

Informe

Plan de Empresa



PROYECTO EJEMPLO

Informe Realizado por: ASESORES EMPRESARIALES,S.A.

Plan de Empresa

I.Descripción del Proyecto	4.
1. Descripción de la Actividad Principal del proyecto	
2. Antecedentes del proyecto	
3. Presentación de los promotores del proyecto	
II.Recursos Humanos Necesarios.....	5.
III.Plan Comercial.....	6.
Paso 1: Descripción del Producto o Servicio.....	6.
Paso 2: Análisis de costes y cálculo del Punto Muerto.....	8.
Paso 3: Presupuesto de ventas y evolución de ingresos y gastos.....	14.
Paso 4: Política comercial de cobros y pagos.....	16.
IV.Plan Económico-Financiero	17.
1.Plan de Inversión	17.
2.Plan de Financiación	20.
3.Análisis de Viabilidad Económico-Financiera.....	23.

Anexo: Descripción de los criterios de análisis, cálculos y proyecciones

I. Criterios de análisis de viabilidad.....	26.
1.Variables utilizadas en el análisis de viabilidad económico-financiero..	27.
1.1) Análisis de viabilidad económica.....	27.
Paso 1:Definición de viabilidad económica.....	27.
Paso 2:Variable utilizada para medir la viabilidad económica.....	27.
Paso 3:Criterios de evaluación aplicados.....	28.
<i>Caso 1:Rechazo del Proyecto.....</i>	<i>29.</i>
<i>Caso 2:Posible :Rechazo del Proyecto.....</i>	<i>29.</i>
<i>Caso 3:Aceptación del Proyecto.....</i>	<i>29.</i>
<i>Caso 4:Proyecto Excelente.....</i>	<i>29.</i>
1.2) Análisis de Viabilidad Financiera.....	30.
Paso 1:Definición de Viabilidad Financiera.....	30.
Paso 2:Variable utilizada para medir la viabilidad Financiera.....	30.
Paso 3:Criterios de evaluación aplicados.....	30.
II.Datos utilizados en el cálculo de las proyecciones.....	31.
III.Análisis viabilidad Económico-Financiera del proyecto.....	42.
1.Análisis de la Viabilidad Económica del Proyecto.....	41.
1.1)Cálculo de la Rentabilidad Financiera Media del Proyecto.....	41.
1.2)Conclusiones.....	41.
2.Análisis de la Viabilidad Financiera del Proyecto.....	45.
2.1)Cálculo del Umbral mínimo de Solvenciadel Proyecto.....	45.
2.2)Conclusiones.....	45.

Estructura del Plan de Empresa

En el presente documento se hará una descripción del proyecto de inversión que se pretende llevar a cabo. Para ello, se hará un desglose de los distintos recursos humanos, técnicos y de capital, necesarios para llevar a buen término la futura iniciativa empresarial.

La estructura del plan es:

I.Descripción del Proyecto

II.Recursos Humanos necesarios

III.Plan Comercial

IV.Plan Económico-Financiero

Descripción del Proyecto **(I)**

En este apartado se realizará la descripción del proyecto que se pretende llevar a cabo, Esta descripción, se realizará en tres partes claramente diferenciadas como son:

1. Descripción de la actividad o actividades principales del proyecto.

El futuro proyecto comprende la creación de una asesoría integral de servicios relacionados con el sector de las nuevas tecnologías.

2. Antecedentes del Proyecto

La idea surgió al comprobar que la mayoría de las empresas no cuentan con personal especializado en este tipo de actividades relacionadas con las nuevas tecnologías. Por lo cual muchas de las decisiones referentes a la implantación o el uso de las mismas por parte de la empresa, suele no conllevar el incremento de productividad deseado, e incluso en ciertos casos, debido al desembolso realizado, puede disminuir.

3. Presentación de los Promotores.

El equipo humano que llevará a cabo el proyecto, es un equipo con amplia experiencia en el sector de las nuevas tecnologías. Dentro del equipo contamos con licenciados en Administración y dirección de empresas, Marketing e informática. Perfiles que se complementan de forma extraordinaria, posibilitando dar las mejores soluciones a nuestros clientes.

Recursos Humanos necesarios

(II)

Se ha estimado que se necesitará contar con una plantilla compuesta por 5 trabajadores, cada uno de los cuales tendrá asignadas, en función de su puesto de trabajo, ciertas tareas imprescindibles para el correcto desarrollo de la actividad.

En la siguiente tabla se resume la plantilla necesaria desglosada por los distintos puestos o cargos. También se hace mención al régimen de la seguridad social al cual estarán afiliados y el sueldo líquido mensual que recibirán.

