

Creación de Empresas



***- Plan de inversiones y
económico-financiero -***

INDICE:

1. PLAN DE INVERSIONES Y ECONÓMICO-FINANCIERO

1.1. Plan de Inversiones	3
1.1.1. Ubicación e Instalaciones	3
1.1.2. Inversiones	5
1.1.3. Innovación	7
1.2 Plan económico- financiero.....	7
1.2.1. Análisis Económico Financiero	7
1.2.2. Inversión inicial necesaria/ fuentes de financiación	11
1.2.3. Cuenta de resultados previsional.....	16
1.2.4. Proyecciones cash-flow (previsiones de tesorería).....	23
1.2.5. Balance de situación previsional	26
1.2.6. Análisis del punto de equilibrio.....	33

1.1. Plan de Inversiones

El Plan de Inversión recoge los elementos materiales necesarios para el inicio y desarrollo de la actividad de la empresa. Recoge el listado exhaustivo de todos los elementos materiales que serán necesarios, su cuantificación económica y el momento en que se prevé su adquisición e incorporación a la empresa (las inversiones se pueden incorporar desde el principio o se pueden ir adquiriendo a lo largo de los primeros años de vida de la empresa).

Dentro del plan de inversiones se van a señalar:

- Ubicación e Instalaciones.
- Inversiones.
- Innovación.

1.1.1. Ubicación e Instalaciones

La ubicación o localización geográfica de la empresa es una decisión de tipo estratégico vital para la viabilidad de la misma.

Hay que buscar la localización adecuada, pensando en la distancia conveniente a las áreas de influencia, y en las posibilidades de acceso tanto del personal, como de las materias primas y compradores, en su caso; que esté dotada de suministro de agua, luz y teléfono, así como de la infraestructura necesaria para el tipo de empresa que se vaya a implantar.

La implantación ideal es aquella en donde los costes de instalación son los más bajos y, al mismo tiempo, cumple el mayor número de exigencias del proyecto y utiliza al máximo los recursos del entorno: proximidad a los clientes, fuentes de aprovisionamiento, posibilidades de subcontratación, equipamiento de la zona, mano de obra cualificada, incentivos a la creación de empresas y calidad de vida.

La elección del local para instalar el negocio es una decisión básica. Piense si puede plantear impedimentos para la ampliación de la empresa y examine detenidamente su superficie, su distribución en planta, su coste y forma de adquisición (alquiler, compra, leasing), la reglamentación que puede afectarle, etc.

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

En ocasiones, y dependiendo del tipo de actividad y del producto o servicio a fabricar o prestar, los promotores no encuentran especiales dificultades para ubicar su nueva empresa. En otras ocasiones, las características técnicas del producto, la naturaleza del servicio, la tecnología y otras muchas razones, hacen que la localización de la futura empresa sea un problema importante.

Si el emprendedor ya ha encontrado las instalaciones adecuadas, deberá describir cómo son: tamaño y distribución del local, régimen de uso (propiedad o alquiler), coste, necesidad de inversiones adicionales, ubicación exacta...

Si, por el contrario, el emprendedor todavía no dispone de instalaciones, deberá hacer constar los criterios en los que se basará para elegirlo: tamaño, infraestructuras necesarias y coste aproximado.

En la elaboración del plan es necesario:

- Indicar la ubicación del nuevo establecimiento. Si es posible aportar como anexo un croquis de ubicación de la localidad y de situación dentro de la localidad.
- Informarse acerca de las ordenanzas municipales que son de aplicación en concepto de tasas por licencia de apertura (nuevas aperturas o traspasos, cambios de titularidad o cambio de actividad), así como del impuesto de bienes inmuebles en caso de ser propietario.
- Hacer un análisis de puntos a favor y en contra acerca de su posible ubicación en el lugar elegido. A continuación se detallan algunos de los criterios que deberían tenerse en cuenta al realizar dicho estudio:
 - Proximidad del mercado.
 - Facilidad para disponer de materias primas u otros recursos (mano de obra cualificada, Universidad, centros de investigación, etc.).

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

Infraestructuras y comunicaciones:

- Dotación de servicios e industrial de la zona.
- Legislación urbanística.
- Ayudas económicas e incentivos fiscales.
- Precio.

1.1.2. Inversiones

En cuanto a las inversiones necesarias para la puesta en marcha y funcionamiento de una empresa, es imprescindible enumerarlas, describirlas en profundidad, indicar cómo y cuándo se van a adquirir, o señalar si ya están disponibles, y cuantificar su importe. La magnitud de las inversiones iniciales dependerá de las previsiones de producción y ventas.

Las inversiones necesarias para iniciar una actividad se pueden clasificar en:

- **Inversiones a largo plazo (activo no corriente)**

Son las inversiones que se incorporan a la empresa y que participan a largo plazo en su actividad. Entre ellas destacan:

- *Inmovilizado Inmaterial:*

Describir los aspectos siguientes y realizar inventario de:

- *Investigación y Desarrollo.*
- *Concesiones Administrativas.*
- *Propiedad intelectual, y patentes.*
- *Fondo de comercio.*
- *Aplicaciones informáticas.*
- *Otros inmovilizados inmateriales.*

- *Inmovilizado Material:*

Lo constituyen bienes tangibles que se incorporan a la empresa por más de un año:

- *Terrenos:* describir los aspectos de ubicación, capacidad, comunicación, servicios y suministros, el régimen de adquisición de la propiedad.

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

- *Edificios y Construcciones*: indicar la titularidad de propiedad, el número de metros cuadrados de construcción total, describir acometidas de servicios, oficinas, laboratorios, edificios de producción, servicios sociales y sanitarios del personal.
 - *Bienes de equipo*: describir y realizar inventario de maquinaria y herramientas, vehículos, mobiliario y equipamiento, equipos informáticos.
 - *Instalaciones*: describir y realizar inventario de instalaciones eléctricas, de climatización, de agua, de higiene, equipos de medida y control, especificando las que tengan un carácter especial.
 - *Otros Inmovilizados Materiales*: elementos patrimoniales tangibles, muebles o inmuebles, destinados a servir de forma duradera, y no comprendidos anteriormente.
- *Inmovilizado Financiero*:
Describir los aspectos siguientes y realizar inventario de:
 - *Depósitos y Fianzas*.
 - *Otros* (aportaciones a sociedades de garantía recíproca, valores de renta fija, etc.).
- **Inversiones a corto plazo (activo corriente)**
- Son las inversiones que participan en el ciclo normal de explotación de la empresa. Entre ellas destacan:
- *Existencias*: se indica el nivel de inventarios iniciales de materias primas, productos, envases, etc.
 - *Efectivo y otros activos líquidos equivalentes*: se identifican las disponibilidades de dinero.

1.1.3. Innovación

El Plan de Empresa debe hacer referencia a los procesos de innovación que vayan a ponerse en marcha en la futura empresa, especialmente si el producto o servicio introduce algún elemento novedoso o si la empresa tiene un marcado componente de investigación, desarrollo o innovación (I+D+I).

