedes ayudarte de una tabla como la que se muestra a continuación.

Presupuesto de Ventas vs Ventas reales:

	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
Producto 1	Presupuesto											
	Real											
Producto 2	Presupuesto											
	Real											
Producto 3	Presupuesto											
	Real											
Producto 4	Presupuesto											
	Real											
Producto 5	Presupuesto											
	Real											
Producto 6	Presupuesto											
	Real											
TOTAL VENTAS	Presupuesto											
	Real											

La comparación de venta reales respecto a las presupuestadas es esencial y como mucho debes realizarla cada mes para poder tomar decisiones en caso de que haya desviaciones.

¿qué puedes hacer si hay desviaciones? Las desviaciones son indicativo de que algo falla en el marketing y las ventas.

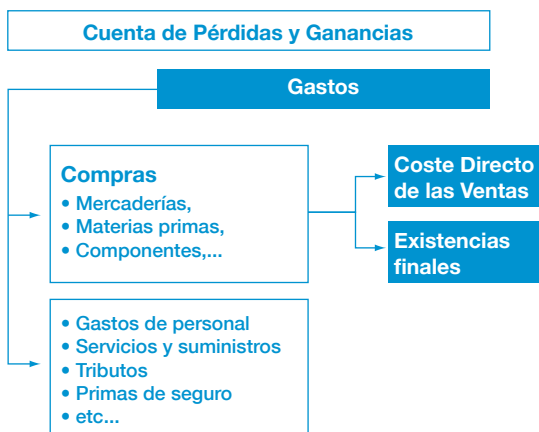
Analiza primero si puede ser por una situación coyuntural (festivos, vacaciones, paradas en la empresa), si alguno de estos motivos no explica la diferencia tiene que trabajar a fondo tu plan de marketing y tu plan de ventas. Hay que reactivar las ventas como sea porque son esenciales para la supervivencia de una empresa.

2.1.2. ANÁLISIS DE LOS GASTOS / COSTES

Vamos a analizar ahora de que se componen los gastos, es decir el análisis económico desde la perspectiva de los gastos.

¿De qué se componen los gastos? Hay dos grandes grupos

Análisis Económico. Perspectiva de los gastos.



Los gastos o costes de una empresa se pueden clasificar en dos grandes grupos:

A.- Costes fijos: Son aquellos que no dependen del nivel de actividad de la empresa, sino que son una cantidad determinada, independiente del volumen de negocio, es decir, son aquellos que se producen aunque no haya producción de productos y servicios. Entre los más comunes nos encontramos con el alquiler de locales e instalaciones, las primas de seguros, gastos de personal o las amortizaciones de equipos.. En el ejemplo del concesionario de automóviles, sería un coste fijo por ejemplo los mecánicos que contratemos, porque les tendremos que pagar independientemente que arreglen uno o veinte coches.

B.- 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. El principal gasto de las empresas normalmente está ligado a la compra de las materias primas y mercaderías necesarias para la producción o venta, objeto de la actividad principal de la empresa. Siguiendo con nuestro ejemplo de venta de automóviles, la compra de los automóviles sería un coste variable de la empresa, porque es un coste relacionado directamente con cada unidad vendida.

Los costes variables evolucionan en función de la actividad de la empresa y están ligados por lo general a la compra de materias primas y mercaderías para la producción

2.1.3. EL CÁLCULO DEL RESULTADO (PÉRDIDAS Y GANANCIAS)

En el gráfico se muestra un resumen del proceso para construir la cuenta de pérdidas y ganancias que es la herramienta que utilizamos para el análisis económico de cualquier proyecto empresarial.



A modo de ejemplo, la siguiente figura muestra una tabla estructurada que representa la cuenta de pérdidas y ganancias provisional para un ejercicio.