Puesto o cargo a desempeñar	Nº trabajadores	Régimen Seguridad Social	Sueldo Líquido Mensual
Programador	1	Cuenta Ajena	1.500,00€
Asesor Financiero	1	Cuenta Ajena	1.500,00€
Comercial	2	Cuenta Ajena	900,00€
Experto en Marketing	1	Cuenta Ajena	1.500,00€

Antes de terminar con este punto, únicamente comentar que el sueldo líquido mensual es el importe que el trabajador cobrará una vez descontadas la seguridad social y el IRPF. Es decir, lo que el trabajador ingresará en su cuenta bancaria. Nos hemos decantado por indicar el sueldo líquido mensual (sueldo neto), en lugar del sueldo bruto, por considerar, que esta es la variable que más le interesa conocer a todo trabajador. Esta claro que el coste del trabajador para la empresa será superior a este sueldo líquido, este coste es el que se ha tenido en cuenta para el cálculo de los costes mensuales de la empresa.

El plan comercial se desglosará en cuatro pasos que son:

Paso 1: Descripción de producto o servicio.

Paso 2: Análisis de Costes y Cálculo del Punto Muerto.

Paso 3: Presupuesto de ventas y evolución prevista de ingresos y gastos.

Paso 4: Política comercial de cobros y pagos.

Por medio del plan comercial, realizaremos una descripción del producto o servicio ofertado por la empresa, así como un análisis de los costes en los que se incurrirán, además de una cuantificación de los objetivos comerciales que se esperan alcanzar. También se hará una mención a la política comercial de cobros y pagos.

Veamos cada uno de los apartados.

Paso 1: Descripción de producto o servicio.

En este apartado realizaremos la descripción del producto o servicio que será ofertado por la empresa, haciéndose mención de sus principales características, entre las cuales cabe destacar.

1. Descripción del producto o servicio:

Nosotros ofertaremos un servicio de asesoría integral en todo lo relacionado con el sector de las nuevas tecnologías. Los servicios principales son:

- Análisis de las necesidades operativas de nuestro cliente e implementación de los recursos informáticos necesarios para cubrirlos. Estos recursos incluirán tanto el desarrollo de las aplicaciones informáticas como la instalación de los equipos y su posterior mantenimiento.
- Realización de campañas de marketing online: Las campañas de marketing, constarán del desarrollo de los anuncios publicitarios (banners publicitarios) y su posicionamiento en los principales buscadores (Google, Yahoo, MSN).

2. Necesidades que cubre:

Por medio de nuestro servicio pretendemos cubrir todas las necesidades que pudieran surgir a nuestros futuros clientes, en relación a las nuevas tecnologías. Consiguiendo que incrementen su productividad (al automatizar ciertos procesos) y posicionarlos por delante de la competencia en Internet.

3. Ventajas respecto a la competencia:

Creemos que nuestra principal ventaja competitiva, es contar con un grupo interdisciplinar, con el cual podemos cubrir las principales áreas empresariales (administración, producción y marketing), de tal forma que siempre podremos tener una visión global de la situación de nuestro cliente analizando las verdaderas necesidades a cubrir en cada una de las áreas. Otra de las principales ventajas, es que al cubrir con nuestra plantilla todas las áreas de actividad, no será necesario externalizar ninguna tarea a realizar (por ejemplo implementación del sistema informático) con el consiguiente ahorro de costes para el cliente.

Paso 2: Análisis de Costes y cálculo del Punto Muerto.

Como sabemos, una de las primeras tareas que debe realizar todo emprendedor a la hora de embarcarse en un nuevo proyecto empresarial, es identificar y cuantificar los costes en los cuales incurrirá a la hora de desarrollar su actividad, estos costes es lo que se denomina estructura de costes de la empresa.

El conocimiento de la estructura de costes, nos permitirá calcular el punto muerto o umbral de rentabilidad. El punto muerto, nos indica el nivel de ventas que se debe alcanzar para empezar a obtener beneficio. Por tanto, esta variable habrá de ser tenida en cuenta a la hora de realizar el presupuesto de ventas, ya que si dicho presupuesto está por debajo del nivel marcado por el umbral de rentabilidad, obtendríamos pérdidas en lugar de beneficios, es decir, el punto muerto nos estará indicando el nivel mínimo que debe alcanzar el presupuesto de ventas que nosotros realicemos. Veamos pues, la estructura de costes y el punto muerto.

2.1. Estructura de Costes de la empresa

La estructura de costes de cualquier empresa se compone de dos tipos de costes que son:

[2.1.1 Costes Variables o del producto.](#)

[2.1.2 Costes fijos, generales o del periodo.](#)

Veamos cada uno de ellos.

[2.1.1 Costes Variables o del Producto](#)

Se considera que un coste es variable cuando está directamente relacionado con el nivel de actividad o ventas de la empresa. El coste variable más fácilmente identificable es el coste en materias primas o mercaderías, también se considera coste variable el gasto en mano de obra que se pueda imputar directamente a la fabricación o venta del producto, electricidad consumida en la fabricación, etc...

No obstante, para simplificar en cierta medida el cálculo de los costes variables de nuestro negocio, hemos optado por utilizar el % de margen de contribución al beneficio, por medio del cual, podremos cuantificar el valor de los costes variables sin perder rigor analítico.

% de Margen medio de Contribución al beneficio o Margen Bruto del negocio.