Se considera investigación a la indagación original metodológicamente rigurosa que persigue lograr nuevos conocimientos. El desarrollo y la innovación están vinculados a la aplicación del conocimiento en la generación o mejora de materiales, productos, diseños...

Existen varios tipos de innovación. Los más relevantes para la nueva empresa son:

- *Innovación de producto*: fabricación de productos nuevos o mejores.
- *Innovación de proceso*: diseño de nuevos procesos y sistemas de fabricación de productos o de prestación de servicios que mejoren la eficiencia.
- *Innovación en sistemas de gestión*: diseño de nuevos sistemas de gestión empresarial comercial, financiera, de recursos humanos, de organización...

Si la futura empresa tiene como objetivo comercializar nuevos productos o servicios, o introducir nuevas formas de fabricarlos o prestarlos, el Plan de Empresa debe recoger en qué consiste la innovación.

Si la futura empresa, además, tiene la innovación como eje central de su actividad, el Plan de Empresa debe recoger cuál va a ser su sistema de gestión de la innovación: cómo va a organizar los recursos disponibles - humanos, materiales y financieros - para generar nuevos productos o servicios.

1.2 Plan económico- financiero

1.2.1. Análisis Económico Financiero

El Plan Económico Financiero es la versión cuantificada del Plan de Empresa. Los números son esenciales para entender cuestiones como las siguientes:

- Qué fondos se necesita para poner en marcha una empresa.
- Cómo se van a cubrir los gastos de operación con los ingresos generados.

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

- Cómo se puede retribuir y devolver los fondos ajenos que se soliciten.
- Si el negocio será rentable.

El objetivo último del Plan de Económico Financiero es mostrar la viabilidad económica y financiera del proyecto. La viabilidad económica es la capacidad del proyecto para generar una rentabilidad aceptable y generar recursos financieros, de forma que no se planteen problemas de solvencia. Sus apartados son:

- *Necesidades financieras del proyecto*: cuantificación de las necesidades de recursos financieros para la puesta en marcha y funcionamiento de la empresa...
- *Identificación de fuentes de financiación*: recursos del emprendedor, recursos ajenos...
- *Proyecciones financieras*: previsión de tesorería, previsión de cuenta de resultados, previsión de balance...
- *Análisis de la viabilidad del proyecto*: cuantificación de la rentabilidad, análisis de la solvencia.

Puede que no se tengan conocimientos suficientes para elaborar el Plan Económico Financiero, sin embargo esto no debe de echar atrás. Se debe recordar que se puede contar con la ayuda de las Ajes o de algún asesor, e incluso se puede acudir a algún curso especializado para adquirir conocimientos financieros.

Es conveniente que la familiarización con las cuentas económicas y estados financieros porque ayudarán a comprender mejor la empresa que vas a poner en marcha y el dinero que se va a necesitar. Pero también, porque se tendrá que explicar a terceras personas. La confianza de los bancos, los inversores y las instituciones con las que se entrará en contacto, dependerá en buena medida de la calidad del Plan Económico Financiero que se presente.

Hay tres informes o estados que habitualmente se utilizan para mostrar los rendimientos y la situación de una empresa desde el punto de vista económico y financiero. Son complementarios entre sí ya que cada uno parte de una perspectiva diferente del negocio. El Balance que confronta lo que la empresa tiene con lo que debe, la Cuenta de Resultados que confronta lo que gasta con lo que ingresa y el Plan de Tesorería que muestra el desfase entre pagos y cobros.

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

El *Balance* presenta el estado económico financiero de la empresa. El balance presenta una foto del patrimonio de la compañía, identificando lo que tiene (activo) y lo que debe (pasivo) la empresa.

El activo comprende los bienes e inversiones de la empresa. Es importante distinguir entre el activo fijo y el circulante:

- *Activo fijo*: Inversiones realizadas a largo/medio plazo ligadas a la estructura permanente de la empresa.
- *Activo circulante*: Inversiones realizadas a corto plazo necesarias para la actividad diaria de la empresa.

El pasivo, por su parte, integra las obligaciones de la empresa, es decir las diferentes fuentes de financiación de las inversiones reflejadas en el activo. Se diferencian dos grandes bloques en función de donde proceden los recursos:

- *Recursos propios*, que está formado por el capital aportado por los accionistas y el acumulado de los beneficios obtenidos por la empresa.
- *Recursos ajenos*, que bien pueden ser exigible a largo/medio plazo o exigible a corto plazo.

Los recursos propios y los recursos ajenos a largo/medio plazo constituyen el pasivo fijo y el exigible a corto plazo el pasivo circulante. Es importante que el pasivo fijo sea utilizado para financiar las inversiones permanentes de la empresa y que el pasivo circulante se destine a financiar los activos ordinarios.

La *Cuenta de Resultados* presenta la relación de los gastos e ingresos previstos para un periodo de tiempo determinado. La finalidad de la cuenta de resultados es anticipar cuál va a ser el beneficio que se espera obtener, lo que permitirá ver si está de acuerdo con los objetivos planteados. En caso contrario, se podrían volver a replantear los presupuestos de ventas, compras, promoción, gastos, etc. Hasta conseguir el resultado pretendido. Entre los gastos, se pueden diferenciar los fijos y variables. Como su propio nombre indica, los gastos fijos son aquellos que son independientes del volumen de actividad de la empresa (alquiler, seguros, sueldos, etc.), mientras que los variables son proporcionales (materia prima, mercaderías, etc.). En el caso de una empresa de nueva creación, es aconsejable que se trate

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

de minimizar la estructura de costes fijos y que la mayoría de los gastos sean variables en función del volumen de negocio.

El *Plan de Tesorería* sirve para prever los pagos y cobros del periodo. Así, mediante la anotación sistemática de todas las salidas y entradas de dinero en efectivo se pretende detectar con antelación suficiente si se va a necesitar más dinero del que proporciona la actividad diaria de la empresa y cuanto se va a necesitar.

Así, el presupuesto de tesorería:

- En caso de prever un déficit de tesorería ayuda a programar las necesidades de crédito por periodos e importes determinados.
- En caso de prever un superávit de tesorería ayuda a conocer que importe se puede invertir para rentabilizar este dinero no utilizado.

Para el *Plan de Empresa*, se tendrá que preparar los estados financieros previstos para los próximos 3-5 años. Es decir, las cuentas de Resultados de cada ejercicio de operación de la empresa y el Balance al final de cada uno de ellos. Estas suposiciones deben estar fundamentadas y en la medida de lo posible, contrastadas con datos o fuentes reales; ofertas o presupuestos y estudios de mercado.

