



El Plan financiero



¿QUÉ ES UN PLAN FINANCIERO?

Es la herramienta para analizar la viabilidad económica y financiera, a corto y medio-largo plazo, de un proyecto empresarial, tanto en una empresa de creación como en aquellas que están en funcionamiento.

Nos ayuda a estimar si dicho proyecto empresarial cumple con las expectativas de rentabilidad y liquidez esperadas, y de este modo, nos permitirá tomar las decisiones adecuadas y oportunas para que la empresa sobreviva y crezca de forma sostenible.



¿QUÉ ES UN PLAN FINANCIERO?

El Plan Financiero debe formar parte de un documento más amplio, el Plan de negocio, donde se expondrán el resto de detalles de la estrategia comercial, marketing, producción, etc y que darán como resultado las cifras que se expondrán en el Plan Financiero.



¿QUÉ ES UN PLAN FINANCIERO?

Los principales objetivos a la hora de confeccionar un Plan Financiero, son:

- Determinar todas las inversiones que requiere la empresa para ponerla en marcha, así como las que posteriormente prevea necesarias para el crecimiento y consolidación de la misma.
- Identificar las fuentes de financiación a las que se deba y pueda recurrir - tanto propias como ajenas - para llevar a cabo todas las inversiones necesarias; indicando la forma en que se prevé devolver la financiación ajena.



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

- Plan de Inversión Inicial
- Plan de Financiación
- Previsión de Ventas / Consumos
- Gastos de Explotación
- Previsión de Tesorería
- Cuenta de Pérdidas y Ganancias previsional
- Balance de Situación previsional
- Ratios y Conclusiones



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

1. Plan de Inversión Inicial

- **Gastos de constitución:** honorarios de letrados, notarios y registradores; impresión de memorias, boletines y títulos; tributos; publicidad registral, etc.
- **Gastos de primer establecimiento:** honorarios, gastos de viaje y otros para estudios previos de naturaleza técnica y económica; publicidad de lanzamiento; captación, adiestramiento y distribución de personal, etc.
- **Otros gastos amortizables:** ampliación de capital, formalización de deudas, etc.
- **Inmovilizado Intangible**
- **Inmovilizado Material**
- **Inmovilizado Financiero**
- **Circulante**



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

1. Plan de Inversión Inicial

– Inmovilizado Intangible

- Gastos de Investigación y Desarrollo
- Concesiones administrativas
- Propiedad industrial y patentes
- Fondo de comercio
- Aplicaciones informáticas
- Otro Inmovilizado Intangible

– Inmovilizado Material

- Terrenos
- Edificios y Construcciones
- Maquinaria y Utillaje
- Mobiliario
- Equipamiento informático
- Elementos de transporte
- Otro Inmovilizado

– Inmovilizado Financiero

- Depósitos o fianzas constituidos a largo plazo
- Otros: Participaciones en sociedades de garantía recíproca (SGR), etc.

– Circulante

- Existencias iniciales
- Provisión de fondos
- Otros: cualquier otro no previsto anteriormente



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

1. Plan de Inversión Inicial

Concepto	Importe Adquisición	% Amortización	Amortización Anual
Inmovilizado Intangible:			
Gastos de Investigación y Desarrollo			
Concesiones administrativas			
Propiedad industrial			
Fondo de comercio			
Aplicaciones informáticas			
Otro Inmovilizado Intangible			
Inmovilizado Material:			
Terrenos			



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

2. Plan de Financiación

Recursos aportados al inicio o de forma sucesiva por los propietarios y socios de la empresa. También incluiremos en este apartado la autofinanciación y recursos generados por la empresa (beneficios no distribuidos):

- Capital
- Autofinanciación
- Subvenciones
- Préstamos
- Créditos



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

2. Plan de Financiación

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



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

3. Previsión de Ventas / Consumos

Para cada uno de los productos o servicios que la empresa vaya a comercializar, tienen que relacionarse las unidades que se prevén vender, el precio unitario de productos, así como el coste unitario de cada producto o servicio comercializado.

En las empresas que comercializan productos o servicios que requieren un proceso de producción para su puesta a la venta, tendrá que realizarse un estudio detallado de los costes de producción.