2 El análisis económico ¿es rentable tu empresa?

CONCEPTOS	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL
Ingresos Totales	137.886	139.229	138.512	145.640	142.062	213.670	220.620	220.060	200.316	137.888	133.573	137.886	1.967.342
Gastos Directos: Compras, transporte, comisiones, otros	31.515	32.761	31.514	33.999	31.515	48.532	48.062	48.062	45.827	31.515	30.552	31.515	445.369
Mano de obra directa	13.860	13.860	13.860	13.860	13.860	13.860	13.860	13.860	13.860	13.860	13.860	13.860	166.320
Margen bruto s/ ventas	92.511	92.608	93.138	97.781	96.687	151.278	158.698	158.138	140.629	92.513	89.161	92.511	1.355.653
Mano de obra indirecta	28.340	28.340	28.340	28.340	28.340	28.340	28.340	28.340	28.340	28.340	28.340	28.340	340.080
Tributos: IAE, IBI,...	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Suministros: luz, agua, teléfono, gasoil	4.300	4.300	4.300	4.300	4.300	4.300	4.300	4.300	4.300	4.300	4.300	4.300	51.600
Ser. Prof. Indep.: Gestoría, limpieza	16.400	16.400	16.400	16.400	16.400	16.400	16.400	16.400	16.400	16.400	16.400	16.400	196.800
Material de oficina	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800
Publicidad y propaganda	7.241	7.241	7.241	7.241	7.241	7.241	7.241	7.241	7.241	7.241	7.241	7.241	86.892
Primas de Seguros	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	500	2.150
Trabajos realizados por otras empresas	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	4.200
Mantenimiento y reparación	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7.200
Arrendamientos	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	12.000
Varios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dotación Amortizaciones	8.671	8.671	8.671	8.671	8.671	8.671	8.671	8.671	8.671	8.671	8.671	8.671	104.051
Otros Gastos Explotación	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Total Gastos Explotación	112.777	114.023	112.776	115.261	112.777	129.794	129.324	129.324	127.089	112.777	111.814	113.127	1.420.862
Beneficio antes de Intereses e Impuestos	25.109	25.206	25.736	30.379	29.285	83.876	91.296	90.736	73.227	25.111	21.759	24.759	546.480
Ingresos Financieros													0
Gastos Financieros	2.377	2.406	2.389	2.388	2.365	2.493	2.491	2.474	2.419	2.278	2.254	2.247	28.579
Resultado Financiero	-2.377	-2.406	-2.389	-2.388	-2.365	-2.493	-2.491	-2.474	-2.419	-2.278	-2.254	-2.247	-28.579
Beneficio antes de Impuestos	22.732	22.800	23.347	27.991	26.920	81.384	88.805	88.262	70.808	22.833	19.505	22.513	517.901
+ - Res. Extraordinarios													0
Resultado del Periodo	22.732	22.800	23.347	27.991	26.920	81.384	88.805	88.262	70.808	22.833	19.505	22.513	
Res. Acumulado Ejercicio	22.732	45.533	68.880	96.872	123.792	205.175	293.980	382.242	453.051	475.884	495.389	517.901	

2.2. EL CÁLCULO DEL RESULTADO ECONÓMICO

La obtención de beneficio es uno de los principales objetivos de la creación de empresas. El resultado, desde el punto de vista de la cuenta de resultados, es la diferencia entre la totalidad de ingresos realizados durante el ejercicio, y la totalidad de gastos del mismo ejercicio.

Se excluyen de estos cálculos los derivados de la emisión y creación de pasivos financieros.

Un pasivo financiero se define como las obligaciones contractuales que supongan de forma directa o indirecta los siguientes casos:

- Entregar efectivo u otro activo financiero. Por ejemplo, firmamos un contrato en el que nos comprometemos en un futuro a entregar unas acciones de cualquier empresa

Uno de nuestros principales objetivos, ¡los beneficios!

Beneficio

En caso de resultado positivo, analizaremos la rentabilidad.

o dinero en efectivo.

- Intercambiar activos o pasivos financieros en condiciones previsiblemente desfavorables para nosotros. Por ejemplo, contratos de préstamo, contratos de permuta de intereses, emisión de obligaciones con derechos de recompra...
- Obligaciones que le den derecho al tenedor de las mismas, a exigir a su fecha de rescate unas cantidades o unas distribuciones de beneficios por las mismas. Por ejemplo, acciones sin derecho de voto y determinadas acciones rescatables.

Para calcular la cuenta de resultados puedes seguir el siguiente esquema:

```

(+) Ingresos por ventas
(-) Gastos de la explotación
    (=) Resultado ordinario antes de intereses e
        impuestos (BAIT)
(+) Ingresos financieros
(-) Gastos financieros
    (=) Resultado ordinario antes de impuestos
        (BAI)
(+/-) Resultados excepcionales o extraordinarios
    (=) Resultado bruto del periodo
(-) Impuestos
    (=) Beneficio Neto
    
```

En el caso de que el resultado sea positivo, lo que comúnmente se conoce como beneficio, podremos analizar la rentabilidad del negocio.

El beneficio podríamos analizarlo de diferentes maneras. Para ello, distinguimos entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

La rentabilidad económica relaciona el concepto de resultado o beneficio antes de intereses e impuestos (BAIT), con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención (activo total), sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa. Antes te comentaba que hay ingresos ordinarios, financieros y extraordinarios, a nivel de beneficio también distinguimos el que proviene de cada uno de esos elementos. La rentabilidad económica es la que mide el

beneficio (ingresos ordinarios - costes ordinarios) que vienen de la actividad normal de la empresa. Este beneficio lo comparamos con los activos que necesitamos para generarlos para ver que rentabilidad obtenemos.

La fórmula es:

$$R_f = \text{Beneficio económico (BAIT)} / \text{Activo Total}$$

La rentabilidad financiera relaciona el concepto de resultado, antes de intereses (BAIT), con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos. En la rentabilidad financiera en vez de comparar el resultado con los activos que necesito para generalos lo comparamos con los fondos propios: capital y reservas (el dinero que han puesto los accionistas). Nos da una orientación de la rentabilidad que le estamos obteniendo al dinero que han invertido los accionistas de la empresa.