Mediante las *Cuentas de Resultados* previstas para los primeros 3-5 años de tu empresa, podrás entender y explicar cómo se van a cubrir los gastos de operación con los ingresos generados y si la empresa será rentable en el tiempo. Mediante el Balance se podrá mostrar el equilibrio entre inversiones que se van a realizar y las fuentes de financiación propias o ajenas que se van a utilizar. La experiencia demuestra frecuentemente que en los primeros meses o años, una nueva empresa suele obtener resultados escasos. De manera que mediante los Balances previsionales se va a mostrar de qué forma se piensa cubrir los resultados negativos que pudieran producirse o aplicar los resultados positivos obtenidos (reparto, reforzar Fondos Propios).

Si ya se tienen conocimientos en esta materia y se decide elaborar los diferentes estados financieros por sí mismo o con otra persona del equipo promotor, tal vez sirvan de ayuda los modelos que se detallan en el plan de empresa. A continuación se detalla un resumen sobre los puntos clave que deben aparecer en un análisis económico financiero.

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

- Balance de situación provisional
 - Plan de inversiones.
 - Plan de financiación.
- Plan de Tesorería
 - Previsiones de Cuentas de Resultados.
 - Previsiones anuales.
- Estudio de Viabilidad
 - Ratios de Rentabilidad de Punto Muerto.

1.2.2. Inversión inicial necesaria/ fuentes de financiación

En este apartado se va a proceder al cálculo de la inversión inicial para el arranque de la iniciativa empresarial. De esta forma se podrá conocer las necesidades de financiación externa para completar los recursos propios.

La inversión inicial se puede clasificar en dos conceptos claramente diferenciados, por un lado la inversión destinada a la adquisición de activos fijos y alta de suministros necesarios para el inicio de la actividad y, por otro, la liquidez necesaria (provisión de fondos) que se requiere para mantener la actividad empresarial hasta que el negocio pueda aportar fondos para hacer frente a los compromisos financieros.

- **Inversión inicial**

En este apartado se desglosan los conceptos básicos que formarán parte de la inversión inicial para la puesta en marcha del nuevo negocio:

- **Gastos de establecimiento/ constitución:** en este concepto se incluirán todos los gastos (fundamentalmente de naturaleza jurídico-formal) previstos para la constitución legal y comercial del negocio, como son gastos de abogados, licencias de apertura, notariales, estudios de mercado, asesores, gestorías, marketing de lanzamiento, etc. En este apartado se incluyen todos los gastos que sean pues necesarios para que la nueva empresa pueda comenzar su actividad productiva y comercial (ya sea por iniciarse el nuevo negocio o por tratarse de una amplitud de la capacidad o apertura de nueva línea).

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

- **Derechos de traspaso, patentes, marcas:** aquí se incluirán los costes que provengan de la adquisición de derechos para ejercer el negocio. Ejemplos de derechos que se pueden incluir en este concepto son los traspasos (cesión del derecho de uso de un local por parte de un negocio ya establecido en el mismo), patentes y marcas (derechos de uso de tecnología, productos o marcas ya existentes y registradas por terceros) y, en definitiva, cualquier coste que sea necesario para posibilitar el desarrollo del negocio sin limitaciones por derechos en posesión de terceros.
- **Aplicaciones informáticas:** en este concepto se incluyen las inversiones en software requeridas como soporte a la actividad empresarial. Se deberán incluir tanto programas ofimáticos habituales (procesadores de textos, hojas de cálculo, bases de datos), como aplicaciones informáticas específicas para gestionar la actividad empresarial en cuestión, ya sean programas ya desarrollados o realizados a medida para el negocio.
- **Edificios, locales y terrenos:** se incluirán los costes asociados a la disponibilidad para el negocio de los inmuebles necesarios para el desarrollo de la actividad (tanto productiva, de almacenamiento, administrativa o comercial) ya sean locales comerciales, edificios o terrenos, siempre que se proceda a la adquisición de los mismos.
- **Instalaciones técnicas, maquinarias y herramientas:** donde se incluirán los desembolsos correspondientes a los dispositivos técnicos directamente relacionados con el proceso productivo y, por tanto, íntimamente relacionado con el negocio a desarrollar.
- **Otras instalaciones, utillaje y mobiliario:** en este apartado se debe incluir las instalaciones y materiales no relacionados con el proceso de producción (o de uso autónomo a éste), así como el mobiliario y equipos para la adecuación de oficinas y locales.
- **Equipos informáticos:** que incluyen los dispositivos hardware que soportan las aplicaciones y programas informáticos mencionados anteriormente. Entre estos equipos se incluirán ordenadores, servidores de aplicaciones, pantallas, periféricos impresoras, grabadores, etc.-, soportes de grabación, etc.

- **Elementos de transporte:** si procede, deberá incluirse los vehículos destinados a uso del negocio junto con todos los complementos necesarios para posibilitar el transporte de los bienes objeto del negocio.
- **Fianzas y depósitos (alta de suministros):** que incluye la fianza del arrendamiento del local en el que se va a realizar la actividad, cuyo importe equivale generalmente a dos mensualidades del arrendamiento y los suministros que han de ser contratados para la puesta en marcha del negocio. En este apartado se deben incluir los costes de adecuación de las instalaciones para posibilitar tales suministros. En este punto se consideran:
 - *Fianzas:* correspondiente al arrendamiento del local.
 - *Agua:* donde se consideran los costes de instalación y puesta en marcha de la conexión a la red de aguas.
 - *Electricidad:* que incluyen los servicios de los instaladores de la empresa suministradora de energía eléctrica y sus servicios de inspección.
 - *Gas:* incluyendo los servicios de instalación y seguridad de la compañía distribuidora de gas.
 - *Telecomunicaciones:* incluyendo los equipos (si fueran necesario) y otros dispositivos de transmisión de imágenes (TV).
 - *Otros gastos:* en este apartado se deben incluir los gastos que deben realizarse y que no tiene una cabida natural en los apartados descritos anteriormente. Si éstos fueran muy significativos, en relación con los gastos anteriormente descritos, serían conveniente detallarlos.
 - *Existencias:* en este punto se contabilizarán y valorarán las existencias iniciales con las que el negocio arranque su actividad.
- **Otras inversiones:** otras partidas no contempladas en los puntos anteriores que son necesarias para que el negocio arranque su actividad.
- **Provisión de fondos- Tesorería:** este apartado deberá recoger una estimación de cantidad de dinero necesaria para mantener la actividad empresarial durante los primeros meses de actividad en función de los ingresos por ventas que se vayan produciendo.

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

A continuación se detalla un cuadro resumen sobre el plan de inversiones con los elementos que se han de tener en cuenta.