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

3. Previsión de Ventas / Consumos

Concepto	Año
<i>Nombre Producto/Servicio</i>	
A. Previsión de Unidades Vendidas	
B. Precio venta por unidad	
Importe TOTAL VENTAS (A*B)	
C. Coste por unidad	
COSTES TOTAL (A*C)	
Margen Bruto sobre ventas (%)	
MARGEN BRUTO (€) (Total Ventas – Coste Total)	



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

4. Gastos de Explotación

- Gastos en I+D del ejercicio
- Reparaciones y conservación
- Servicios de profesionales independientes
- Transportes
- Primas de seguros
- Servicios bancarios y similares
- Publicidad, propaganda y relaciones públicas
- Suministros
- Comunicaciones
- Otros tributos
- Otros servicios: cualquier otro gasto no especificado
- Gastos de Personal



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

5. Previsión de Tesorería

Los conceptos manejados en este apartado son los mismos que los que se van a manejar posteriormente en la cuenta de explotación, pero en este caso se ha de considerar el momento en que se pagará o cobrará, independientemente de cuando se produzcan las compras y las ventas.

Nos ayudará a conocer las necesidades reales de dinero, al tener en cuenta los plazos de pago y cobro.



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

5. Previsión de Tesorería

CONCEPTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
Saldo Inicial						
Cobros						
Cobros clientes / ventas						
Subvenciones						
Capital/Recursos propios						
Préstamos						
Otra financiación						
Total cobros						



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

5. Previsión de Tesorería

CONCEPTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
Pagos						
Inversiones						
Pagos a proveedores						
Otros proveedores						
Sueldos y Salarios (Netos) de Personal contratado						
Seguridad Social de Personal contratado						
Retribuciones de personal no laboral						
Seguros Sociales de personal no laboral						
IRPF						
Otros tributos (IBI, IAE,...)						
Publicidad, propaganda y relaciones públicas						
Servicios de profesionales independientes						
Primas de seguros						
Arrendamientos y cánones						



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

5. Previsión de Tesorería

CONCEPTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
Gastos en I+D del ejercicio						
Suministros						
Comunicaciones						
Servicios bancarios y similares						
Reparaciones y conservación						
Transportes						
Otros servicios (gastos de viaje , formación, etc.)						
Gastos financieros de préstamos, créditos, etc.						
Devolución préstamos, créditos, etc.						
Total pagos						



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

5. Previsión de Tesorería

CONCEPTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
IVA repercutido						
IVA soportado						
Pago de IVA						
DIFERENCIA COBROS-PAGOS						
SALDO ANTERIOR						
SALDO ACUMULADO						



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

6. Cuenta de Pérdidas y Ganancias Previsional

- **Ventas y Consumos:** relacionados en el apartado 2 Previsiones de Ventas y Consumos.
- **Gastos de personal:** provisiones de número de personas contratadas y el coste total de personal (sueldo, seguridad social de la empresa, dietas, extras, etc)
- **Otros gastos de explotación:** resto de las cantidades empleadas en la gestión del negocio que no añaden valor a los activos y no son gastos de compra de materia prima.
- **Amortizaciones:** pérdida gradual de valor de un activo fijo a lo largo de su vida física o económica dando como gasto del ejercicio un porcentaje de su valor.
- **Gastos e ingresos financieros:** gastos de financiación (intereses, comisiones,...) tanto de créditos, préstamos, gastos financieros generales, como de descuentos y financiación de clientes, y gastos financieros comerciales; y ingresos de cuentas remuneradas, depósitos, etc que se pueden usar para los excesos de tesorería.
- **Impuesto sobre Beneficios**



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

6. Cuenta de Pérdidas y Ganancias Previsional

	Año 1	Año 2	Año 3
1. Ventas			
2. Coste de las Ventas			
3. Gastos de personal			
4. Otros gastos de explotación			
5. Amortizaciones			
A1. RESULTADO DE EXPLOTACION (1 - 2 - 3 - 4 - 5)			
6. Ingresos financieros			
7. Gastos financieros			
A2. RESULTADO FINANCIERO (6 - 7)			
A3. RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A1+A2)			
8. Impuesto sobre beneficios			
RESULTADO EJERCICIO (A3 - 8)			



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

6. Cuenta de Pérdidas y Ganancias Previsional

Ejemplo:

Elaborar la Cuenta de Pérdidas y Ganancias previsional, teniendo en cuenta las operaciones realizadas durante el ejercicio económico:

- Total compras de mercaderías: 70.000 €
- Importe de las ventas brutas: 150.000 €
- Devoluciones de ventas: 10.000 €
- Gastos anticipados al cierre del ejercicio anterior por valor de 250 €, correspondientes a la prima de seguros del año en curso.
- Gastos de personal: 18.000 €
- Intereses de préstamos: 550 €
- Amortizaciones: 9.000 €
- Valor de las existencias finales de mercaderías: 60.000 €, siendo el importe de las existencias a 1/1/2009 de 30.000 €
- Importe estimado del impuesto sobre beneficios: 5.000 €



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

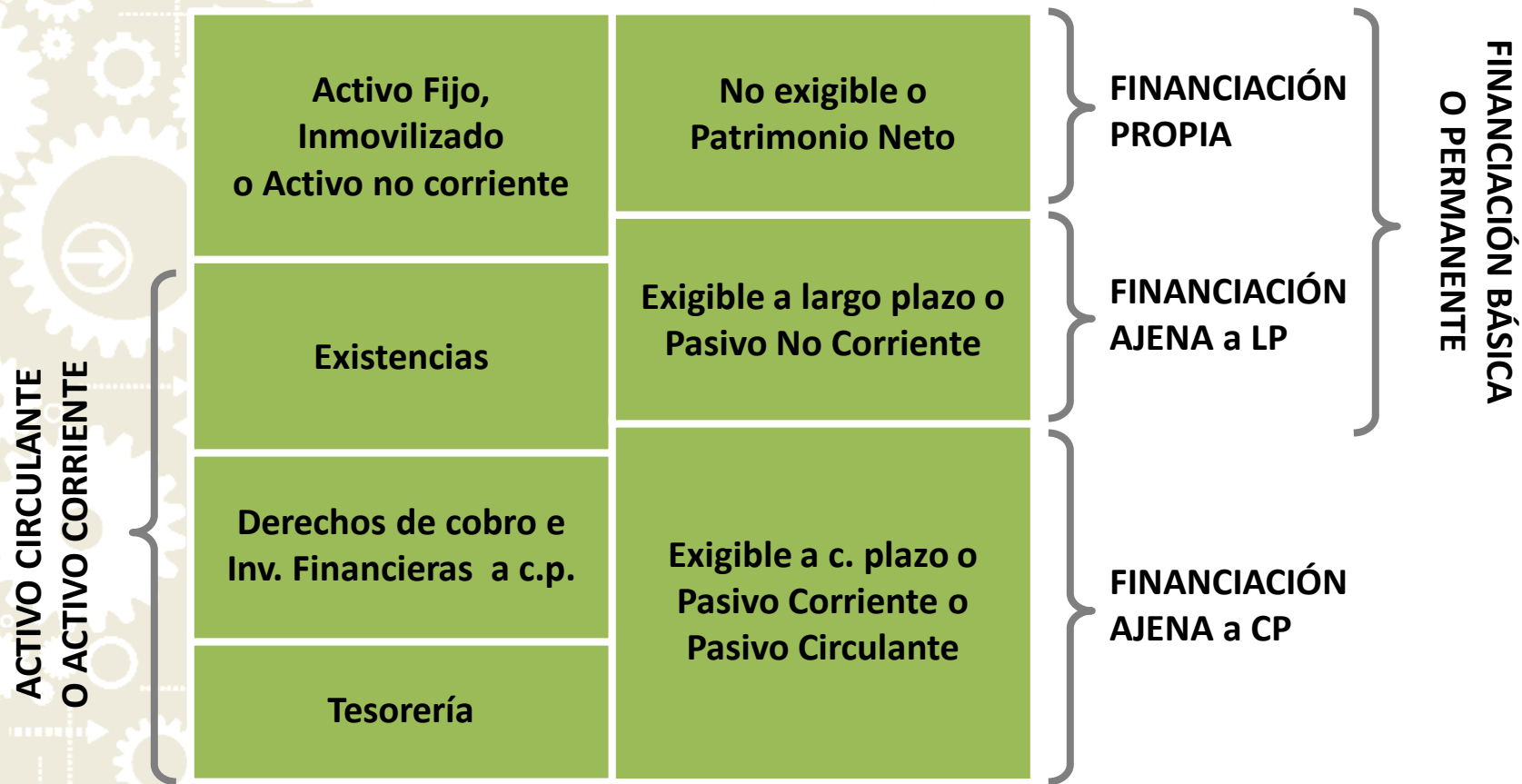
6. Cuenta de Pérdidas y Ganancias Previsional