La fórmula es:

$$R_f = \text{Beneficio económico (BAIT)} / \text{Patrimonio Neto (Fondos Propios)}$$

Aspectos a tener en cuenta:

Rentabilidad económica - Cuando más elevado sea este ratio, mejor, porque indicará que se obtiene más productividad del activo. Significa que el beneficio de la empresa es suficiente para atender el coste de la financiación.

Rentabilidad financiera - indicador más importante, ya que mide el beneficio generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa. A medida que el valor del ratio de rentabilidad financiera sea mayor, mejor será ésta.

2.3. EL CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO O PUNTO MUERTO

Desde el punto de vista económico resulta fundamental que conozcas el punto de equilibrio o punto muerto de tu actividad empresarial. Este es el punto en el que los ingresos por ventas se igualan a los costes totales de la empresa. Por tanto, a partir de

este valor la empresa tendría beneficios, al superar los ingresos a los costes, y por debajo de este valor tendría pérdidas.

Para calcular el punto de equilibrio, es necesario conocer los costes fijos de la empresa, es decir, aquellos que no varían a corto plazo con el volumen de actividad de la empresa (como alquileres, gastos financieros o nóminas del personal

¿Cual es nuestro punto de equilibrio? Emplea la fórmula para calcularlo, pero antes necesitarás saber los costes fijos y el margen unitario que deja la venta

no directamente involucrado con las ventas) y el margen unitario que deja la venta del producto o servicio. El margen se calcula descontando del precio de venta al público del bien a comercializar, los costes que se asocian a la venta, denominados costes variables (suministros, embalajes o comisiones comerciales).

La fórmula para calcular el punto de equilibrio es la siguiente:

$$\text{Punto Muerto} = \frac{\text{Costes Fijos}}{\text{Precio} - \text{Coste variable unitario}}$$

Dicha fórmula se obtiene de la siguiente manera:

Para que el beneficio sea 0:

(1) Ingresos totales = Costes totales

Es decir:

(2) Ingresos totales = Costes fijos + Costes variables

Si sabemos que los ingresos totales y los costes variables se pueden definir de la siguiente manera:

Ingresos totales = Precio * Unidades vendidas

Costes variables = Coste variable unitario * Unidades vendidas

Obtenemos sustituyendo en (2):

(3) Precio * Unidades vendidas = Costes fijos + Coste variable unitario * Unidades vendidas

Si despejamos las unidades vendidas para calcular el punto muerto:

$$\text{Unidades vendidas (punto muerto)} = \frac{\text{Costes fijos}}{(\text{Precio} - \text{Coste Var. Unitario})}$$

- Las ventajas del punto muerto son:

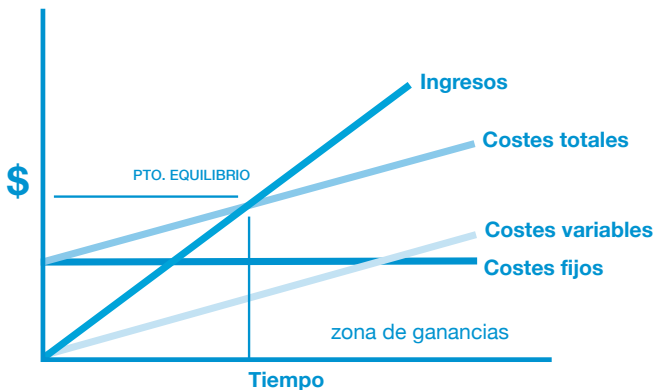
- Ofrece información sobre los riesgos derivados de las variaciones en los volúmenes de producción. Por ejemplo, si al final producimos un 10% menos, ¿seguiríamos teniendo beneficios?
- Proporciona una visión clara de los efectos del aumento de los costes fijos.
- Sirve para determinar el cambio en los beneficios ante los cambios de precios y costes.

- Limitaciones del punto muerto

- Producción y ventas no suelen ser procesos simultáneos; el retraso del uno frente al otro produce efectos sobre el nivel de existencias.
- El volumen de productos vendidos no es, normalmente, independiente del precio de venta.
- Clasificar a los costes en fijos y variables depende del horizonte de tiempo contemplado.

El punto de equilibrio tiene ventajas y limitaciones.
¡No lo olvides!

En el gráfico siguiente se muestra la representación gráfica del *punto de equilibrio*.



El objetivo para cualquier empresa es acelerar el ciclo económico para alcanzar lo antes posible en el tiempo el punto de equilibrio.