CONCEPTO	IMPORTE
Edificios, locales y terrenos (solo compra)	€
Maquinaria (todas las necesarias para producción incluso equipos de informática)	€
Instalaciones (contratos e instalación de luz, agua, gas, teléfono ... y obras de adecuación local)	€
Elementos de transporte (vehículos, furgonetas...)	€
Herramientas y utillaje (útiles necesarios para el desarrollo de actividad)	€
Mobiliario y enseres (toda clase de muebles y equipamiento)	€
Derechos traspaso/Patentes y marcas (importes pagados por derechos de arrendamiento local y por patentar o registrar la marca y/o nombre comercial)	€
Depósitos y fianzas (por contrato de alquiler)	€
Gastos de constitución y puesta en marcha (tasas, impuestos, licencias, publicidad de lanzamiento,...)	€
Materias primas (primera adquisición de materiales y productos)	€
Otros gastos iniciales	€
Provisión de fondos (cuantía necesaria para hacer frente a gastos hasta cobrar las primeras facturas)	€
TOTAL	€

- **Financiación inicial**

En este apartado se desglosan las fuentes de financiación necesarias para hacer frente a la inversión inicial requerida para la puesta en marcha del nuevo negocio:

- **Recursos personales (capital):** en este concepto se incluirán las aportaciones dinerarias personales al negocio, incluyendo préstamos familiares, ahorros, etc. En definitiva hay que incluir las cantidades que van a constituir el capital inicial con el que arrancará el negocio. Dependiendo de la forma jurídica de la empresa se podrá denominar de una u otra forma: si es una sociedad mercantil será el capital social;

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

si se trata de emprendedores individuales se denominará simplemente capital; en caso de que no tenga forma mercantil sería el fondo social.

- **Aportaciones de capital de terceros-Socios:** aquí se considerarán las aportaciones de capital por parte de socios que van a contribuir financieramente en la iniciativa empresarial. Aquí solo se deberán considerar las aportaciones dinerarias.
- **Sociedades de capital riesgo:** las sociedades de capital riesgo son sociedades de inversión en negocios específicos, que poseen algunas características particulares, como alta revalorización de la inversión, negocio innovador, etc. Estas sociedades, en caso de que realicen una aportación muy significativa, pueden exigir una participación directa en la gestión de la empresa. Aquí se consignará la cantidad de capital que aportará la sociedad a la iniciativa empresarial.
- **Sociedades de garantía recíproca:** son aquellas sociedades cuyo objetivo social es el otorgamiento de garantías personales por aval o por cualquier otro medio admitido en derecho distinto del seguro de caución, a favor de sus socios para las operaciones que estos realicen.
- **Ayudas públicas y privadas-Subvenciones:** en este punto se incluirán los importes de subvenciones aprobadas por parte de organismos de la administración pública o por entidades privadas para la creación de empresas, contratación de personal, etc. Es posible que alguna de las subvenciones no estén aprobadas e incluso se desconozca su cantidad. En este caso será necesario estimarla y disponer de una vía de financiación alternativa o transitoria hasta que se produzca esta aprobación. O en su defecto, será necesario conocer qué partida correspondiente a la inversión inicial va a ser reducida en caso de no disponer de la subvención correspondiente. En este caso las subvenciones más habituales son las de capital, concedidas a fondo perdido para el establecimiento de la estructura básica de la empresa.
- **Créditos de entidades financieras:** el método habitual para acceder a financiación externa es acudir a entidades financieras. Para conseguir financiación será necesario presentar el plan de empresa y, en la medida de lo posible, visitar las entidades con las que habitualmente se trabaja. En este punto de la herramienta debemos incluir el capital que la entidad ha concedido, independientemente de las condiciones en la que el préstamo se ejecute y estimar las condiciones del mismo (interés y plazo de devolución).

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

- **Proveedores:** en algunos casos las existencias iniciales pueden ser suministradas por los proveedores, sin necesidad de ser pagadas al contado, sino que el pago se podrá realizar a corto plazo (30-90 días). Aquí se consignará la parte de los suministros iniciales que los proveedores han accedido a aplazar su pago.
- **Otras fuentes de financiación:** en este apartado se incluirán otras aportaciones financieras no incluidas en los puntos anteriores. Si la cantidad fuera significativa en relación con las anteriores, será necesario detallar su procedencia.

A continuación se presenta un cuadro resumen sobre los elementos más importantes que se deben de tener en cuenta en un plan de financiación inicial.

CONCEPTO	IMPORTE
Recursos propios (aportaciones dinerarias o no dinerarias realizada por los socios)	€
Créditos o préstamos	€
Subvenciones (sólo las ya concedidas)	€
Capitalización (pago único avanzado de todas las prestaciones reconocidas por desempleo)	€
Otros (Leasing, aportaciones sin costes financieros, etc.)	€
TOTAL	€

1.2.3. Cuenta de resultados previsional

Una vez analizada las necesidades de inversión inicial, se deben realizar las previsiones de los estados financieros de la compañía.

La cuenta de resultados se elaborará, a partir de unas hipótesis iniciales para los conceptos de ingresos y gastos, que deberán estar sustentadas en el plan de empresa desarrollado en los apartados anteriores. Es muy importante que estas hipótesis sean defendibles ante terceros, pues de otra forma restaría credibilidad a todo el plan de empresa. Es por ello, que en la medida de lo posible las hipótesis se deben reforzar con análisis independientes, datos de compañías comparables o datos oficiales.

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

La cuenta de resultados (o cuenta de pérdidas y ganancias) representa el beneficio contable de la empresa que se obtiene por comparación de los ingresos generados con los gastos incurridos durante un periodo de tiempo. Este periodo es habitualmente anual.

Los diferentes conceptos que constituyen la cuenta de resultados son los siguientes:

- **Ingresos**

En este concepto se incluyen todas las partidas de ingresos, directos o indirectos, que se prevean van a generarse en los periodos a considerar. El detalle de los ingresos se podría consignar de acuerdo con la siguiente clasificación:

- **Ventas:** en este concepto se incluirán, con periodicidad mensual el primer año y trimestral los dos siguientes, las estimaciones de ingresos por ventas de los productos o servicios objeto del negocio. Es relevante tener en cuenta la posible existencia de la estacionalidad de las ventas, es decir, que no en todos los meses del año se vende de igual forma.
- **Otros ingresos:** donde se incluirán ingresos atípicos, fuera del objeto principal de la empresa, y que para facilitar su cumplimentación se podrían agrupar en los siguientes conceptos:
 - **Subvenciones de capital:** aportaciones realizadas a fondo perdido por entidades públicas para el establecimiento de la estructura básica de la empresa. Se consideran ingreso en función del plazo de amortización del bien al que están subvencionando., generalmente en cinco años.
 - **Subvenciones de explotación:** aportaciones realizadas a fondo perdido por entidades públicas para asegurar a la empresa una rentabilidad mínima. Se consideran ingreso del ejercicio en el que se reciben.
 - **Ingresos financieros:** son los ingresos provenientes de la gestión financiera de la empresa en concepto de intereses de préstamos y créditos concedidos, de rentas generadas por participación en el capital de otras empresas, del rendimiento de la cartera de valores u otras inversiones financieras del capital, etc.
 - **Ingresos por descuentos sobre compras:** se incluirán los descuentos o bonos que realizan los proveedores sobre el precio de compra de

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

tarifa, donde se pueden incluir ráppeles por consumo, descuentos de volumen, descuentos por pronto pago, etc.