Se entiende por margen de contribución a la diferencia entre los ingresos por ventas y los costes variables en los que se incurren en la realización de dichas ventas. El margen de contribución medio considerado para el proyecto asciende a 80,00 %. Es decir, consideramos que de cada 100 € de ingresos que se generen en el desarrollo de la actividad, se obtendrán 80,00 € de margen, con los cuales se habrán de cubrir el resto de gastos en los cuales incurriríamos en el desarrollo de la actividad (costes fijos o de estructura) para una vez cubiertos estos, empezar a obtener beneficio.

2.1.2 Costes Fijos, Generales o del periodo.

Se consideran costes fijos, generales o del periodo, al resto de costes en los que incurre la empresa y que no están en función del nivel de actividad de la misma. Aquí se enmarcan los siguientes costes.

2.1.2.1 Sueldos y Salarios

Los sueldos y salarios son el coste asociado a los recursos humanos de la empresa. Suele ser la partida de mayor importancia dentro de los costes generales. Parte de los sueldos y salarios pueden considerarse como costes variables (mano de obra directa) pero nosotros asignaremos todos como costes fijos, ya que en principio la plantilla será fija al 100 % independientemente del volumen de actividad que se tenga.

Como se ha comentado en el párrafo anterior, el gasto en sueldos y salarios está íntimamente relacionado con la organización de Recursos Humanos de la empresa. En la siguiente tabla mostramos los costes de personal en los que incurrirá la empresa:

Puesto o cargo a desempeñar	Nº trabajadores	Seguridad Social mensual a cargo de la empresa	Gasto Mensual en Sueldos
Programador	1	538,99 €	1.796,63 €
Asesor Financiero	1	538,99 €	1.796,63 €
Comercial	2	582,69 €	1.942,31 €
Experto en Marketing	1	538,99 €	1.796,63 €
Totales Mensuales	5	2.199,66€	7.332,21€

Además de los gastos de personal, para el correcto desarrollo de la actividad, se deberá incurrir en otra serie de gastos fijos. Pasemos a comentarlos.

2.1.2.2 Estimación de Gastos de Servicios Exteriores

Los principales gastos en servicios externos a la empresa, en los que se incurrirá, vienen expresados en la siguiente tabla, en la cual se muestran agrupados por los distintos servicios a los que se refieren, indicándose también la periodicidad del gasto.

Servicios Exteriores	Periodicidad(1)	Importe en base imponible	% IVA
Material de Oficina	Mensual	100,00 €	0 %
Gastos en Investigación y Desarrollo	Mensual	0,00€	0%
Arrendamientos y cánones (alquiler)	Mensual	800,00€	16%
Reparaciones y conservación	Mensual	150,00€	16%
Servicios de Profesionales independientes	Mensual	0,00€	0%
Transportes	Mensual	0,00€	0%
Primas de seguros	Cuatrimestral	800,00€	0%
Servicios bancarios	Mensual	0,00€	0%
Publicidad, propaganda y relaciones públicas.	Mensual	1.000,00€	16%
Luz	Mensual	150,00€	16%
Teléfono	Mensual	200,00€	16%
Internet	Mensual	40,00€	16%
Otros Gastos	Mensual	200,00€	16%

(4) Periodicidad: Periodicidad con la que se estima se realizará el gasto. La periodicidad puede ser: Mensual, Bimensual, Trimestral, Cuatrimestral, Semestral o Anual.

Como se puede observar, estos gastos no tienen que tener la misma periodicidad, no obstante, al realizar los cálculos y proyecciones realizadas en el Anexo I, se realizará un prorrateo mensual para cada uno de los gastos, para realizar el cálculo del punto muerto mensual.

2.1.2.3 Tributos

A la hora de realizar cualquier actividad es necesario realizar el pago de ciertos tributos que en nuestro caso serán:

Tributos	Periodicidad	Importe
IAE	Mensual	0,00 €
Recurso Cameral	Mensual	0,00€
Impuestos Ayuntamiento	Trimestral	100,00€
Impuestos Diputación	Cuatrimestral	400,00€
Otros Tributos	Mensual	0,00€

Al igual que en el caso de los servicios exteriores, al realizar los cálculos y proyecciones se calculará un importe mensual estándar de cada tributo.

2.1.2.4 Gastos Financieros

Consideraremos gastos financieros al pago de los intereses de préstamos bancarios o cualquier otra fuente de financiación con coste que sea utilizada por la empresa. Por ello, para la cuantificación de estos costes, emplazamos al lector al punto IV. Plan Económico-Financiero, en el cual se hace mención de las fuentes de financiación utilizadas por la empresa así como de su coste.

2.2. Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad

Una vez hemos definido la estructura de costes de la empresa, distinguiendo entre costes fijos y costes variables. Podemos pasar a calcular el Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad. Para ello lo primero que haremos será definir el concepto de Punto Muerto.

Se considera Punto Muerto al volumen de ventas a partir del cual se comenzará a obtener beneficio. Por ello también se denomina Umbral de Rentabilidad, ya que nos está indicando el valor a partir del cual la rentabilidad será positiva.

