

Plan de viabilidad económico-financiera

Plan de viabilidad económico-financiera

1. Cuenta de pérdidas y ganancias. Viabilidad económica. La rentabilidad de la empresa.

2. Presupuesto de tesorería. Viabilidad financiera.

3. El balance económico de situación.

4. Balance social.

5. Balance ambiental.

1. Cuenta de pérdidas y ganancias. Viabilidad económica. La rentabilidad de la empresa.

Para que la Cuenta de Pérdidas y Ganancias sea viable económicamente su representación gráfica ha de ser una curva ascendente y, al menos, en el segundo año que no tengamos pérdidas

La Cuenta de pérdidas y ganancias o Cuenta de resultados nos sirve para analizar la rentabilidad económica de la idea.

1º Para averiguar si el negocio es rentable a la **cifra de ventas estimadas** se le restan todos los **gastos**, empezando por los **gastos variables, de aprovisionamientos de mercaderías o trabajos realizados por empresas externas o colaboradores**, luego los **gastos fijos (gastos de personal y otros gastos de explotación) y la amortización del inmovilizado**. Este gasto se corresponde con la depreciación de las inversiones en recursos materiales que tendremos que reponer con el tiempo cuando finalice su vida útil (*por ej. si invertimos en un ordenador de 1.000 € que se deprecia en cuatro años, cada año tendremos un gasto de amortización de 250 €*). Una vez restados todos estos gastos obtendremos el **resultado de explotación (Beneficio antes de impuestos o BAIT)**.

2º En caso de que vayamos a solicitar un préstamo tendremos que restar también los **gastos financieros** que se corresponden con los intereses del mismo. De esta resta obtendremos el **Beneficio antes de impuestos**. Este dato es el más relevante ya que es difícil estimar los impuestos reales que se llegaran a pagar ya que la normativa fiscal cambia cada año. En nuestro Excel se estiman a partir de la normativa del año anterior y finalmente obtendremos el resultado o beneficio después de impuestos. Para que un negocio se considere viable desde el punto de vista económico este resultado debe ser positivo a corto-medio plazo. Es decir que al menos el segundo año debe ser suficientemente positivo. Es muy probable

que un negocio nuevo de resultados negativos el primer año, esto es aceptable siempre que la tesorería, que veremos en el siguiente punto, tenga siempre un saldo positivo. Es decir que la empresa pueda afrontar sus pagos hasta que comience a tener resultados positivos.

Como conclusión habrá que defender los resultados positivos que salgan de nuestras estimaciones y que supondrán la rentabilidad económica del proyecto

2. Presupuesto de tesorería. Viabilidad financiera. La solvencia de la empresa.

En este apartado habrá que defender la solvencia de la empresa que estará reflejada en el cuadro de tesorería donde el saldo final mensual debe ser siempre positivo y suficientemente holgado.

El presupuesto de tesorería refleja la solvencia financiera de la empresa, es decir el **dinero que tenemos disponible para afrontar la actividad de la empresa**. En este cuadro podemos ver el dinero que tenemos en el banco y las entradas y salidas de dinero de caja, por lo que se cumplimentan los datos con el IVA incluido ya que tendremos que pagarlo y cobrarlo antes de su liquidación con hacienda. **Su saldo debe ser siempre positivo** porque si no es así quiere decir que no podemos afrontar nuestros pagos y la empresa sería insolvente y por lo tanto el proyecto no sería viable desde el punto de vista financiero. El primer año es necesario hacerlo mes a mes para ver cuando se producen las diferentes entradas y salidas de dinero teniendo en cuenta que las ventas irán aumentando poco a poco y que pueden sufrir estacionalidad dependiendo del negocio. Además hay que tener en cuenta el **periodo de pago y de cobro habitual con proveedores y con los clientes, que puede que se difiera a 30 o 60 días** si trabajamos para otras empresas. El **saldo inicial de tesorería** es el dinero que tendremos que tener en caja para soportar los gastos de los primeros meses hasta que el negocio arranque y las ventas comiencen a cubrirlos. Se estima de forma muy general como el dinero suficiente para soportar los gastos fijos y el préstamo de los tres primeros meses, (los gastos variables no los tenemos en cuenta ya que si aparecen es porque hay venta), sin embargo habrá que ajustarlo al modelo de negocio y al tiempo que estimemos que vamos a necesitar para tener un saldo suficiente. El presupuesto de tesorería del año 2 y 3 se estima de forma anual a partir del presupuesto del primer año. Los saldos finales deben siempre positivos.