- Otros ingresos: en este concepto se consignarán los ingresos adicionales que no se generan de la actividad principal de la empresa, entre los que podríamos considerar los ingresos por venta o arriendo de inmovilizado (edificios, terrenos, etc.), venta de activos financieros, etc.

- **Gastos**

En este concepto se incluyen todos las partidas gastos previstas a las que se debe hacer frente para desarrollar la actividad empresarial (tanto directos o variables como indirectos o fijos). El detalle de los gastos se podrá consignar con arreglo a la siguiente clasificación:

- **Gastos variables**

- Compra: en este concepto se incluirán las compras de bienes o materias primas destinadas al proceso de elaboración y ejecución de los productos o servicios objeto del negocio.
- Variaciones de existencias: en este apartado se recogen las diferencias entre las existencias iniciales y finales de productos, mercaderías, materias primas, etc. al final de cada ejercicio fiscal (para calcular el incremento o reducción de los stocks durante el periodo).
- Si las existencias al final del ejercicio son superiores a las que había al comienzo del mismo la diferencia figurará como un ingreso incrementando el beneficio del ejercicio. Si por el contrario, las existencias al final del ejercicio son inferiores a las que había al comienzo del mismo la diferencia figurará como un gasto disminuyendo el beneficio del ejercicio.
- Trabajos realizados por terceros: incluye el valor de los trabajos contratados a terceros como parte del proceso de producción o de prestación del servicio.
- Salarios: en este concepto se incluirán las previsiones de costes de mano del personal que participa directamente en la actividad objeto del negocio. Este concepto debe incluir el coste de empresa, por lo que se deben

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

considerar los salarios (importe bruto del salario antes de los descuentos del IRPF y de la seguridad social a cargo del trabajador), el importe de Seguridad Social a cargo de la empresa y cualquier otro coste fijo imputable directamente a la mano de obra.

- Gastos de transporte: se incluirán los gastos de transporte ligados directamente con la producción y comercialización del producto o la prestación del servicio.
- Comisiones e incentivos: este concepto debe incluir los importes variables con los que se remunera a ciertos empleados de la compañía (adicionalmente a los sueldos y salarios).
- Otros gastos directos: en este apartado se incluirá cualquier otro gasto no consignado en los apartados anteriores, y que son imputables directamente al desarrollo de la actividad empresarial. En este apartado se pueden incluir aquellos gastos comerciales incurridos para favorecer la venta de los productos/servicios, tales como promociones, regalos, alquiler puntual de instalaciones comerciales o puntos de venta transitorios (para campañas), etc.

- **Gastos fijos (de estructura)**

Consideramos gastos fijos aquellos que no están producidos directamente por el proceso de negocio (producción / prestación) sino que son necesarios para soportar la estructura y operaciones de la compañía.

- Salarios de mano de obra indirecta: en este concepto se incluirán los costes salariales y de seguridad social de los empleados que no participan directamente en el proceso de producción o entrega del bien o servicio (personal administrativo, personal de recursos humanos, estructura directiva, etc.).
- Honorarios de servicios profesionales: que incluye los importes de los servicios profesionales que se van a prestar a la empresa, como despachos de abogados, gestorías, asesores, etc.
- Gastos financieros: donde se incluirán los gastos imputados por las entidades financieras en concepto de comisiones bancarias, gastos bancarios, etc.

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

- **Amortizaciones:** El origen de este concepto es la pérdida de valor (depreciación) de un activo a lo largo del tiempo. La amortización es el reflejo contable de la depreciación de los bienes de la empresa que forman parte del inmovilizado.

Los bienes de toda empresa sufren una depreciación (pérdida de valor) que se refleja contablemente a través de la amortización, contabilizándose esta pérdida de valor como un gasto deducible de la empresa.

El Ministerio de Economía y Hacienda ha establecido unos coeficientes de amortización de los bienes de la empresa en función de la depreciación estimada para cada bien y el número mínimo y máximo de años en los que los bienes de la empresa se amortizan.

- **Arrendamientos:** importe de los costes de alquiler por la utilización de bienes de terceros (edificios, maquinarias, instalaciones, elementos de transporte, etc.).
- **Reparaciones y mantenimiento:** que incluye los gastos derivados del mantenimiento de los bienes de la compañía, incluyendo tanto materiales como contrataciones de empresas especializadas.
- **Primas de seguros:** que incluye los importes a abonar a las entidades aseguradoras para cubrir los riesgos habituales (incendio, robo, etc.) en los bienes de la empresa así como las primas para cubrir los riesgos derivados de la actividad empresarial.
- **Suministros:** incluye los costes periódicos de consumo de suministros de energía, agua, telecomunicaciones y cualquier otro necesario para desarrollar la actividad empresarial.
- **Publicidad:** que considera los gastos derivados del desarrollo de la actividad de publicitaria, marketing y relaciones públicas de la empresa, así como patrocinios, eventos, etc.
- **Material de limpieza, higiene y sanitario:** que incluye los costes de mantenimiento y saneamiento periódico de los locales y ubicaciones de la compañía.
- **Otros gastos fijos:** donde se debe incluir cualquier otro gasto no consignado en los grupos anteriores y que se generen fuera del proceso productivo de la compañía.

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

- **Intereses:** si se ha solicitado un préstamo a una entidad financiera mediante el pago de una cuota en la que parte corresponde a capital que se devuelve y el resto corresponde a los intereses del préstamo, que son los que se reflejan como gasto del ejercicio.
 - **Impuestos:** se incluirán todas las tasas o tributos que se abonen a cualquier entidad pública del Estado, ya sea municipal, autonómica o nacional.
- **Resultados obtenidos:**
- **Margen bruto:** que es la diferencia entre los Ingresos y los Gastos Directos, de forma que es un indicador del rendimiento del proceso de negocio, ya que este margen es directamente gestionable, ya sea incrementando ingresos (vía ventas o incremento de precios, por ejemplo) o reduciendo los gastos de producción o entrega del bien o servicio.
 - **Beneficio antes de intereses e impuestos:** que es la diferencia entre ingresos y gastos directos e indirectos, excepto gastos financieros e impuestos. Si la forma jurídica elegida por el promotor es la de una sociedad mercantil que durante el ejercicio anterior ha facturado menos de 8 millones de euros (las consideradas PYME), tributará al tipo impositivo del 25 por ciento sobre los primeros 120.000 euros de beneficio y el 30 por ciento sobre el exceso. Si la forma jurídica elegida por el promotor es la de una Sociedad Mercantil que durante el ejercicio anterior ha facturado menos de 3.005.060,50 euros (las consideradas PYME), tributará al tipo impositivo del 30 por ciento sobre los primeros 90.000 euros de beneficio y el 35 por ciento sobre el exceso.
 - **Beneficio neto:** que representa el beneficio real de la compañía y es la diferencia entre el total de ingresos y el total de gastos, una vez hechos todos los descuentos.