La principal utilidad del Punto Muerto, es la de servir de guía a la hora de elaborar el presupuesto de ventas, ya que si el presupuesto de ventas estimado fuera inferior al Punto Muerto tendremos la certeza de que obtendremos pérdidas, de tal forma que siempre se deberán presupuestar unas ventas superiores al Punto Muerto.

Para el cálculo del Punto Muerto únicamente necesitaremos aplicar la siguiente fórmula:

$$\text{Punto Muerto} = \frac{\text{Costes Fijos}}{\text{Margen Contribución}}$$

Siendo la fórmula del cálculo del Margen de Contribución:

$$\text{Margen Contribución} = 1 - \frac{\text{Costes Variables}}{\text{Ventas}} * 100$$

En las siguientes tablas, vamos a ir desglosando los cálculos necesarios para obtener el valor del Punto Muerto.

Empezamos por el cálculo de los Costes Fijos.

Desglose de Costes Fijos		
Tipo de Gasto	Mensual	Anual
1. Gastos de personal	9.531,87 €	114.382,50 €
2. Otros gastos de explotación	3.015,00 €	36.180,00 €
3. Amortización	71,18 €	854,16 €
4. Intereses medios de préstamos	101,41 €	1.216,92 €
Total Costes Fijos	12.719,47 €	152.633,58 €

Como se puede observar, hemos calculado los Costes Fijos mensuales y anuales, esto es debido a que calcularemos un Punto Muerto medio mensual y uno anual.

Una vez desglosados los costes fijos y teniendo el importe del margen de contribución, pasaremos a calcular el Punto Muerto, aplicando su fórmula:

Los cálculos los presentamos a continuación:

Cálculo Punto Muerto		
Elemento	Mensual	Anual
Costes Fijos	12.719,47 €	152.633,58 €
Margen Contribución ¹	80,00 %	
Punto Muerto Financiero (B.A.I.)	15.899,33 €	190.791,97 €

¹ El margen de contribución lo hemos definido en el punto 2.1.1 *Costes Variables o del Producto* habiendo considerado que su valor es del 80,00 %.

En la siguiente tabla, comprobamos como los cálculos realizados son correctos:

Comprobación del Punto Muerto Financiero		
Elemento	Mensuales	Anuales
Ventas en el Punto Muerto	15.899,33 €	190.791,97 €
Costes Variables en el Punto Muerto (Punto Muerto*(1-80,00 %))	- 3.179,87 €	- 38.158,40 €
Margen Punto Muerto (Punto Muerto – Costes Variables)	12.719,47 €	152.633,58 €
Costes Fijos	- 12.719,47 €	- 152.633,58 €
BAI con Volumen de Ventas igual al Punto Muerto	0,00 €	0,00 €

Como se puede observar en la tabla anterior, en un nivel de ventas equivalente al Punto Muerto, el Beneficio Antes de Impuestos (B.A.I.) es igual a cero.

En función de los datos anteriores, podemos concluir que el presupuesto de ventas del primer año ha de ser como mínimo de 15.899,33 € al mes o de 190.791,97 € al año. Ya que si el presupuesto es inferior, se obtendrían pérdidas.

Teniendo este punto en consideración, pasaremos a realizar el presupuesto de ventas.

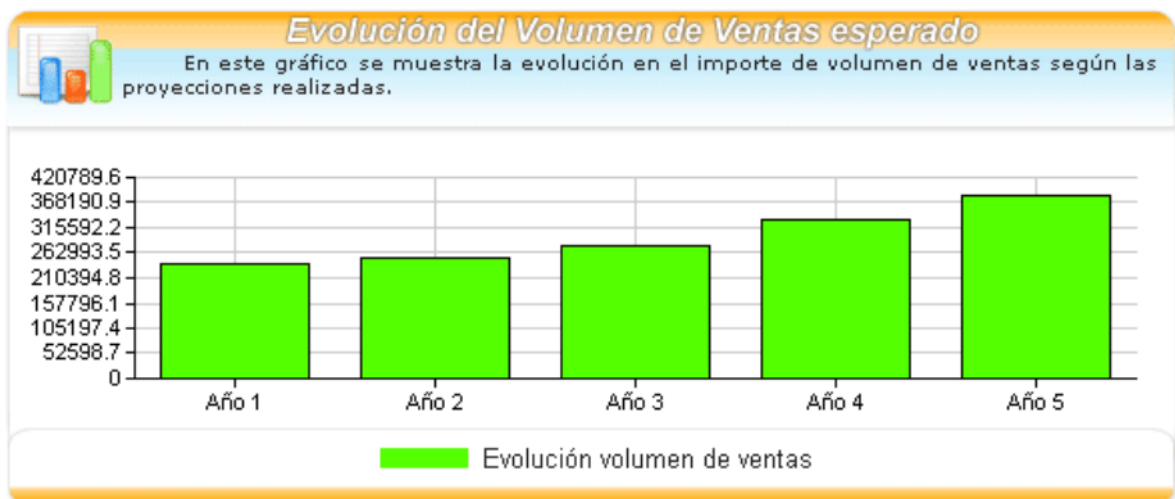
Paso 3: Presupuesto de ventas y evolución prevista de ingresos y gastos.