3. El balance económico de situación.

El Balance de situación inicial está basado en el Plan de inversiones y el Plan de financiación. El balance representa la situación económica y financiera del negocio en un momento concreto, y en él figuran, por un lado, los bienes y

derechos (elementos de activo, que se corresponden con las inversiones y la tesorería) y, por otro lado, el capital ACTIVO = PASIVO. Representa una foto de situación de la empresa en un momento concreto. Si nuestro proyecto es viable económicamente nuestro patrimonio neto irá aumentando año a año y se podrá ir amortizando el crédito, con lo que disminuirá el pasivo no corriente, lo que nos permitirá la consolidación y crecimiento de la empresa y poder afrontar nuevos retos e inversiones.

4. Balance social.

En este punto analizaremos el impacto social del proyecto. Los posibles costes y beneficios sociales del mismo (ej. mejora de la oferta de ocio del municipio, creación de empleo de calidad, etc.) y en el caso de proyectos de emprendimiento social su capacidad para producir una transformación positiva de la sociedad o para contribuir a solucionar un problema social.

En algunos casos la actividad puede originar problemas sociales que deberemos tener en cuenta ya que también pueden afectar a la viabilidad del negocio e incluso hacerlo fracasar como, por ejemplo, en el caso de una discoteca en un municipio pequeño donde no haya un control suficiente y comience a ser un foco de tráfico y consumo de droga, lo que origine un aumento del consumo de las mismas por los jóvenes del municipio. Esto puede originarnos denuncias que lleguen a ocasionar el cierre del establecimiento aunque económicamente el negocio sí sea viable. Otro impacto social negativo es por ejemplo el que ocasiona la apertura de grandes centros comerciales sobre los pequeños comercios con la quiebra de muchos de ellos y la consiguiente pérdida de puestos de trabajo y desaparición del comercio tradicional. Las empresas nuevas deben buscar modelos de negocio más justos que contribuyan a la distribución de la riqueza y a la creación de condiciones de trabajo dignas para todas las personas. En el caso de que nuestro proyecto pueda provocar un impacto social negativo estudiaremos como minimizarlo o prevenirlo.

5. Balance ambiental.

Todas las actividades tienen un mayor o menor impacto ambiental. Para que nuestra empresa sea sostenible también desde el punto de vista medioambiental tendremos que intentar maximizar los beneficios ambientales (como por ejemplo con iniciativas que favorezcan la conciencia sobre el cuidado del medioambiente) y minimizar los costes. Para ello podemos tomar distintas medidas que pueden ser: • de ahorro energético (ej. En caso de que tengamos local usando bombillas led, con temporizadores de luz en los baños, maquinaria más eficiente, etc.) • de reciclaje y ahorro de recursos (ej. Minimizando el consumo de papel, de agua, seleccionando materiales más fácilmente reciclables para nuestros productos,

diseñando envases que generen menos residuos, etc.) • en los modelos de producción (planificando procesos más eficientes y utilizando medidas de protección del medioambiente que minimicen la contaminación) En el caso de ecoemprendimiento o emprendimiento verde habrá que destacar en su propuesta de valor su contribución a la mejora del medio ambiente, tanto en el entorno próximo como en el medio natural global y su capacidad de sensibilizar y fomentar hábitos sostenibles en la población como el uso de productos ecológicos o el reciclaje.