

# ESCUELA DE EMPRENDEDORES



## *Cómo realizar una evaluación Económico Financiera de mi Proyecto*



\*Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020\*

# ¿Qué es un **Modelo de Negocio**?

Es un resumen de cómo una empresa va a servir a sus **clientes...**

...o cómo piensa generar ingresos y beneficios



# Las empresas deben replantearse continuamente su diseño de negocio





# Un **Modelos de Negocio** debe responder a las siguientes cuestiones:

Cómo seleccionarás a tus clientes

Cómo defines y diferencias tus ofertas de producto/serv

Cómo consigues y conservas a los clientes

Cómo sales al mercado

Cómo defines las tareas que deben llevarse a cabo

Cómo configuras tus recursos

Cómo consigues el beneficio



# Diseño de un **Modelo de Negocio**

**SOCIOS /  
COLABORAD**

**ACTIVIDADES**

**PROPUESTA  
DE VALOR**

**RELACIÓN  
CLIENTES**

**CLIENTES**

**RECURSOS**

**CANALES**

**COSTES**

**INGRESOS**



**Se necesita  
un método**

# Partes de un Plan de Empresa

1. Introducción
2. Plan de Marketing
3. Plan de Producción
4. Plan de Recursos humanos
5. Plan Económico Financiero
6. Estructura Jurídico legal
7. Calendario de Ejecución del proyecto
8. Resumen y valoración del Negocio

# **Las reglas de la planificación financiera**

**Primera regla de la planificación:**

**Estar preparado para replanificar**

**Segunda regla de la planificación:**

**Los planes carecen de valor, pero la  
planificación lo es todo**

**Tercera regla de la planificación:**

**Respetar los principios contables,  
económicos y financieros**

# PLAN ECONOMICO FINANCIERO

Es la *parte numérica* del Plan de Empresa y debe contener:

- ✓ **Para la estimación de la viabilidad económica**
  - **El plan de inversiones inicial** y las estimaciones de necesidades futuras. Debe incluir las **amortizaciones técnicas o económicas**.
  - **Las fuentes financieras** iniciales, así como las que se puedan utilizar más adelante. Incluye los **costes financieros** de la deuda y los plazos de amortización de la misma (**amortización financiera**)
  - **El plan de ventas** de cada uno de los años que se quiere proyectar
  - **Las previsiones de costes** a lo largo del mismo periodo
  - **Las Cuentas de Pérdidas y Ganancias Previsionales** para el mismo periodo.
  - El cálculo del **Punto de Equilibrio** de la empresa

# El Plan de Inversiones

## Principales inversiones

- ✓ Inversiones materiales
  - Locales y oficinas
  - Maquinaria y herramientas
  - Instalaciones
  - Elementos de transporte
  - Equipos para el proceso de información
  - Mobiliario, etc.
  
- ✓ Inversiones inmateriales y financieras
  - Aplicaciones informáticas
  - Derechos de traspaso/ Patentes y marcas
  - Depósitos y fianzas, etc.

# El Plan de Inversiones

## Las amortizaciones del inmovilizado

- ✓ **La vida útil**, medida normalmente en años, es el período durante el cual un bien cumple con su función económica dentro de la empresa, es decir, es el período de tiempo que se necesita para consumir dicho bien.
- ✓ **La amortización económica** recoge el **consumo** de esos bienes durante cada período anual y es un **coste más** para la empresa (aunque no suponga un pago pues éste se hizo cuando se adquirió el bien o cuando se pagan las cuotas del préstamo que se necesitó para su compra).