A continuación en la siguiente tabla se puede ver un análisis resumido de la información aportada.

Cuenta de pérdidas y ganancias

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

INGRESOS	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO
Ventas (de productos o prestación de servicios)	€	€	€
Existencias finales (valor de los productos en stock)	€	€	€
Ingresos financieros (intereses devengados o créditos concedidos para inversión en capital circulante)	€	€	€
Subvenciones (concedidas)	€	€	€
Otros (ingresos extraordinarios)	€	€	€
TOTAL	€	€	€
GASTOS	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO
Compras materiales primas	€	€	€
Existencias iniciales	€	€	€
Retribución propia (sueldo del empresario/a)	€	€	€
Seguros autónomos	€	€	€
Sueldo personal o colaboradores	€	€	€
S.S. a cargo de la empresa	€	€	€
Gastos financieros	€	€	€
Tributos (contribuciones, tasas,...)	€	€	€
Suministros (luz, agua, teléfono,...)	€	€	€
Alquileres	€	€	€
Seguros	€	€	€
Mantenimiento y reparaciones	€	€	€
Servicios exteriores (gestorías)	€	€	€
Transportes (combustible, mantenimiento,...)	€	€	€
Gastos diversos (publicidad, limpieza,...)	€	€	€

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

Dotación a las amortizaciones del inmovilizado	€	€	€
Dotación a la amortización de los gastos de constitución	€	€	€
Dotación a las provisiones	€	€	€
TOTAL	€	€	€

BENEFICIOS O PÉRDIDAS (Beneficios antes de impuestos)	€	€	€
---	---	---	---

1.2.4. Proyecciones cash-flow (previsiones de tesorería)

El presupuesto de caja, de tesorería o proyecciones de cash-flow hace referencia a la planificación de los pagos y cobros (ligados a los gastos e ingresos de la cuenta de resultados) y analiza en qué meses del año se van a efectuar. En definitiva, recoge las entradas y salidas de dinero que se producen durante un período de tiempo determinado, así como los valores de saldo inicial y final de cada período.

Para ello es absolutamente necesario establecer cuáles van a ser las condiciones de cobro a los clientes (al contado, con tarjeta, cheque, en efectivo, por transferencia a 30 días, a 60 días, etc.), así como las condiciones de pago a acordar con los proveedores.

La importancia del análisis del *cash-flow* reside en que, no sólo determina las necesidades de tesorería requeridas en cada momento, sino que también cuantifica la capacidad de generación de fondos que tiene la empresa a través de su actividad, por lo que constituye un indicador de la capacidad de autofinanciación.

Los diferentes conceptos que constituyen la cuenta de resultados son los siguientes:

- **Cobros previstos**

En este concepto se incluyen todas las partidas equivalentes de ingresos, tanto en lo que respecta a cobros ordinarios (los derivados básicamente de la venta del producto/servicio objeto del negocio) como los extraordinarios (los generados vía fuentes alternativas como subvenciones, ingresos financieros o venta de inmovilizado), que se prevean van a generarse en cada uno de los períodos analizados.

En este sentido, es esencial partir de las condiciones de cobro que se van a articular con los clientes, así como de la estimación de plazos en que se van a recibir posibles subvenciones procedentes de organismos públicos.

- **Pagos previstos**

En este concepto se incluyen todos las partidas equivalentes de gastos, tanto en lo que respecta a pagos ordinarios (los derivados básicamente de la actividad productiva o comercial objeto del negocio), como los financieros (los atribuibles a devoluciones, intereses y principal de préstamos), los extraordinarios (por ejemplo, compra de inmovilizados), o el cumplimiento de obligaciones fiscales (pago de impuestos), que se prevean van a generarse en cada uno de los períodos analizados.

En este sentido, es esencial partir de las condiciones de pago que se van a articular con los proveedores, así como de la estimación de plazos en que se va a hacer frente al pago de impuestos y devolución de créditos a entidades financieras.

Presupuesto de Tesorería

	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
Año 1 (desglose por meses)													
SALDO INICIAL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Cobros Ventas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SALDO INICIAL + COBROS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pagos Año anterior	0.00												0.00
Pagos por compras	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pagos por gastos fijos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Devolución préstamo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pago por IVA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pago por impuesto	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros pagos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total pagos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SALDO FINAL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	

Presupuesto de Tesorería

	Año 1	Año 2	Año 3
SALDO INICIAL	0.00	0.00	0.00
Cobros Ventas	0.00	0.00	0.00
SALDO INICIAL + COBROS	0.00	0.00	0.00
Pagos Año anterior	0.00	0.00	0.00
Pagos por compras	0.00	0.00	0.00
Pagos por gastos fijos	0.00	0.00	0.00
Devolución préstamo	0.00	0.00	0.00
Pago por IVA	0.00	0.00	0.00
Pago por impuesto	0.00	0.00	0.00
Otros pagos	0.00	0.00	0.00
Total pagos	0.00	0.00	0.00
SALDO FINAL	0.00	0.00	0.00

1.2.5. Balance de situación provisional

El balance de situación constituye otro de los documentos contables de referencia (junto con la cuenta de resultados) que tendrá que estimar el emprendedor en su plan de empresa. El balance representa contablemente la situación económica y financiera del negocio en un momento concreto, y en él deben figurar, de forma ordenada y equilibrada, tanto los bienes y derechos (elementos de activo, que se corresponden con las inversiones) que posee la empresa como del capital y las obligaciones a que está comprometida (elementos de pasivo, que se corresponden con las fuentes de financiación).

El balance inicial de la nueva empresa deberá corresponderse con las inversiones iniciales (elementos de activo) y fuentes de financiación iniciales.

Para la elaboración del balance de situación provisional el emprendedor deberá apoyarse en los datos de la cuenta de resultados provisional (apartado Cuenta de resultados provisional) y del presupuesto de tesorería o caja (apartado Proyecciones cash-flow). Por ejemplo, el saldo de tesorería del balance de situación provisional ha de coincidir con el saldo final del presupuesto de tesorería o cash-flow. Por otra parte, el resultado final del balance de situación provisional ha de coincidir con el que se obtenga en la cuenta de resultados provisional.