Criterios de decisión:

Si Punto Muerto > 0 = Empresa obtiene beneficios

Si Punto Muerto < 0 = Aumentar precio ya que éste no es suficiente para soportar los costes que se derivan de la actividad de la empresa

Objetivo

Llegar cuanto antes al punto de equilibrio

3 El análisis financiero **¿tienes los recursos** **necesarios para** **desarrollar tu actividad?**



3.1. INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN

Para iniciar una actividad empresarial debes confeccionar una lista con todos aquellos elementos que te van a hacer falta para puesta en marcha. **Deberás de establecer:**

- Plan de inversión inicial: análisis de las **inversiones necesarias** para poner en marcha el negocio.
- Plan de financiación inicial: análisis de los **recursos y fondos necesarios** para poder financiar las inversiones iniciales.

Se realista

Antes de comenzar una actividad empresarial, debes tener todo meticulosamente calculado, y cuanto más estrictas sean las cifras más seguro será el arranque

3.2. EL PLAN DE INVERSIÓN INICIAL

El plan de inversión inicial tiene como objetivo planificar cuáles son las inversiones necesarias para la puesta en marcha de tu actividad empresarial.

Para calcular qué inversiones necesitarás, distinguiremos entre activos fijos o no corrientes y activos circulantes o corrientes.

El **activo no corriente**, también llamado **activo fijo o inmovilizado**, son aquellos elementos patrimoniales destinados a servir de forma duradera en la actividad de la empresa. Son todas aquellas propiedades, bienes materiales o derechos que en el desarrollo de la empresa no están destinados a la venta. El activo se ordena en función de la liquidez. La liquidez hace referencia a la capacidad de convertir un bien en dinero a lo largo del tiempo.

Dentro del activo no corriente distinguiremos:

- **Material:** elementos patrimoniales tangibles, muebles o inmuebles. En el concesionario de automóviles podría ser el terreno, el local en el que está el concesionario si son de propiedad.
- **Inmaterial:** elementos patrimoniales intangibles constituidos por derechos susceptibles de valoración económica. En el concesionario de automóviles sería el valor que se le dé al contrato de concesión en exclusiva firmado con el fabricante.
- **Financiero:** Inversiones financieras permanentes en empresas del grupo. Fianzas y depósitos a largo plazo constituidas en estas empresas. Por ejemplo si la empresa

La inversión

Para calcularla, tendrás que distinguir entre activos fijos y circulantes

concesionario de automóviles invierte en un taller fuera del concesionario tomando una participación, esta participación sería un activo financiero.

- Gastos amortizables: gastos que tengan la consideración de imputables a varios ejercicios y, por tanto, sean gastos a distribuir plurianualmente. Por ejemplo los arreglos del local en el que se ubica el concesionario.
- Posibles elementos a invertir dentro del activo no corriente: terrenos, edificios, aplicaciones informáticas, investigación, mobiliario, inversiones financieras, elementos de transportes, propiedad industrial, entre otros.

El **activo corriente o activo circulante** son aquellos derechos, bienes materiales o créditos que están destinados al desarrollo de las actividades o proceden de esas actividades, que se tienen en operación de una forma más o menos continua y que, como operaciones normales de una negociación pueden venderse, transformarse, cederse, intercambiarse por otros.

Dentro del activo corriente, también llamado activo circulante distinguiremos:

- Existencias iniciales, en el concesionario que utilizamos como ejemplo serían los automóviles que tengo que comprar para iniciar la actividad.
- Hacienda pública IVA soportado por la inversión inicial.
- Estimación de la tesorería inicial necesaria para afrontar los primeros pagos. El dinero que tengo que tener en el banco para una vez iniciada la actividad para afrontar los pagos por ejemplo la luz, el agua, etc. Antes de que ni siquiera haya vendido el primer coche.

Los activos corrientes objeto de inversión son: mercadería, materias primas, envases, embalajes, combustible, entre otros.

El activo se ordena en conceptos de menor a mayor liquidez. ¿Qué es la liquidez? La facilidad o dificultad para transformar ese bien en dinero en caja.

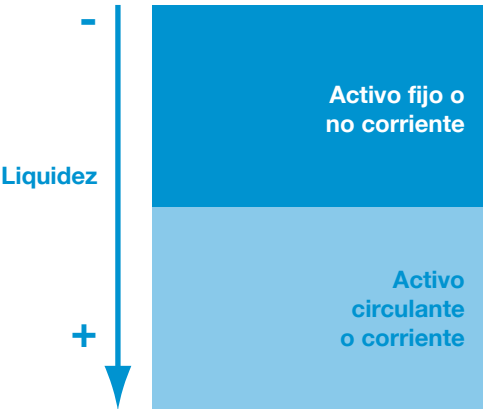
A continuación se muestra una representación gráfica del activo y la tabla que puedes tomar como ejemplo para la representación de los activos (inversiones) de tu empresa:

¿Sabías que el Activo corriente también se llama Activo circulante?

3 El análisis financiero ¿tienes los recursos necesarios para desarrollar tu actividad?

¿Qué es la liquidez?

La facilidad o dificultad para transformar ese bien en dinero en caja.