# El Plan de Inversiones

## Para desarrollar el Plan de Inversiones

- ✓ Analizar cuáles son los recursos necesarios para desarrollar la actividad y cuantificar su coste, intentando reducirlos al mínimo.
- ✓ Estimar la vida útil de los bienes y calcular las cuotas de amortización.
- ✓ Estimar el importe de los gastos de constitución (notarios, registros, etc.) y de primer establecimiento (estudios técnicos, posible estudio de mercado, etc.)
- ✓ Incorporar las compras iniciales de mercaderías y de materias primas.
- ✓ Evaluar la posible necesidad de financiación a corto plazo originada por el desfase temporal entre el pago de las compras y el cobro de las ventas

Concepto	Importe	% IVA	% Amortización
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			
Inmovilizado Intangible:			
Gastos de Investigación y Desarrollo			
Concesiones administrativas			
Propiedad industrial			
Fondo de comercio			
Aplicaciones informáticas			
Otro inmovilizado Intangible			
Inmovilizado Material:			
Terrenos			
Edificios y construcciones			
Instalaciones			
Maquinaria y utillaje			
Mobiliario			
Equipamiento informático			
Elementos de transporte			
Otro inmovilizado Material			
Inmovilizado Financiero:			
Depósitos y fianzas			
Otros (participaciones en S.G.R., etc.)			
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			
Circulante:			
Existencias iniciales			
Provisión de fondos			
Otros			
<b>TOTAL INVERSIONES</b>			
<b>TOTAL INVERSIONES (IVA INCLUIDO) <sup>(1)</sup></b>			
<b>TOTAL AMORTIZACIONES</b>			

(1) En el presupuesto del Plan de inversión se detallará el importe económico sin IVA; el impuesto sobre el valor añadido nunca es mayor valor de la inversión, siempre y cuando sea fiscalmente deducible. No obstante, a efectos de financiación de la inversión, debe tenerse en cuenta.

# 1ª aproximación al Plan Financiero

**Las fuentes financieras** que se deben estimar:

- ✓ Las aportaciones iniciales de los promotores, diferenciando entre las **aportaciones dinerarias y las no dinerarias**; es decir, **el capital inicial**.
- ✓ El o los **préstamos bancarios a largo plazo** que se van a pedir. Será necesario elaborar el cuadro de **amortización financiera** de los mismos, para lo que se necesitará conocer el **tipo de interés** que los grave y el **plazo de amortización**.

# 1ª aproximación al Plan Financiero

- ✓ Lo mismo para las posibles operaciones de **arrendamiento financiero**, o *leasing*, que se piensen utilizar para la adquisición de activos.
- ✓ Las posibles **subvenciones** que se crea se van a poder obtener, aunque no se deberán tener en cuenta en tanto no sean concedidas

<b>Concepto</b>	<b>Importe</b>	<b>%</b>
<b>PATRIMONIO NETO:</b>		
Capital y otras aportaciones de socios		
Subvenciones, donaciones y legados recibidos		
<b>PASIVO NO CORRIENTE:</b>		
Deudas a largo plazo por préstamos recibidos y otros conceptos		
<b>PASIVO CORRIENTE:</b>		
Deudas a corto plazo con entidades de crédito		
Otros (Proveedores, Acreedores, Anticipos de clientes)		
<b>TOTAL FINANCIACIÓN</b>		

# LAS PREVISIONES DE VENTAS

- ✓ *Previsión de Ventas requiere determinar*
  - El **producto o servicio** que vamos a ofrecer
  - El **segmento de mercado** al que nos dirigimos
  - La **competencia** con que contamos
  - La **estrategia de precios** que vamos a seguir
  - Los **medios** que vamos a utilizar para dar a conocer nuestro producto o servicio
  - El **canal o canales** que son más idóneos para llegar al segmento de mercado establecido

<b>Concepto</b>	<b>Año 1</b>
Producto/Servicio <sup>(*)</sup>	
Unidades	
Precio venta/unidad	
Importe	
Consumos/unidad	
Consumos total	
Consumo sobre ventas (%)	
<b>TOTAL VENTAS</b>	
<b>TOTAL CONSUMOS</b>	

*(\*) Para cada uno de los productos / servicios que la empresa comercializa expresaremos el número de unidades que se prevé vender, el precio de cada unidad y el coste de los consumos.*

# LA ESTRUCTURA DE COSTES

✓ **Costes variables:** varían en función del volumen de actividad: se incrementan cuando crece el volumen de actividad y son inferiores cuando éste disminuye.