Una vez cuantificados los gastos en los que se prevé incurrirá la empresa, ha llegado la hora de hacer mención a la previsión de ventas. Tras analizar la situación actual del mercado y más concretamente el sector en el cual será llevada a cabo la actividad, hemos considerado que durante el primer año la empresa estará en disposición de alcanzar un volumen de ingresos de al menos 240.000,00 € anuales. Como se puede comprobar, este importe es superior al Punto Muerto anual que se calculó en el punto anterior, el cual asciende a 190.791,97 €, con lo que al alcanzar al volumen de ventas previsto, nos aseguraremos la obtención de beneficio en este primer periodo.

Tras este año inicial, hemos considerado que la evolución más probable de los ingresos será la mostrada en la siguiente tabla.

	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
% VARIACIÓN VOLUMEN DE VENTAS	5,00 %.	10,00 %.	20,00 %.	15,00 %.

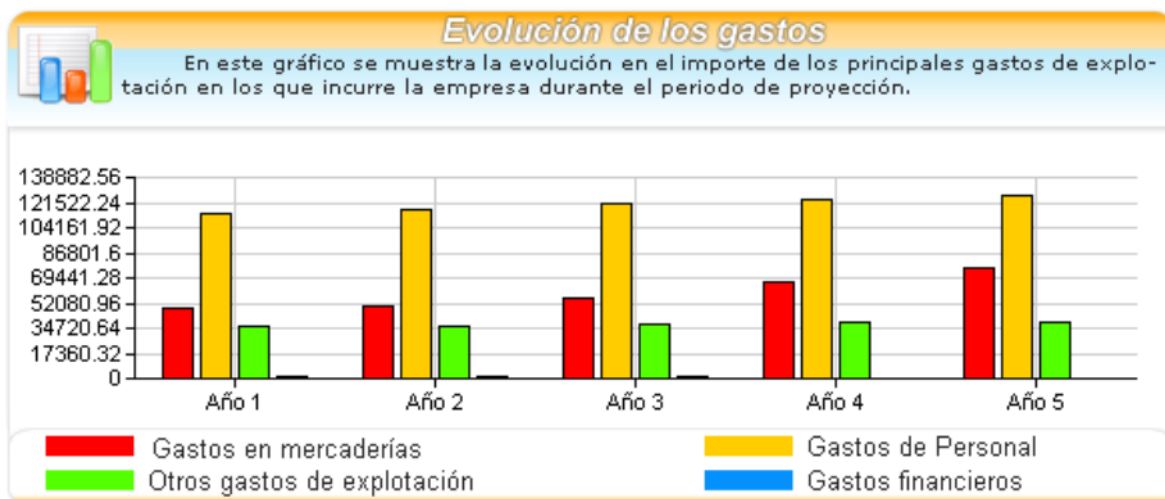
En función del volumen de ventas del primer periodo, y aplicando año a año la variación que hemos considerado en la tabla anterior, obtenemos los presupuestos de ventas para el resto de periodos, los cuales mostramos en el siguiente gráfico:



En lo referente a las principales partidas de gastos, se ha previsto que su evolución sea la mostrada en la siguiente tabla:

Tipo de Gasto	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
% VARIACIÓN COSTES DE MMPP O MERCADERÍAS	2,00 %.	2,00 %.	2,00 %.	2,00 %.
% VARIACIÓN COSTES PERSONAL	2,50 %.	2,50 %.	2,50 %.	2,50 %.
% VARIACIÓN COSTES GENERALES	2,50 %.	2,50 %.	2,50 %.	2,50 %.

En el siguiente gráfico se ha representado la evolución previsible de cada una de las partidas de gastos



Paso 4:Política Comercial de Cobros y Pagos

Debido a la actual situación de iliquidez por la que está atravesando la económica a nivel mundial, hemos considerado esencial, hacer una mención especial a la política de cobros y pagos que seguirá la empresa en el desarrollo de su actividad. Ya que esta política es de vital importancia en la gestión del Flujo de Caja.

La política de cobros a clientes y pagos a proveedores que desde la gerencia de la empresa se llevará a cabo será, realizar el cobro de las ventas 60 Días mientras que el pago de las compras a proveedores será a Al contado. Con esta política se pretenderá asegurar en la medida de lo posible la futura liquidez de la empresa.

Este apartado consta de tres subapartados que son:

1. Plan de Inversión

2. Plan de Financiación

3. Análisis de la Viabilidad Económico-Financiera

Por medio del desarrollo de estos subapartados, realizaremos un análisis de la estructura económico-financiera inicial con la que contará la empresa. Empezando por el desglose del plan de inversión (estructura económica), posteriormente el plan de financiación (estructura financiera) y acabando por realizar el análisis de viabilidad económico-financiera del proyecto. Veamos cada uno de los apartados.

1) Plan de Inversión

Todo proyecto necesitará contar, en su fase inicial, con una serie de inversiones encaminadas a la correcta consecución del mismo.