Por lo que respecta a la estructuración del balance, en la práctica española se suelen ordenar las partidas de activo de menor a mayor liquidez, y las de pasivo de menos a más exigibilidad. Los diferentes conceptos que constituyen el balance de situación son:

- **Activo.** En esta sección, como ya se ha avanzado, se incluyen todos los bienes y derechos que la empresa posee en un momento determinado (generalmente al comienzo o final de un ejercicio). El detalle de los elementos de activo se podría consignar de acuerdo con la siguiente clasificación:
 - **Inmovilizado - Activo fijo:** está representado por el conjunto de elementos tangibles, intangibles e inversiones financieras estables destinados a servir, de forma prolongada a la actividad empresarial (no suelen destinarse a la venta salvo en casos extraordinarios). Entre las partidas más habituales habrá que consignar:

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

- **Gastos de establecimiento / Constitución:** generalmente sólo durante el primer año. En este concepto se incluirán todos los gastos (fundamentalmente de naturaleza jurídico-formal) previstos para la constitución legal y comercial del negocio, como son gastos de abogados, licencias de apertura notariales, estudios de mercado, asesores, gestorías, marketing de lanzamiento, etc. En este apartado se incluyen todos los gastos que sean pues necesarios para que la nueva empresa pueda comenzar su actividad productiva y comercial (ya sea por iniciarse el nuevo negocio o por tratarse de una ampliación de la capacidad o apertura de nueva línea)
- **Inmovilizado inmaterial:** elementos de la empresa de carácter duradero y de naturaleza intangible (sin consistencia física) que pueden ser valorados en términos económicos, como pueden ser licencias, concesiones administrativas para explotar determinada actividad, gastos de I+D, propiedad industrial, etc.
- **Inmovilizado financiero:** está representado por aquellas inversiones, de naturaleza financiera y carácter estable (no especulativo), realizadas por la empresa, tales como acciones de otras empresas, obligaciones, bonos, depósitos y fianzas, otros valores de renta fija o variable.
- **Inmovilizado material:** está constituido por aquellos elementos o bienes de la empresa que son tangibles, con consistencia material y duradera. Entre los elementos de este tipo de activo más representativos destacan:
 - **Edificios, locales y terrenos:** inmuebles necesarios para el desarrollo de la actividad (tanto productiva, de almacenamiento, administrativa o comercial) ya sean locales comerciales, edificios o terrenos.
 - **Instalaciones técnicas, maquinarias y herramientas:** dispositivos técnicos directamente relacionados con el proceso productivo y, por tanto, íntimamente relacionados con el negocio a desarrollar.

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

- **Otras instalaciones, utillaje y mobiliario:** instalaciones y materiales no relacionados con el proceso de producción (o de uso autónomo a éste), así como el mobiliario y equipos para la adecuación de oficinas y locales.
- **Equipos informáticos:** los dispositivos hardware que soportan las aplicaciones y programas informáticas. Entre estos equipos se incluirán ordenadores, servidores de aplicaciones, pantallas, periféricos, impresoras, grabadores, etc.-, soportes de grabación, etc.
- **Elementos de transporte:** vehículos destinados a uso del negocio junto con todos los complementos necesarios para posibilitar el transporte de los bienes objeto del negocio.
- **Amortizaciones acumuladas:** Amortización acumulada de todos los elementos del inmovilizado (provocada por la depreciación experimentada desde su adquisición). Figura en el balance disminuyendo el valor del inmovilizado.
- **Existencias:** son todos aquellos bienes y materiales que posee una empresa, que son almacenados para ser vendidos o ser incorporados al proceso productivo.
- **Comerciales / Productos terminados:** se valoran aquellas existencias que están dispuestas para ser comercializados sin requerir ninguna transformación.
- **Materias primas:** se valoran aquellas existencias que están destinadas a la fabricación de los productos objeto de la empresa.
- **Productos en curso:** se valoran aquellas existencias que están inmersas en el proceso de fabricación, no estando aun aptas para la comercialización.
- **Embalajes y envases:** se valoran aquellas existencias que están destinadas a servir de continente de los productos terminados.
- **Deudores - Activo realizable:** En este grupo de cuentas del activo circulante se incluyen básicamente las deudas por operaciones del tráfico de la

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

empresa, así como otras derivadas de relaciones internas (plantilla) o externas con organismos públicos deudores:

- **Clientes:** se reflejan las deudas que tienen contraídas los clientes derivadas de la adquisición (pero aun no pagadas) de los productos/servicios objeto del negocio. Aquí también se pueden incluir aquellos efectos comerciales que se hayan podido formalizar con los clientes, tales como letras de cambio. Así mismo, también se podría considerar el valor de la deuda de aquellos clientes de dudoso cobro (con serias dificultades para cobrar).
- **Personal:** generalmente se incluyen en este concepto los anticipos de remuneraciones, sueldos o salarios adelantados al personal de la empresa, así como créditos a corto plazo concedidos a los empleados.
- **Administraciones públicas:** en este concepto se pueden incluir tanto las subvenciones, compensaciones o devoluciones de impuestos que debe realizar la Hacienda Pública (y que por tanto son un derecho de la empresa), los créditos a favor de la empresa concedidos por la Seguridad Social (relacionados con las prestaciones sociales que efectúan), las devoluciones que tiene que hacer la Hacienda Pública en concepto del IVA soportado por la adquisición de bienes y servicios (siempre que sea deducible).
- **Deudores varios:** resto de deudas que tienen terceros a favor de la empresa, pero ajenas a la actividad comercial de la compañía (quedan exceptuados por tanto los clientes).
- **Tesorería - Activo disponible (o líquido):** en este grupo se contabiliza el dinero disponible por la empresa, tanto en forma de billetes y monedas como en cantidades disponibles en cuentas bancarias:
 - **Caja:** cantidad de dinero efectivo disponible en la caja de la empresa.
 - **Bancos:** cantidad de dinero que posee la empresa depositado en entidades financieras (cajas de ahorro o bancos), en forma de cuentas corrientes, de ahorro u otra modalidad financiera temporal, siempre que sea de alta liquidez, o sea, que se pueda disponer de forma inmediata.

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

- **Pasivo.** En esta sección, se recogen las obligaciones (o medios de financiación de los bienes y derechos que constituyen el activo) de la empresa en un momento determinado (generalmente al comienzo o final de un ejercicio). El detalle de los elementos de pasivo se podría consignar de acuerdo con la siguiente clasificación:
 - **Fondos propios - Pasivo no exigible:** En este grupo de cuentas del pasivo se contemplan aquellos recursos no exigibles tales como el capital social, las reservas y los resultados:
 - **Capital:** capital suscrito aportado por los propietarios de la empresa.
 - **Reservas:** cantidades de dinero, procedentes generalmente de los beneficios generados, que la empresa destina a incrementar su patrimonio. Estas reservas pueden ser legales, estatutarias o meramente voluntarias.
 - **Resultados ejercicios anteriores (remanente):** En esta cuenta se recogen las cantidades derivadas de resultados obtenidos en ejercicios precedentes y que aún no tienen destino.
 - **Pérdidas y ganancias:** son las cantidades de beneficios o pérdidas derivados del último ejercicio fiscal cerrado, y que aún no se han aplicado. Los beneficios suman al pasivo incrementando la cifra de fondos propios y las pérdidas restan disminuyendo la cifra de fondos propios.
 - **Provisiones para riesgos y gastos:** En esta partida del pasivo se recogen aquellas deudas u otros gastos (para afrontar reparaciones o mitigar riesgos) que se producen pero que no se puede conocer con exactitud su cuantía definitiva.
 - **Acreeedores a largo plazo - Pasivo exigible a largo plazo:** conjunto de deudas cuyo plazo de vencimiento es superior al año. Las partidas más representativas son:
 - **Deudas con entidades de crédito:** recoge la cuantía de las deudas a largo plazo contraídas con entidades financieras u otros organismos, generalmente derivadas de créditos o préstamos recibidos.
 - **Otros créditos y deudas a largo plazo:** recoge el resto de deudas a largo plazo: con proveedores, fianzas o depósitos recibidos de terceros, deudas a largo plazo con socios, etc.