	Año
1. Ventas (150.000€ - 10.000€)	140.000,00€
2. Coste de las Ventas (30.000€ + 70.000€ - 60.000€)	-40.000,00€
3. Gastos de personal	-18.000,00€
4. Otros gastos de explotación	-250,00€
5. Amortizaciones	-9.000,00€
A1. RESULTADO DE EXPLOTACION (1 - 2 - 3 - 4 - 5)	72.750,00€
6. Ingresos financieros	0,00€
7. Gastos financieros	-550,00€
A2. RESULTADO FINANCIERO (6 - 7)	-550,00€
A3. RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A1+A2)	72.200,00€
8. Impuesto sobre beneficios	-5.000,00€
RESULTADO EJERCICIO (A3 - 8)	67.200,00€



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

7. Balance de situación provisional



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

7. Balance de situación provisional

ACTIVO

– Activo No Corriente:

- Inmovilizado Intangible: activos no físicos y amortizables que consisten en un bien o derecho de la propiedad industrial o comercial
- Inmovilizado Material: parte del inmovilizado de la empresa compuesto por bienes inmuebles, o bienes muebles no destinados a la venta en el curso normal de las operaciones.
- Inmovilizado Financiero: activos financieros que se tiene como objetivo de filiales o participaciones estables.
- Amortización Acumulada: expresión del deterioro del activo fijo para su utilización en el proceso productivo.



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

7. Balance de situación previsional

ACTIVO

– Activo Corriente:

- Existencias: valor de las existencias, materias primas y auxiliares que se compran adicionalmente a la mercadería vendida en el período
- Clientes y otros deudores: recoge el saldo pendiente de cobro de clientes y otros deudores
- Tesorería: expresa la disponibilidad de recursos líquidos en caja



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

7. Balance de situación previsional

PATRIMONIO NETO Y PASIVO

– Patrimonio Neto

– Fondos Propios:

- Capital: importe del capital aportado por los accionistas para constituir el patrimonio social que les otorga sus derechos sociales.
- Reservas: son los beneficios no distribuidos que forman parte de los fondos propios de la empresa.
- Resultados del ejercicio: muestra el resultado (beneficio o pérdida) de forma informativa, como componente de los recursos propios de la empresa. (Su desglose se muestra en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias)



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

7. Balance de situación provisional

PATRIMONIO NETO Y PASIVO

– Patrimonio Neto

- Subvenciones, donaciones y legados recibidos:
 - Subvenciones al capital: importe de la ayuda económica concedida por la Administración por la realización de inversiones. Las concedidas por las Administraciones Públicas, tanto nacionales como internacionales, para el establecimiento o estructura fija de la empresa (activos no corrientes) cuando no sean reintegrables.
 - Donaciones y legados de capital: las donaciones y legados concedidos por empresas o particulares, para el establecimiento o estructura fija de la empresa (activos no corrientes) cuando no sean reintegrables.



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

7. Balance de situación previsional

PATRIMONIO NETO Y PASIVO

– Pasivo No Corriente

– Deudas a largo plazo:

- Deudas a largo plazo por préstamos recibidos: muestra la deuda pendiente sobre el dinero concedido por una entidad bancaria, con devoluciones superiores al año y con un coste financiero.
- Otra financiación a largo plazo: importe de las deudas pendientes de pago en el momento de cierre del ejercicio originadas por las inversiones y compra de mercaderías.



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

7. Balance de situación previsional

PATRIMONIO NETO Y PASIVO

– Pasivo Corriente

- Deudas a corto plazo con entidades de crédito: las contraídas con entidades de crédito por préstamos recibidos y otros débitos, con vencimiento superior a un año.
- Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar:
- Proveedores: saldos pendientes de pago por la compra de mercaderías.
- Acreedores: saldos pendientes de pago derivados de otros gastos de explotación.
- Administraciones Públicas: importe de los saldos pendientes con las Administraciones Públicas.
- Anticipos de clientes: entregas de clientes, normalmente en efectivo, en concepto de "a cuenta" de suministros futuros.