- Los principales costes variables son el consumo de materias primas, las comisiones comerciales, etc.

# LA ESTRUCTURA DE COSTES

- ✓ **Costes fijos:** no dependen del volumen de actividad, manteniéndose invariables independientemente del número de unidades producidas.
  - **Los principales costes fijos** son:
    - ✓ Sueldos, Seguridad Social Régimen General, Seguros de autónomos, etc.
    - ✓ Alquiler del local, gastos de mantenimiento, etc.
    - ✓ Agua, luz, teléfono
    - ✓ Material de oficina, seguros
    - ✓ Gastos de publicidad

Concepto	Año 1
<b>Otros gastos de explotación:</b>	
Gastos en I+D del ejercicio	
Arrendamientos y cánones	
Reparaciones y conservación	
Servicios de profesionales independientes	
Transportes	
Primas de seguros	
Servicios bancarios y similares	
Publicidad y relaciones públicas	
Suministros	
Comunicaciones	
Otros Tributos (IBI, IAE, IVTM, etc)	
Otros Servicios (gastos de viaje, formación)	
<b>Gastos de personal contratado:</b>	
Sueldos y Salarios	
Seguridad Social	
<b>Gastos de personal no laboral:</b>	
Retribuciones	
Seguridad social	

# PLAN ECONOMICO FINANCIERO

- *Previsión de tesorería (Cash flow)*
- *Cuenta de Resultados.*
- *Balance de situación.*

# PREVISIÓN DE TESORERÍA

- ✓ Las ventas y los cobros no suelen coincidir en el tiempo, lo mismo que las compras y los pagos
- ✓ Por ello, es necesario elaborar un Presupuesto que permita controlar la capacidad real de pago que tiene la empresa en función de sus cobros:

## **El Presupuesto de Tesorería**

### **Saldo inicial disponible**

+ Cobros de la explotación

- Pagos de la explotación

= **Saldo de explotación**

+ Cobros ajenos a la explotación

- Pagos ajenos a la explotación

= **Saldo final disponible**







# CUENTA DE RESULTADOS

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
<b>Ventas</b>			
<b>Consumos</b>			
<b>Gastos de personal contratado</b>			
<b>Otros gastos de explotación</b>			
<b>Amortizaciones</b>			
<b>RTDO. DE EXPLOTACION</b>			
<b>Costes de personal no laboral</b>			
<b>BAII</b>			
<b>Gastos financieros</b>			
<b>BAI</b>			
<b>Impuestos</b>			
<b>Tipo Impositivo (%)</b>			
<b>RESULTADO</b>			
<b>CASH-FLOW</b>			

# EL BALANCE DE SITUACIÓN

<b>ACTIVO</b>	<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b> <b>INMOVILIZADO</b> INMOVILIZADO MATERIAL –Amortización acumulada INMOVILIZADO INMATERIAL -Amortización acumulada INMOVILIZADO FINANCIERO	<b>PATRIMONIO NETO</b> <b>FONDOS PROPIOS</b> CAPITAL RESERVAS RESULTADOS DEL EJERCICIO SUBVENCIONES DE CAPITAL
<b>ACTIVO CORRIENTE</b> <b>CIRCULANTE</b> EXISTENCIAS DEUDORES –Provisiones insolvencias DISPONIBLE (Tesorería)	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b> <b>EXIGIBLE A LARGO PLAZO</b>  <b>PASIVO CORRIENTE</b> <b>EXIGIBLE A CORTO PLAZO</b> PRESTAMOS A CORTO PLAZO CUENTAS A PAGAR