En principio estas inversiones deberán ajustarse lo máximo posible, buscando el equilibrio que nos permita contar con una estructura económica (activos) lo suficientemente robusta como para poder desarrollar correctamente nuestra actividad, pero evitando sobredimensionar la empresa, ya que un sobredimensionamiento (exceso de inversión inicial), podría disminuir la rentabilidad económica del proyecto, a la vez que haría necesario contar con una mayor estructura financiera (pasivo), lo cual disminuirá la rentabilidad financiera e incluso podría poner en peligro la solvencia del mismo (al tener que utilizar una mayor proporción de recursos ajenos con respecto a los recursos propios debido a la necesidad de financiar un mayor volumen de activos).

Para conseguir cuantificar en su justa medida el correcto volumen de inversiones iniciales, se hace indispensable desarrollar un presupuesto de inversión, en el cual se desglose uno a uno los elementos de inversión que serán necesarios. En el siguiente apartado, desglosaremos el presupuesto de Inversión necesario para llevar a cabo nuestro proyecto.

1.1 Presupuesto de Inversión

Como se ha comentado anteriormente, toda actividad económica necesita contar con una serie de bienes y derechos para su desarrollo. Este conjunto de bienes y derechos con los que la empresa cuenta es lo que en finanzas se denomina Activo de la empresa. El activo puede ser de dos tipos.

1.1.1. Activo Fijo o no corriente.

1.1.2. Activo Circulante o corriente.

Veamos cada uno de ellos y el desglose de los elementos que nos serán necesarios en el desarrollo de nuestra actividad.

1.1.1. Activo Fijo o no corriente.

Recoge bienes con permanencia en la empresa, por término general, superior a un año. Dependiendo de su naturaleza, estos elementos de activo fijo o no corriente pueden ser intangibles o materiales.

En las siguientes tablas detallamos, agrupados por tipos, los distintos elementos de activos fijos o no corrientes que serán necesarios para la puesta en marcha del proyecto, dando una breve descripción, indicando además, la cantidad necesaria, el importe unitario (en base imponible), el tipo de IVA al que están grabados y el número de años de amortización.

Inversión en Aplicaciones Informáticas

Nº Elemento	Descripción del Bien de Inversión	Cantidad	Importe	% IVA	Años de Amortización
1	Software de Contabilidad y Administración	1	800,00 €	16 %	6 Años
2	Licencia Adobe Photoshop	1	1.500,00€	16 %	6 Años

Inversión en Maquinaria

Nº Elemento	Descripción del Bien de Inversión	Cantidad	Importe	% IVA	Años de Amortización
1	Centralita telefónica	1	600,00 €	16 %	18 Años

Inversión en Equipos para el proceso de Información

Nº Elemento	Descripción del Bien de Inversión	Cantidad	Importe	% IVA	Años de Amortización
1	Equipo Multifunción	1	500,00 €	16 %	8 Años
2	Ordenadores para la plantilla	6	500,00€	16 %	8 Años

Teniendo en cuenta los datos anteriores, podemos obtener el importe total de inversión en activo fijo o no corriente, el cual ascenderá a 6.400,00 € (en base imponible).

Una vez detallada la inversión necesaria en activos fijos, pasemos a ver la inversión en activos circulantes o corrientes.

1.1.2. Activo Circulante o corriente.

Recoge bienes con permanencia en la empresa, por término general, inferior a un año. Estos bienes son los utilizados en el desarrollo de la actividad de la empresa (ciclo de explotación).

Para evitar posibles problemas de insolvencia, antes de iniciar cualquier negocio es conveniente contar con una cantidad inicial de dinero (activo circulante de mayor liquidez) con el cual poder ir afrontando los principales pagos de los primeros meses de actividad. En la siguiente tabla mostramos el número de meses de autonomía de cada uno de los principales gastos de explotación en los que incurriríamos en el desarrollo de nuestra actividad y el montante de dinero que supone.

PRESUPUESTO EN ACTIVO CIRCULANTE		
	Nº de meses de autonomía	Importe necesario
Stock de Mercaderías o MMPP	2 Meses.	9.440,00 €
Gastos Generales	2 Meses.	25.823,22 €
Cuotas de Préstamos	2 Meses	1.000,66 €
Presupuesto Total en Circulante		36.263,88 €

Como se puede observar, hemos considerado que para no tener futuros problemas de insolvencia, necesitamos contar con liquidez suficiente para poder afrontar el pago de por lo menos 2 meses de gastos corrientes. Esto implica que al iniciar la actividad deberemos tener en tesorería como mínimo 36.263,88 €. No obstante y debido a los gastos en los que se incurrirá en la puesta en marcha de la actividad (notaria, registro mercantil, etc...) hemos decidido incrementar el presupuesto total en activo circulante en 500,00 € más.

2) Plan de Financiación

Tras definir en el punto anterior la futura estructura económica de la empresa (activo), desglosada en el presupuesto de inversión. Ahora haremos mención a la estructura financiera con la que contara la nueva empresa, es decir, indicaremos cuales son los recursos que serán utilizados para financiar el presupuesto de inversión.

