

## PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

Dentro del análisis y valoración de nuevos proyectos empresariales, una de las fases principales es la elaboración de un plan económico y financiero.

El plan financiero es un documento que contiene los objetivos económicos de una persona (natural o jurídica), así como las estrategias para alcanzar dichas metas. Es decir, un plan financiero define cómo alcanzar un determinado nivel de ganancias. Esto, partiendo de un punto inicial y en un determinado periodo de inversión. El plan financiero, toma en consideración la situación actual del individuo o empresa, así como las proyecciones a futuro. Esto, basándose siempre en elementos objetivos para las estimaciones.

Está considerado como la mejor herramienta para estudiar la viabilidad económica y financiera de un nuevo modelo de negocio, en distintas perspectivas temporales (corto, medio y largo plazo). No solo es necesario para crear empresas nuevas, o que vayan a dar sus primeros pasos, sino también para aquellas compañías que quieran mantenerse y mejorar sus resultados.

Principalmente, el plan económico y financiero ayuda al emprendedor a estimar si su proyecto es capaz de cumplir las expectativas que genera en relación a la liquidez esperada y a la rentabilidad. Conociendo estos datos, se podrán tomar las decisiones más acertadas para que la empresa se consolide y crezca a un ritmo sostenible.

Un plan económico financiero es una parte imprescindible de la planificación de un negocio. En este tipo de planes financieros se debe recopilar toda la información detallada y cuantificada de los planes y objetivos que vaya a desarrollar tu empresa. Deben aparecer todas las áreas de funcionamiento del negocio. Debe contener y referirse a unos apartados mínimos, como son:

- *“Documento que define los objetivos a alcanzar y las estrategias para conseguirlos.”*
- *“Herramienta para estudiar la viabilidad económica de un nuevo proyecto empresarial.”*
- Datos básicos. En este aspecto se debe realizar una identificación del plan de empresa, con datos que afectan a las conclusiones. Como por ejemplo el nombre de la empresa y el de las personas que la integran, fecha de inicio, entre otros.
- Balance y cuenta de resultados. Activos, pasivos y patrimonio neto. Forma y manera en que se genera el resultado de la actividad empresarial (cuenta de resultados o cuenta de pérdidas y ganancias).
- Plan de inversiones y financiación. Detalle de los elementos de activo fijo que se prevén en la nueva actividad, así como la manera en que se van a financiar dichas inversiones.

- Presupuesto maestro. Partiendo del presupuesto de ventas, estimar presupuestos de fabricación y comercialización y de gastos generales, para poder acometer la actividad prevista.
- Del presupuesto anterior se puede derivar un presupuesto de tesorería, por enfrentamiento de los cobros procedentes de las ventas, con los pagos procedentes de la compras y del resto de gastos que sea necesario acometer.
- Ratios económico financieros: liquidez a corto plazo, liquidez a largo plazo, solvencia, garantía, rentabilidad económica, rentabilidad financiera, margen, rotación, endeudamiento, costes financieros, capacidad de generación de recursos (EBITDA), etc...Estos indicadores son fundamentales, ya que nos permiten resumir y sintetizar, en unos pocos valores muy representativos, la situación y evolución de la sociedad.

Como hemos visto, el plan económico financiero contiene información que, de una manera más o menos técnica, los emprendedores han tenido que manejar en algún momento, antes de lanzarse a la labor de iniciar un nuevo proyecto o empresa.

Es decir, los datos que se necesitan para elaborar el plan económico ya los conocen generalmente los propios emprendedores que ya han reflexionado sobre su propia idea: cuánto dinero se necesita (inversiones), cómo se va a conseguir (financiación), cuánto se prevé vender o facturar y a qué precio (ingresos), cuáles serán los costes variables de los productos/servicios, y cuáles serán los costes fijos.