# BALANCE DE SITUACIÓN

<b>ACTIVO</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
<b>Activo No Corriente:</b>			
Inmovilizado Intangible			
Inmovilizado Material			
Inmovilizado Financiera			
Amortización Acumulada			
<b>Activo Corriente:</b>			
Existencias			
Clientes y otros deudores			
Tesorería			
<b>Total activo</b>			
<b><u>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</u></b>			
<b>PATRIMONIO NETO:</b>			
<b>Fondos propios:</b>			
Capital social			
Reservas			
Resultados del ejercicio			
Subvenciones, donaciones y legados recibidos			
<b>PASIVO NO CORRIENTE:</b>			
<b>Deudas a largo plazo:</b>			
Deudas a largo plazo por préstamos recibidos			
Otra financiación a largo plazo			
<b>PASIVO CORRIENTE:</b>			
<b>Deudas a corto plazo con entidades de crédito</b>			
<b>Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar:</b>			
Proveedores			
Acreedores			
Administraciones Públicas			
Anticipos de clientes			
<b>Total Pasivo</b>			
<b>Necesidades</b>			

# PLAN ECONOMICO FINANCIERO

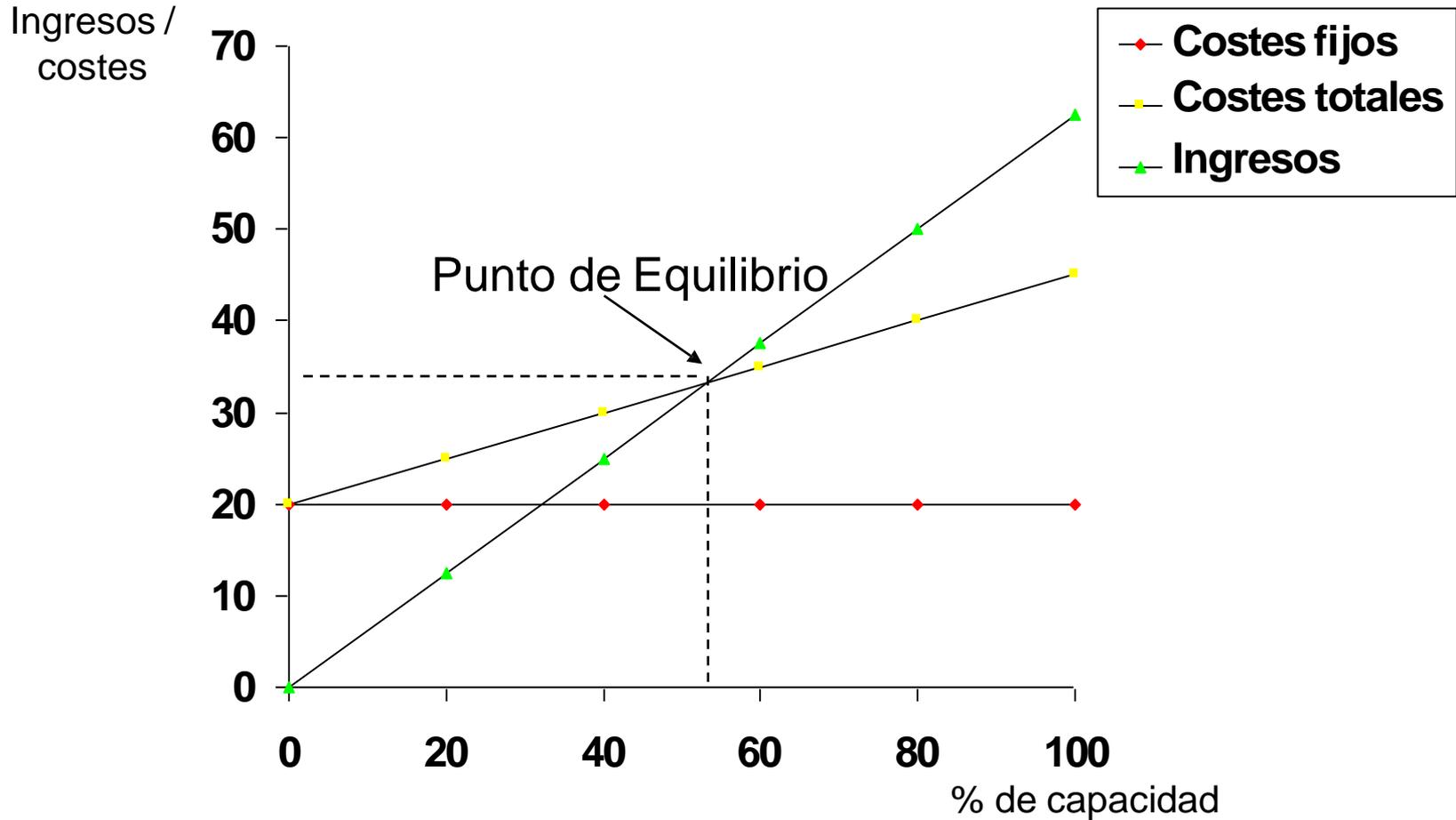
- *El punto de equilibrio.*
- *Análisis del Riesgo.*