CONCEPTO	INVERSIÓN INICIAL	
	IMPORTE	%
Total Activo No Corriente	610.711	69%
Inmovilizado Material	570.906	65%
Terrenos y bienes naturales	60.000	
Edificios y construcciones	200.000	
Instalaciones	9.060	
Maquinaria	5.000	
Utillaje, Herramientas,...	5.000	
Mobiliario	264.846	
Elementos de transporte	15.000	
Equipos informáticos	10.800	
Otro Inmovilizado Material	1.200	
Inmovilizado Inmaterial	16.805	2%
Aplicaciones Informáticas	1.700	
Bienes en arrendamiento financiero	12.500	
Patentes	2.285	
Otro Inmovilizado Inmaterial	320	
Inmovilizado financiero	10.000	1%
Fianzas constituidas	10.000	
Gastos Amortizables	13.000	1%
Gastos diferidos en varios periodos	13.000	
Total Activo Corriente	268.114	31%
Existencias Iniciales	140.000	16%
Materia prima	140.000	
Realizable	118.114	13%
Hda. Pública IVA soportado por inversión inicial	118.114	
Tesorería inicial / Disponible	10.000	1%
Total Activo	878.825	100%

3.3. EL PLAN DE FINANCIACIÓN INICIAL

El plan de financiación inicial tiene como objetivo planificar la estimación de los fondos necesarios para afrontar la inversión inicial así como el origen de dichos fondos. **Distinguiremos entre financiación propia, que son las aportaciones de los socios del proyecto, y financiación ajena (a largo plazo y a corto plazo).**

Los recursos financieros los puedes obtener mediante el endeudamiento de la empresa, es decir solicitando un dinero a un tercero para devolverlo en un plazo y con unos intereses determinados, o mediante la incorporación de nuevos socios que aporten el capital necesario a cambio de una rentabilidad futura. Entre los agentes externos que pueden financiar tu proyecto distinguimos: bancos, acreedores, proveedores, etc.

Existe un tercer tipo de origen de fondos con el que a priori no debes contar por su grado de incertidumbre: las subvenciones y ayudas, que, dependiendo de su naturaleza, podrán ser a fondo perdido (por lo que podrían sumarse al patrimonio de la empresa) o reembolsables, por lo que sería una deuda de la empresa (generalmente con unas condiciones más ventajosas).

En cualquier caso, vamos a clasificar el origen de los fondos o pasivo de la siguiente manera:

- **Fondos propios:** aportación inicial de los socios, ampliaciones de capital, reservas, beneficio pendiente de distribución,...
- **Recursos ajenos a largo plazo:**
 - Bancarios: tipo de crédito, plazo, cuantía, tipo de interés, garantías.
 - Acreedores: generalmente suministradores de maquinaria o equipos.
- **Recursos ajenos a corto plazo:**
 - Bancarios: pólizas de crédito.
 - Acreedores: generalmente suministradores de maquinaria o equipos.

Las masas patrimoniales del pasivo se ordenan en función de la exigibilidad, en el siguiente gráfico se muestran las distas masas y su ordenación:

Financiación

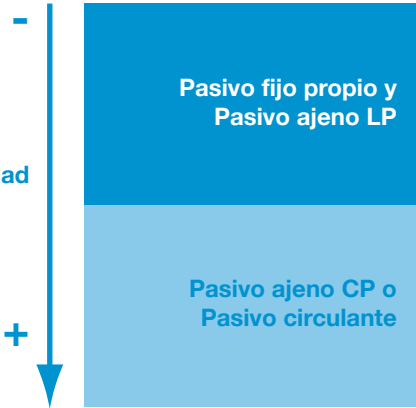
Mediante el
endeudamiento o
la incorporación de
socios

3 El análisis financiero ¿tienes los recursos necesarios para desarrollar tu actividad?

La exigibilidad

Las masas patrimoniales del pasivo se ordenan en función de la exigibilidad.

Exigibilidad



A continuación se muestra una tabla que puedes utilizar como ejemplo para la representación del pasivo:

Los fondos o pasivos son propios, ajenos a largo plazo y ajenos a corto plazo.

	PASIVO	
	IMPORTE	%
Recursos Propios	445.951	51%
Capital	350.000	40%
Aportaciones no dinerarias	15.951	2%
Subvenciones	80.000	9%
Recursos Ajenos	432.874	49%
Créditos Largo Plazo	272.874	31%
Acreeedores l/p Financieros (ent. crédito)	200.000	23%
Acreeedores l/p Leasing	12.500	
C/c Socios y Administradores	30.074	
Créditos ICO (0,4+€br)	30.300	3%
Créditos a Corto Plazo	160.000	18%
Entidades de Crédito c/p	60.000	7%
Proveedores	100.000	11%
Total Pasivo	878.825	100%

3.4. EL EQUILIBRIO FINANCIERO

Desde el punto de vista del análisis financiero tienes que prestar atención especial al equilibrio financiero.