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

- **Acreedores a corto plazo - Pasivo exigible a corto plazo:** conjunto de deudas cuyo plazo de vencimiento es inferior al año. Las partidas más representativas son:
 - **Deudas con entidades de crédito:** recoge la cuantía de las deudas con entidades financieras u otros organismos, cuyo plazo de vencimiento es inferior al año.
 - **Proveedores - Acreedores comerciales:** se recogen las deudas que tiene la empresa con sus proveedores habituales: de materia primas, suministros, aprovisionamientos, productos y otros materiales básicos para el desarrollo de la actividad empresarial.
 - **Entidades públicas:** en esta partida se incluyen los impuestos que se deben a la Hacienda Pública, deudas que tiene la empresa con los distintos organismos de la Seguridad Social, etc.
 - **Otros acreedores:** en esta partida tienen cabida desde las deudas con suministradores de servicios no ligados a la actividad (fontanería, electricista, etc.).

Como resumen del balance provisional de toda empresa se detalla una tabla con todos los elementos a tener en cuenta.

Balance de situación

ACTIVO	
ACTIVO FIJO	IMPORTE
Inmovilizado <ul style="list-style-type: none"> - Gastos de establecimiento..... - Inmovilizado inmatereiales (menos amortización acumulable) <ul style="list-style-type: none"> • Propiedad industrial..... • Derechos de traspaso..... • Fondo de comercio..... - Inmovilizaciones materiales (menos amortización acumulada) - Terrenos - Construcciones - Maquinaria - Inmovilizaciones financieras <ul style="list-style-type: none"> • Créditos • Valores de renta fijas..... 	
TOTAL ACTIVO FIJO	€
ACTIVO CIRCULANTE	IMPORTE
<ul style="list-style-type: none"> - Existencias <ul style="list-style-type: none"> • Mercaderías..... • Materias primas..... - Deudores <ul style="list-style-type: none"> • Clientes..... • Hacienda Pública..... - Tesorería <ul style="list-style-type: none"> • Caja..... • Bancos..... 	
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	€

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

TOTAL ACTIVO	€
---------------------	----------

PASIVO	
RECURSOS PERMANENTES	IMPORTE
No exigible	
<ul style="list-style-type: none"> - Fondos propios <ul style="list-style-type: none"> • Capital social..... • Reservas • Pérdidas y ganancias..... • Subvenciones de capital..... 	
TOTAL RECURSOS PERMANENTES	€
EXIGIBLE A CORTO PLAZO	IMPORTE
<ul style="list-style-type: none"> - Deudas con entidades de crédito..... - Acreedores comerciales (proveedores)..... - Otras deudas..... 	
TOTAL EXIGIBLE A CORTO PLAZO	€
TOTAL PASIVO	€

1.2.6. Análisis del punto de equilibrio

Para poder comprender mucho mejor el concepto de punto de equilibrio, se deben identificar los diferentes costos y gastos que intervienen en el proceso productivo. Para operar adecuadamente el punto de equilibrio es necesario comenzar por conocer que el costo se relaciona con el volumen de producción y que el gasto guarda una estrecha relación con las ventas. Tanto costos como gastos pueden ser fijos o variables.

Financiado: Ministerio de Industria, Energía y Turismo

El análisis del estudio entonces la relación que existe entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales. Se entiende por punto de equilibrio aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos. En otras palabras, a este nivel de producción y ventas la utilidad operacional es cero, o sea, que los ingresos son iguales a la sumatoria de los costos y gastos operacionales. También el punto de equilibrio se considera como una herramienta útil para determinar el apalancamiento operativo que puede tener una empresa en un momento determinado.

El punto de equilibrio (también denominado punto muerto o umbral de rentabilidad) representa el nivel o cifra de ventas que, para un precio determinado, ofrece cobertura a los costes fijos y variables, de forma que las unidades vendidas por encima de ese punto constituyen beneficios para la empresa. Por tanto la empresa, si se sitúa en el punto de equilibrio, ni pierde ni gana. Es obvio que este ratio constituye un indicador de capital importancia para el emprendedor.

El punto de equilibrio se suele expresar en unidades de producto, pero también es habitual encontrarlo definido en términos de cifra global de ventas (modalidad más aconsejable cuando la empresa vende diferentes tipos de productos).

Para proceder al cálculo del punto de equilibrio hay que tener en consideración las siguientes variables:

- La *cifra de ventas*, o sea, el importe total de las unidades vendidas.
- Los *costes fijos* que, son aquellos que son independientes de producir o vender más o menos cantidad de productos/servicios.
- Los *costes variables* o directos, que están en función de las ventas (por ejemplo, las comisiones a los vendedores, la materia prima, etc.).

El punto de equilibrio se puede calcular tanto para unidades como para valores en dinero. Algebraicamente el punto de equilibrio para unidades se calcula así:

$$PE_{unidades} = \frac{CF}{PVq - CVq}$$

Donde: CF = costos fijos; PVq = precio de venta unitario; CVq = costo variable unitario

La fórmula más comúnmente utilizada para calcular la cifra de ventas que constituye el punto de equilibrio (ni se pierde ni se gana) es:

$$PE_{ventas} = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

Donde CF = costos fijos; CVT = costo variable total; VT = ventas totales

Adicionalmente a este ratio existe otro que se utiliza a menudo para determinar cuál es el *plazo de recuperación* de una inversión, o sea, el tiempo que se tarda en recuperar el importe invertido. Este indicador responde al término anglosajón *payback*. Para realizar el cálculo de esta métrica se van sumando y restando los diferentes cobros y pagos (incluyendo la inversión inicial) por orden cronológico, hasta que la suma es igual al importe invertido. En ese momento es cuando se considera recuperado el importe.

Sin embargo, a este método se le atribuyen varios inconvenientes. Por ejemplo, no considera lo que ocurre después del plazo de recuperación de la inversión o le concede la misma importancia a dos negocios diferentes cuyo período de recuperación es idéntico, pero recuperando uno el 90% de la inversión inicial el primer año, y el otro, por ejemplo, el 5%.

Por tanto, es aconsejable que el emprendedor se concentre, básicamente, en calcular cuál será el *punto de equilibrio* de su futuro negocio.



MINISTERIO
DE INDUSTRIA, ENERGÍA
Y TURISMO

SECRETARÍA GENERAL
DE INDUSTRIA
Y DE LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA

DIRECCIÓN GENERAL
DE INDUSTRIA
Y DE LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA



Jóvenes Emprendedores