# PUNTO DE EQUILIBRIO

- ✓ **El Punto de Equilibrio, Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad** es el nivel de producción/ventas en el que la empresa no obtiene ni pérdidas ni beneficios
- ✓ Es una función de
  - ✓ el nivel de precios de las ventas
  - ✓ el nivel de costes fijos
  - ✓ el nivel de costes variables
- ✓ Para una empresa multiproducto, será:

$$P_{muerto} = \frac{C_{fijos} + G_{tos.financieros}}{\left( \frac{I_{totales} - C_{variables}}{I_{totales}} \right)}$$

# PUNTO DE EQUILIBRIO



# PUNTO DE EQUILIBRIO

- ✓ Usos del **Punto de Equilibrio**
  - Para la determinación de precios
  - Para el control de costes
  - Para la proyección de beneficios
  - Para la estimación del impacto en la rentabilidad de distintas circunstancias económicas o de determinadas decisiones gerenciales

# PUNTO DE EQUILIBRIO

## Ejemplo:

Ventas	200 millones
(Costes variables)	<u>120 millones</u>
Margen de contribución	80 millones
(Costes fijos)	<u>50 millones</u>
BAll	30 millones
(Intereses)	<u>10 millones</u>
BAI	20 millones

$$P_M = \frac{G_F}{\left(\frac{M_{CT}}{V}\right)} \Rightarrow P_M = \frac{50 + 10}{\left(\frac{80}{200}\right)} \Rightarrow P_M = \frac{60}{0,4} = 150$$

# Modelos de evaluación de inversiones

- **EL MÉTODO DEL PLAZO DE RECUPERACIÓN O “PAY BACK”.**
- **EL VALOR ACTUAL NETO (V.A.N.).**
- **LA TASA INTERNA DE RENTABILIDAD (T.I.R.).**



# Modelos de evaluación de inversiones

## EL MÉTODO DEL PLAZO DE RECUPERACIÓN O “PAY BACK”

Se define como el tiempo que transcurre desde que se realiza el desembolso inicial hasta que se recupera. En caso de presentarse varias alternativas de inversión optaremos por **aquella que posea mayor liquidez, es decir, la que se recupere en un tiempo menor.**

### Inconvenientes:

- No se considera el factor tiempo.
- No se tienen en cuenta los flujos de caja posteriores al plazo de recuperación.

# Modelos de evaluación de inversiones.

- Ejemplo:

Proyecto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
A	-10.000	7.000	2.000	1.000	20.000
B	-10.000	7.000	2.000	1.000	1.000

Según el criterio del Pay Back, los siguientes proyectos de inversión serian indiferentes al ser su plazo de recuperación igual a 3.