El equilibrio financiero significa que tiene que existir una correlación entre la liquidez de tus inversiones y la exigibilidad de tu financiación. Pongamos un ejemplo, si inviertes en un bien por

3 El análisis financiero ¿tienes los recursos necesarios para desarrollar tu actividad?

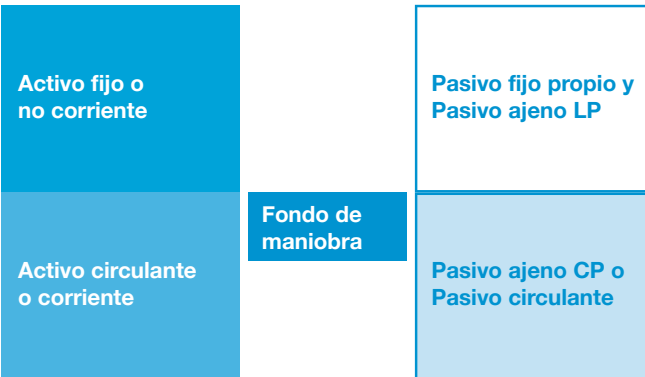
ejemplo un edificio cuya liquidez es baja lo tienes que financiar con un crédito a largo plazo, porque si no lo haces así puedes tener problemas de tesorería a la hora de hacer frente a los pagos necesarios para cancelar el crédito.

Las reglas de oro del equilibrio financiero:

- El pasivo fijo tiene que ser mayor al activo fijo o activo no corriente.
- El pasivo circulante tiene que ser menor que el activo circulante o activo corriente. A la diferencia entre estos dos conceptos se le llama **fondo de maniobra**.

Estas reglas tienen un carácter general, pero hay sectores que, por sus especiales características, pueden funcionar con fondos de maniobra negativos a largo plazo, por ejemplo la distribución comercial (grandes almacenes).

A continuación se muestra gráficamente el concepto de fondo de maniobra:



La diferencia entre el pasivo circulante y el activo circulante se llama fondo de maniobra

Decisiones a tomar:

Si fondo de maniobra es igual al activo corriente. La estabilidad financiera es total, ya que la empresa no tiene deudas, ni a corto ni a largo plazo. Esta situación, por una parte resulta positiva, ya que su situación financiera, sin deudas garantiza su continuidad; pero, al mismo tiempo hay que decir que cierto margen de deuda, es positivo ya que dinamiza el funcionamiento de la empresa, y la hace prosperar

Si el fondo de maniobra es positivo, ya que el activo corriente es mayor que el pasivo corriente, con lo que los pagos inmediatos de la empresa están garantizados. Esta es la situación deseable

para la mayoría de las empresas.

Si el fondo de maniobra es negativo. El activo corriente es menor que el pasivo corriente, por lo que la empresa no podrá hacer frente a los pagos inmediatos. Una posible solución, si se puede, sería convertir la deuda a corto plazo en deuda a largo plazo, para poderse liberar de la situación de agobio.

3.5. EL ENDEUDAMIENTO

Para un empresario como tú, es muy importante conocer el riesgo al que te enfrentas en función del endeudamiento adquirido, entendiendo endeudamiento como las deudas de la empresa a largo y corto plazo.

El ratio financiero de endeudamiento mide la relación que existe entre el importe de los fondos propios de una empresa, es decir aportaciones de socios, reservas, entre otros; en relación a las deudas que mantiene la empresa tanto en el largo como en el corto plazo.

La fórmula de endeudamiento es:

$$Ee = \text{Deudas a LP} + \text{Deudas a CP} / \text{Fondos Propios}$$

Este ratio nos indica lo apalancada, mediante financiación ajena, que esta la empresa entre la financiación a largo y a corto plazo. En este sentido lo ideal es que el grueso de la financiación se encuentre a largo plazo, pudiéndose dar el caso de que el pasivo no corriente (deudas a largo plazo) iguale en cuantía al patrimonio neto (los fondos propios), con lo que el ratio de endeudamiento de la empresa se situaría en 1.

Por otra parte lo ideal es que el pasivo corriente (deudas a corto plazo) se encuentre por debajo del 50 % del patrimonio neto (fondos propios), con lo que el ratio de endeudamiento a corto plazo se sitúe como máximo por debajo del 0,5.

La fórmula de endeudamiento a largo plazo es:

$$ELP = \text{Deudas a LP (Pasivo no corriente)} / \text{Fondos Propios}$$

La fórmula de endeudamiento a corto plazo es:

$$ECP = \text{Deudas a LP (Pasivo corriente)} / \text{Fondos Propios}$$

4 ¿Vas a necesitar recursos extra para atender a las necesidades de tesorería de la empresa?



Tienes que aprender a diferenciar entre cuando se produce un gasto y cuando se realiza su pago y cuando se produce un ingreso y cuando su cobro. Si utilizamos como ejemplo el concesionario de automóviles, si por ejemplo compras un coche al fabricante y te da 90 días para pagárselo, el gasto se contabilizará en la fecha en que has firmado el pedido sin embargo el pago lo realizarán 90 días más tarde.