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

7. Balance de situación previsional

ACTIVO	Año 1	Año 2
Activo No Corriente:		
Inmovilizado Intangible		
Inmovilizado Material		
Inmovilizado Financiero		
Amortización Acumulada		
Activo Corriente:		
Existencias		
Clientes y otros deudores		
Tesorería		
Total activo		



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

7. Balance de situación provisional

PATRIMONIO NETO Y PASIVO		
PATRIMONIO NETO:		
Fondos propios:		
Capital social		
Reservas		
Resultados del ejercicio		
Subvenciones, donaciones y legados recibidos		
PASIVO NO CORRIENTE:		
Deudas a largo plazo:		
Deudas a largo plazo por préstamos recibidos		
Otra financiación a largo plazo		



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

7. Balance de situación provisional

PASIVO CORRIENTE:

Deudas a corto plazo con entidades de crédito

Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar:

Proveedores

Acreeedores

Administraciones Públicas

Anticipos de clientes

Total Pasivo



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

8. Ratios y conclusiones

En este apartado se expondrán los principales ratios que se derivan de todos los datos expuestos en el Plan Financiero, de forma que se pueda ver de forma rápida la situación de la empresa.

Además, se pueden redactar las conclusiones del redactor del Plan, a la vista de las cifras y teniendo en cuenta otros datos contenidos en el Plan de Negocio.



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

8. Ratios y conclusiones

Cash-Flow Bruto Anual, o Flujo de Caja: es un indicador de la tesorería generada por la empresa en un periodo de tiempo determinado.

Cash Flow = Resultado Neto + Amortizaciones + Provisiones

Un valor positivo indica que la empresa tendrá capacidad de generar tesorería anual



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

8. Ratios y conclusiones

Umbral de Rentabilidad o punto muerto o de equilibrio: es la cifra de ventas que una empresa debe alcanzar para no perder dinero (beneficio cero). En este punto el total de ingresos se iguala con el total de gastos:

$$\text{Umbral de Rentabilidad} = \frac{\text{Gastos Fijos}}{\left(1 - \frac{\text{Gastos Variables}}{\text{Ventas}}\right)}$$

Compararemos este valor con la previsión de ventas anuales para considerar si la empresa alcanzará el umbral de Rentabilidad



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

8. Ratios y conclusiones

Fondo de Maniobra: es la cantidad de recursos permanentes que el empresario debe aportar para que la actividad de la empresa funcione.

Fondo de Maniobra = Activo Corriente – Pasivo Exigible a Corto

Compararemos este valor con la previsión capital y subvenciones no reembolsables prevista, para indicar si son suficientes.



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

8. Ratios y conclusiones

Margen sobre Ventas o Margen Operativo: es el porcentaje de las ventas que suponen el margen del negocio en sí mismo, antes del impacto financiero, resultados extraordinarios e impuestos.

$$\text{Margen Operativo} = \frac{\text{BAI}}{\text{Activo Total}}$$

Nos dará los Euros de beneficios por cada Euro invertido



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

8. Ratios y conclusiones

Rotación del Activo: indica la relación que existe entre el volumen de negocio que genera la empresa y los activos que posee. Es un indicador de la eficiencia con que se gestionan los activos.

$$\text{Rotación del Activo} = \frac{\text{Ingresos por Ventas}}{\text{Activo Total Medio}}$$



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

8. Ratios y conclusiones

Rentabilidad Financiera: mide el beneficio obtenido por los accionistas por el capital que han invertido.

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Recursos Propios}}$$



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

8. Ratios y conclusiones

Apalancamiento: indica la parte del activo que está financiada con los fondos propios.

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Fondos Propios}}$$



ESTRUCTURA DEL PLAN FINANCIERO

8. Ratios y conclusiones

Ratio de Solvencia: indica la capacidad que tiene la empresa para hacer frente al pago de la totalidad de sus deudas respondiendo con sus activos totales. Es una garantía esencial para que los acreedores de la empresa puedan recuperar sus fondos.

$$\text{Ratio de Solvencia} = \frac{\text{Activo Real}}{\text{Recursos Ajenos + Provisiones}}$$