***Sin embargo, parece claro que el proyecto A es claramente preferible al B si tenemos en cuenta los flujos del año 4, que no han sido tenidos en cuenta para el calculo del plazo de recuperación.***

# Modelos de evaluación de inversiones.

## VALOR ACTUAL NETO O “VAN”

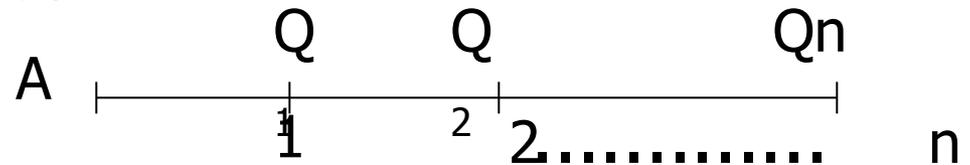
También denominado como VALOR CAPITAL, **es el valor actualizado de todos los rendimientos esperados.**

En caso de presentarse varias opciones sustitutivas, procedimiento a seguir radica en determinar el valor para cada una de las posibles inversiones y decidirse por aquella que presente un VAN mayor.

## VAN : Valor Actual Neto

$$\mathbf{VAN = VA - A}$$

VA= Valor actual de la inversión  
A= Desembolso inicial



$$VAN = VA - A = -A + \frac{Q_1}{(1+i)} + \frac{Q_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{Q_n}{(1+i)^n}$$

$VAN < 0$



**VAN NEGATIVO** LA RENTABILIDAD NO ALCANZA A LA QUE HEMOS INTRODUCIDO COMO NORMAL EN EL MERCADO.

$VAN > 0$



**VAN POSITIVO** SE OBTIENEN BENEFICIOS EXTRAS AL REALIZAR EL PROYECTO.

# Modelos de evaluación de inversiones.

## TASA INTERNA DE RENTABILIDAD “TIR”

También denominado TASA DE RETORNO O TASA DE RENDIMIENTO INTERNO, se define como el tipo de actualización o descuento que hace igual a cero el VAN.

En este caso nos interesaremos por aquellos proyectos cuyas **TIR sean superiores al interés normal de dinero en el mercado de capitales.**

Cuando existan varias inversiones que cumplan dicha condición seleccionaremos aquellas que presenten una TIR superior.

# PLAN ECONOMICO FINANCIERO

RENTABILIDAD

“¿El proyecto merece la pena?”

Criterio de la TIR

$$VAN = -A + \frac{Q1}{(1+r)^1} + \frac{Q2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{Qn}{(1+r)^n} = 0$$

**Muchas gracias  
por vuestra  
atención**

**[rmartinez@ceei-elche.com](mailto:rmartinez@ceei-elche.com)**

**CEEI ELCHE**

**966661017**

**[www.ceei-elche.com](http://www.ceei-elche.com)**



Plaza Emilio Sala, 1  
03801 Alcoy (Alicante)  
Tel.: 965 541 666 · Fax: 965 544 085  
E-mail: [informacion@ceei-alcoy.com](mailto:informacion@ceei-alcoy.com)  
[www.ceei-alcoy.com](http://www.ceei-alcoy.com)



Ginjols, 1 (esquina Avda. del Mar)  
12003 Castellón  
Tel.: 964 72 20 30 · Fax: 964 23 88 89  
E-mail: [ceei@ceei-castellon.com](mailto:ceei@ceei-castellon.com)  
[www.ceei-castellon.com](http://www.ceei-castellon.com)



Ronda de Vall d'Uxó, 125  
Polígono Carrús. 03205 Elche (Alicante)  
Tel.: 966 661 017 · Fax: 966 661 040  
E-mail: [ceei@ceei-elche.com](mailto:ceei@ceei-elche.com)  
[www.ceei-elche.com](http://www.ceei-elche.com)



Parc Tecnològic, Avda. Benjamín Franklin, 12  
46980 Paterna (Valencia)  
Tel.: 96 199 42 00 · Fax: 96 199 42 20  
E-mail: [informacion@ceei.net](mailto:informacion@ceei.net)  
[www.ceei-valencia.com](http://www.ceei-valencia.com)

[www.emprenemjunts.es](http://www.emprenemjunts.es)