Más concretamente, el plan económico-financiero se caracteriza por tratar de analizar si el proyecto cuenta con la solvencia, liquidez y rentabilidad suficientes como para seguir adelante, traduciendo en cifras las especificidades diseminadas en el resto de planes específicos del plan de negocio. Algunas claves del plan financiero son:

- *“Ayuda al emprendedor a estimar si su proyecto es capaz de cumplir las expectativas de viabilidad.”*

- Permite evaluar la viabilidad de un negocio o proyecto de inversión.
- Debe tomar en cuenta el nivel de aversión al riesgo del agente económico, definiendo en base a ello las decisiones de inversión, de ahorro y/o de financiamiento que elegirá.
- Se deben considerar los intereses del individuo o empresa. Puede ser, por ejemplo, que la compañía esté comprometida con desarrollar un negocio amigable con el medio ambiente, pese a que no es la alternativa más rentable (al menos en el corto plazo).
- Otro elemento importante es el horizonte de inversión. Cuanto más largo sea, más difícil será poder realizar una proyección certera.
- Puede trabajarse con distintos escenarios. En este sentido, se suele trabajar con estos tres escenarios: optimista, moderado, pesimista. De esa forma, se puede incluso definir un plan de contingencia en caso se dé el peor escenario.

# PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

El proyecto será viable cuando se den las siguientes circunstancias:

1. El presupuesto de inversiones (volumen de fondos necesarios, dinero, para poner en marcha una empresa) se encuentre cubierto por el presupuesto de financiación (fondos económicos que financian las inversiones cada año).
2. Se obtenga un beneficio (Ingresos – Gastos del ejercicio) suficiente.
3. Se tenga liquidez (capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago inmediatos).

En general, para la correcta elaboración del plan económico financiero resulta conveniente un manejo adecuado de términos de economía financiera como:

- La financiación necesaria: Son los fondos necesarios en una empresa para poder desarrollar su actividad. Esta necesidad se cubre mediante préstamos (deuda) o mediante la inversión de los socios de la empresa (capital).
  - La financiación propia: Que puede ser: aportada por los propietarios o recursos generados por la propia empresa y que no han sido repartidos (reservas, amortizaciones y provisiones, es decir, autofinanciación). También se incluyen en este apartado las aportaciones de terceros sin exigencias de devolución (por ejemplo, subvenciones).
  - La financiación ajena: Son fondos prestados por terceros (generalmente bancos u otras entidades financieras de ahorro o inversión) de forma temporal, con la exigencia de su devolución en fechas concretas y con el pago de una cantidad adicional (interés) en concepto de remuneración.
  - El fondo de maniobra o capital circulante: Es la parte de la financiación básica (recursos propios + recurso ajenos a largo plazo) de la empresa que sirve para financiar elementos del activo circulante.
  - La previsión de tesorería: Es el resumen mensual de los cobros y pagos que se harán en el plazo de un año. La tesorería de una empresa a una fecha dada será igual a lo que tenía al principio del periodo más la suma de las entradas del periodo menos la suma de las salidas.
  - PAGO: La salida de dinero en efectivo o en otro medio cualquiera, para hacer frente a gastos, inversiones, proveedores o cancelaciones de créditos.
  - COBRO: La entrada de dinero en la caja, bancos, etc., derivado de operaciones de ventas, ingresos o prestaciones de servicios.
  - GASTO: El importe de la adquisición de bienes y servicios para la producción (compra de maquinaria, materias primas, energía...). Conviene no confundirlo con pago.
  - INGRESO: El importe obtenido por la venta de productos/prestación de servicios. Conviene no confundirlo con cobro.
- *“¿Cuánto dinero voy a necesitar? (plan de inversiones).”*
  - *“¿Cómo lo voy a conseguir? (plan de financiación).”*
  - *“¿Cuánto voy a facturar? (presupuesto de ventas).”*

- La cuenta de resultados (Pérdidas y Ganancias): Es la previsión del resultado económico obtenido por la empresa (beneficio o pérdida) a lo largo de un determinado período de tiempo. Resume las operaciones de la empresa durante un periodo de tiempo concreto, indicando los ingresos por ventas y otras procedencias, el coste de los productos vendidos, todos los gastos en que ha incurrido la empresa y el resultado económico.
- El balance de situación. Consiste en la previsión del estado concreto de la empresa en un momento determinado). Indica el estado de sus inversiones y de sus fuentes de financiación. Informe de los bienes y derechos de la empresa (qué tiene y qué le deben): su ACTIVO; y de las obligaciones (qué debe la empresa y cómo se financia a la empresa): su PASIVO.
  - *“¿Qué costes voy a tener? (presupuestos de fabricación y comercialización).”*
  - *“De todo lo anterior, se puede derivar el balance de situación y cuenta de resultados provisional del nuevo proyecto.”*
  - *“Proyecto viable si el plan de inversión está correctamente financiado, se obtiene beneficio y se tiene liquidez suficiente para llevarlo a cabo.”*