Desde el punto de vista de los ingresos pasa lo mismo, si vendemos un coche a un cliente y éste nos lo paga al cabo de 90 días el ingreso lo contabilizaremos en la firma del contrato de compraventa pero el cobro no tendremos hasta dentro de 90 días.

Es muy importante el análisis de la tesorería, el análisis de cobros y pagos, para ver si en algún momento te quedas sin dinero en caja para afrontar los pagos.

La principal herramienta a utilizar para el análisis de la tesorería es el cuadro de tesorería, cuyo objetivo es reflejar la previsión de cobros y pagos, con periodicidad mensual. Esta herramienta permite detectar posibles desfases de tesorería que obliguen a recurrir a créditos a corto plazo o líneas de crédito o a alterar las previsiones de financiación iniciales.

El principal problema que se presenta en muchas empresas es que se produce un desfase entre el tiempo en el que se producen los pagos y cuando se producen los cobros. Lo primero que tienes que decidir desde el punto de vista de la tesorería es la política de cobro a clientes y la política de pago a proveedores.

Análisis de tesorería

Debes tener controlado el desfase que se produce entre el tiempo en el que se producen los pagos y cuando se producen los cobros.

El cuadro de tesorería recoge las entradas y salidas de fondos de la empresa, es decir, los cobros y pagos reales que se producen en el día a día de la empresa.

En este cuadro se anotan mes a mes las entradas de capital, procedentes principalmente de las ventas, aunque se podrían añadir otras entradas, como subvenciones, créditos y demás cobros no relacionados con las ventas. A estos cobros se le restarán sucesivamente los distintos pagos que tiene la empresa en el mismo periodo de tiempo valorado.

4 ¿Vas a necesitar recursos extra para atender a las necesidades de tesorería de la empresa?

En este sentido, conviene recalcar que nos referimos a pagos reales, es decir, a dinero que realmente sale de la empresa, por lo que las dotaciones presupuestarias y las amortizaciones no se tienen en cuenta.

La diferencia de entradas y salidas será el saldo final de ese mes (o de la unidad temporal elegida) y el del inicio del mes siguiente, y así sucesivamente.

El horizonte temporal de la planificación de tesorería será mensual y constará de los conceptos que se recogen en la siguiente tabla que muestra un ejemplo de *cuadro de tesorería*:

CONCEPTO	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
Saldo Inicial	(X)											
Cobros de ventas												
Entradas por créditos												
Devolución impuestos IVA												
Total entradas	(A)											
Pagos de compras												
Pagos costes variables												
Sueldos y salarios												
Seguridad social												
Tributos, IAE, IBI												
Suministros												
Servicios externos												
Material oficina												
Publicidad												
Primas de seguros												
Mantenimiento y reparaciones												
Arrendamientos												
Pagos de inversiones												
Pagos de intereses deuda LP												
Pagos de intereses deuda CP												
Amortización de préstamos												
Leasing												
Impuesto de sociedades												
Devoluciones de impuestos (IVA)												
TOTAL SALIDAS	(B)											
TESORERÍA DEL PERIODO	Y=(A-B)											
SALDO FINAL	X-Y											

Subvenciones

Debes prever que pueden no llegar nunca o dilatarse en el tiempo

El análisis del *cuadro de tesorería* te permitirá identificar las necesidades de búsqueda de recursos monetarios adicionales para cubrir situaciones deficitarias, o bien, una colocación adecuada de recursos sobrantes. También te servirá para estimar el mínimo de dinero líquido que conviene tener siempre en la empresa.

Las posibles situaciones que se pueden dar son que:

- El saldo acumulado de tesorería sea negativo ==> solución: línea de crédito mensual.
- El saldo acumulado de tesorería sea positivo ==> solución: inversión de los excesos para rentabilizarlos

Las incidencias más comunes se dan desde la perspectiva de la tesorería es la falta de recursos económicos en un momento determinado, esta puede surgir por distintos motivos, el problema más normal se da especialmente, cuando se producen rupturas de tesorería por impagos de clientes, otro caso muy habitual que da lugar a tensiones de tesorería es que en el Plan de Negocio partas de la premisa de la concesión de una subvención o ayuda económica que no llega a tiempo. También el contar con la entrada de un socio inversor para el inicio de la empresa sin que esto llegue a producirse con la consiguiente falta de entrada de capital a caja.

En estos casos debes prever que una financiación puede no llegar nunca, caso de una subvención, o dilatarse mucho más de la cuenta con lo que es necesario cubrir este desajuste con un incremento de financiación externa o con aportaciones de los socios actuales.

Recordarte que las necesidades de tesorería las tenemos que trasladar a nuestro plan de inversión-financiación y tenerlas en cuenta en las necesidades iniciales de financiación.