A la hora de financiar los activos de cualquier empresa, se pueden utilizar dos tipos distintos de fuentes de financiación como son, los recursos propios y los recursos ajenos. Veamos cada uno de ellos:

1. Recursos Propios: En principio, los recursos propios con los que cuenta todo proyecto se componen del capital que aportan los socios promotores. Estas aportaciones pueden ser en dinero o en especie. Con el paso del tiempo, los recursos propios, estarán constituidos además de por la aportación inicial de los socios, por las reservas, que serán los beneficios obtenidos y no distribuidos por la empresa. La principal característica de los recursos propios es que no son exigibles y por tanto la empresa no tendrá la obligación de devolverlos en ningún momento, por lo cual también se conocen como pasivo no exigible.

2. Recursos Ajenos. Son los recursos financieros procedentes de instituciones financieras, o terceras personas ajenas a la empresa (normalmente proveedores de inmovilizado). Esta financiación ajena ha de ser devuelta por la empresa por lo que también se denomina pasivo exigible. En función del plazo de devolución, tenemos 2 tipos de recursos ajenos:

2.1 Recursos ajenos a largo plazo: Nos indica el montante de los recursos ajenos que se deben devolver en un periodo superior a un año.

2.2 Recursos ajenos a corto plazo: Nos indica el montante de los recursos ajenos que se deben devolver durante el próximo año.

Lo primero que debemos definir es que proporción de Fondos propios y Fondos ajenos utilizaremos en la financiación del proyecto empresarial. En la siguiente tabla mostramos la proporción que pensamos nos asegurará un correcto nivel de solvencia.

Estructura Financiera	
Tipo de Recursos	% Sobre el Total del Pasivo
Fondos Propios	40,00 %
Fondos Ajenos	60,00 %
Total	100 %

Como se puede observar en la tabla, hemos considerado que con un porcentaje del 40,00 % de Fondos Propios, contaremos con un grado de autonomía lo suficientemente amplio como para no tener problemas de solvencia. También podemos observar como los fondos ajenos supondrán un 60,00 % del total de los recursos inicialmente utilizados.

La composición de estos recursos ajenos será la mostrada en la siguiente tabla.

Composición de los Recursos Ajenos	
% Total de Recursos asciende a:	
60,00 % del total del Pasivo.	
De los cuales:	
1. Proveedores de Inmovilizado son el:	
0,00 % del total de Pasivo	
2. Préstamos con Entidades de Crédito son el:	
60,00 % del total de Pasivo	

Para acabar con en análisis de la estructura financiera, en la siguiente tabla, se ha realizado un resumen de la composición del pasivo de la empresa mostrando el % de utilización de cada fuente de financiación, su importe y las condiciones que se habrán de negociar con los distintos proveedores de financiación.

RESUMEN ESTRUCTURA FINANCIERA (PASIVO)		
TIPO DE FUENTES DE FINANCIACIÓN	Importe	% del Pasivo
1. Aportación de los Promotores	17.675,15 €	40,00 %
2. Financiación por Préstamos con Entidades de Crédito (Principal - Gastos de formalización)	26.512,72 €	60,00 %
Principal	26.512,72 €	
Tipo Interés Nominal	5,00 %	
Años del préstamo	5,00 Años	
Tipo de Pago	Mensual	
% Gastos de Formalización	0,00 %	
Gastos de Formalización Estimados	0,00 €	
Cuota mensual	500,33 €	
Total Fuentes de Financiación (1 + 2)	44.187,87 €	100%

Una vez elaborado el presupuesto de inversión (Activo) y el plan de financiación (Pasivo), estamos en condición de elaborar el balance inicial. El cual mostramos a continuación.

Balance Inicial	
ACTIVO	PATRIMONIO NETO Y PASIVO
A) ACTIVO NO CORRIENTE	A) PATRIMONIO NETO
6.400,00 €	17.675,15 €
I. Inmovilizado intangible.	A-1) Fondos propios.
2.300,00 €	17.675,15 €
1. Desarrollo.	I. Capital.
0,00 €	17.675,15 €
2. Concesiones.	III. Reservas.
0,00 €	0,00 €
3. Patentes, licencias, marcas y similares.	1. Legal y estatutarias.
0,00 €	0,00 €
5. Aplicaciones informáticas.	B) PASIVO NO CORRIENTE
2.300,00 €	21.725,71 €
7. Otro inmovilizado intangible.	II Deudas a largo plazo.
0,00 €	21.725,71 €
II. Inmovilizado material.	2. Deudas con entidades de crédito.
4.100,00 €	21.725,71 €
1. Terrenos y construcciones.	5. Otros Pasivos Financieros
0,00 €	0,00 €
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material.	(Proveedores inmovilizado a L.P.)
4.100,00 €	
B) ACTIVO CORRIENTE	C) PASIVO CORRIENTE
37.787,87 €	4.787,01 €
II. Existencias.	III. Deudas a corto plazo.
0,00 €	4.787,01 €
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.	1. Deudas con entidades de crédito
1.024,00 €	4.787,01 €
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios.	5. Otros Pasivos Financieros
0,00 €	0,00 €
6. Otros créditos con las Administraciones Públicas.	(Proveedores inmovilizado a C.P.)
1.024,00 €	
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.	V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.
36.763,87 €	0,00 €
1. Tesorería.	1. Proveedores
36.763,87 €	0,00 €
	3. Acreedores varios.
	0,00 €
TOTAL ACTIVO (A + B)	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)
44.187,87 €	44.187,87 €

3) Análisis de la Viabilidad Económico-Financiera

Antes de embarcarse en la puesta en marcha de cualquier proyecto empresarial y asumir el riesgo inherente a su desarrollo, es imprescindible realizar un análisis para comprobar su viabilidad económico-financiera, de tal forma que los resultados obtenidos nos permitirán concluir si es conveniente llevar a cabo dicho proyecto, si hay que realizar alguna modificación o conviene abandonar la idea.