5 Los planes de contingencia ¿Te has planteado qué hacer si el plan económico financiero no se cumple?



Durante la vida de tu empresa se pueden producir incidencias con repercusión económica y financiera. Para minimizar su efecto es imprescindible tener desarrollado un plan de contingencia. Se entiende por plan de contingencia, los procedimientos alternativos al orden normal de una empresa, cuyo fin es permitir el normal funcionamiento de esta, aún cuando alguna de sus funciones se viese mermada por un incidente interno o externo.

El plan de contingencia tendrá que identificar:

- La naturaleza de la contingencia, si es económica o financiera.
- Las repercusiones operativas de la misma.
- Las respuesta viables ante la contingencia.
- Las implicaciones financieras de la respuesta (ampliación de créditos, solicitud de capital a los socios, etc.).
- Cualquier efecto colateral en otros procesos empresariales.

Plan de contingencia

Debes tener un plan alternativo en caso de que alguna de las previsiones no se cumplan.

Una vez tengas la empresa puesta en marcha, el problema de falta de recursos económicos puede surgir por distintos motivos. El problema más normal se da, especialmente, cuando se producen rupturas de tesorería.

En cualquiera de los casos identificados debes plantearte distintos escenarios económicos posibles y las alternativas existentes (préstamos, un retraso en el inicio de la actividad, etc.) antes de que estos ocurran.

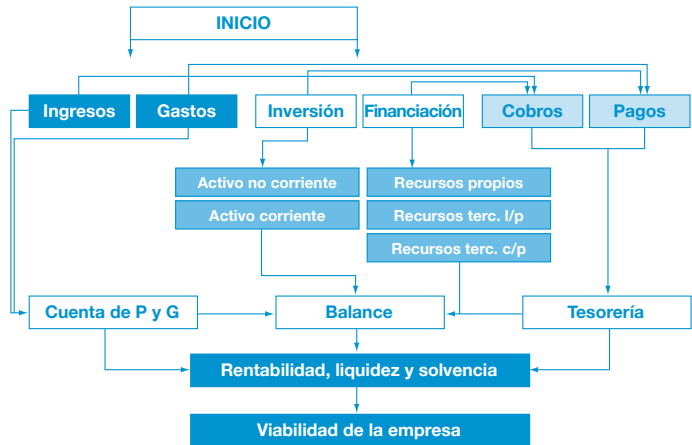
Recursos

La falta de recursos económicos suele ser causada por rupturas de tesorería

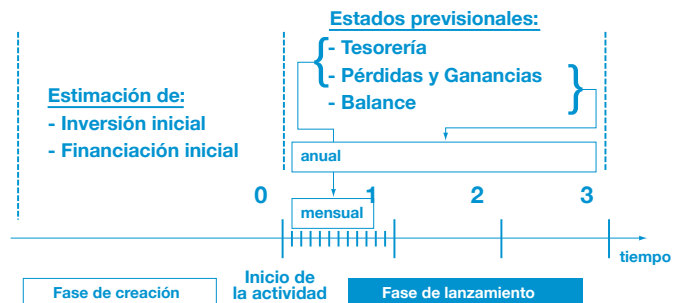
6 Resumen



A modo de resumen final te muestro un gráfico que recoge el proceso completo de análisis económico y financiero para que lo puedas seguir.



En la siguiente figura se muestran las distintas herramientas para el análisis económico y financiero y su horizonte temporal.



Una visión global

Para que lo entiendas de una forma gráfica, aquí tienes un resumen de todo lo que hemos visto

7 Bibliografía y referencias



CONTABILIDAD Y FINANZAS PARA NO FINANCIEROS. Oriol Amat. Ediciones Deusto.

FINANZAS PARA NO FINANCIEROS. Roger Mason. Editorial Gestión 2000. Colección: En una semana.

FINANZAS, DIAGNÓSTICO Y PLANIFICACIÓN A CORTO PLAZO. Joan Massons i Rabassa. Editorial Hispano Europea. Colección: ESADE.

Información de interés en la web:

- <http://negocioaz.com/analisis-financiero-necesario-para-el-emprendedor.html>
- http://www.emprendedores.es/empresa/gestion/como_calcular_la_viabilidad_de_una_empresa/como_calcular_la_viabilidad_de_una_empresa
- http://www.emprendedores.es/crear_una_empresa/informacion/como_elaborar_un_plan_de_negocio/plan_financiero_en_un_plan_de_negocio
- <http://redautonomos.es/emprendedores/analisis-economico-financiero>
- <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/683/10-maneras-de-aumentar-su-flujo-de-caja>
- <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3559/Finanzas>
- http://servicios.ipyme.org/planempresa/expone/plan_inversiones.htm
- http://servicios.ipyme.org/planempresa/expone/prevision_cuenta_resultado.htm
- http://servicios.ipyme.org/planempresa/expone/financiacion_prevista.htm
- <http://www.emprendepyme.net/category/contabilidad>
- <http://www.emprendepyme.net/category/finanzas>