En este punto, comentaremos el resultado del análisis de viabilidad económico-financiera. No obstante, para una explicación más detallada de los cálculos y proyecciones realizadas emplazamos al lector a consultar el Anexo I: Cálculos y Proyecciones.

En el siguiente cuadro, se muestra la conclusión a la que se llega tras realizar el análisis de viabilidad económico-financiera del proyecto de inversión.



El actual proyecto puede clasificarse de excelente. Veamos los motivos.

Viabilidad Económica

Económicamente el proyecto ha demostrado ser excelente, ya que se obtiene una rentabilidad financiera media del 72,73 %. Esto hace que los 17.675,15 € de aportación inicial de los promotores se conviertan en 271.731,16 € en el año 5. Esta rentabilidad es muy difícil de conseguir en activos sin riesgo, como pudieran ser bonos del tesoro o depósitos bancarios, por lo que siempre que se cumplan las proyecciones establecidas, se puede considerar como un buen proyecto de inversión.

Viabilidad Financiera

Desde el punto de vista financiero, el proyecto ha demostrado ser solvente, al mantener todos los años el saldo de tesorería por encima del umbral de insolvencia. Lo cual minimiza el posible riesgo inherente a cualquier proyecto de inversión.

Anexo I: ***critérios de análise,*** ***cálculos*** ***y proyecciones***



Anexo I

Descripción de los criterios de análisis, cálculos y proyecciones

En el presente anexo se muestran los criterios utilizados en el análisis económico-financiero, así como los cálculos realizados, las proyecciones económico financieras y las conclusiones a las que se han llegado.

Este anexo se compone de:

I. Descripción de los criterios de análisis de viabilidad

II. Datos necesarios para el cálculo de las proyecciones

III. Análisis de viabilidad Económico-Financiera del proyecto

Veamos cada uno de los apartados.

Antes de realizar las proyecciones y desarrollar los cálculos que han sido necesarios para llevar a cabo el análisis de viabilidad económico-financiera, daremos una breve explicación de las variables y criterios utilizados en el mismo.

1. Variables y criterios utilizados en el análisis de viabilidad económico-financiera

Realizaremos la explicación por medio de tres pasos que aplicaremos tanto al análisis económico como al financiero.

- [Paso 1: Definir el concepto de Viabilidad.](#)
- [Paso 2: Indicar la variable que utilizaremos para medir la viabilidad.](#)
- [Paso 3: Indicar los criterios de evaluación aplicados a la variable utilizada.](#)

1.1 Análisis de Viabilidad Económica.

Paso 1: Definición de Viabilidad Económica.

Un proyecto demostrará ser viable económicamente, siempre que se obtenga de él, una rentabilidad positiva y aceptable. Por lo tanto, para medir la rentabilidad habrá que analizar los beneficios previstos y relacionarlos con la inversión necesaria para obtenerlos.

Paso 2: Variable utilizada para medir la Viabilidad Económica

La medida de rentabilidad más utilizada en cualquier empresa es la relación (ratio) entre el Resultado del Ejercicio y los Fondos Propios utilizados. Esta relación o razón es lo que en finanzas se denomina **Rentabilidad Financiera** de la empresa y se suele expresar en porcentaje, siendo su fórmula:

$$RF = \frac{\text{Resultado Neto}_{\text{anual}}}{\left(\frac{\text{Fondos Propios}_{\text{iniciales}} + \text{Fondos Propios}_{\text{finales}}}{2} \right)} * 100$$

Esta ratio o razón, indica el beneficio neto obtenido por cada 100 € aportados por los promotores al proyecto.

No obstante, aunque nosotros haremos mención a esta medida tradicional de rentabilidad, hemos optado por utilizar una variable diferente para nuestro análisis. A esta variable la hemos denominado **Rentabilidad Financiera Media** y nos indica el interés con el que nos tendrían que remunerar por invertir una cantidad de dinero igual a la inicialmente aportada por los socios, para que al cabo de 5 años, tuviésemos un montante de dinero igual a los fondos propios del quinto año de proyección (valor que alcanzará la inversión inicial de los promotores en el proyecto).

Este interés será el que iguale la siguiente expresión:

$$Rf_{media} \rightarrow \text{Fondos Propios Año}_5 = \text{Aportación Inicial} * (1 + \text{Interés})^5$$

Una vez calculada esta Rentabilidad Financiera Media, los criterios que aplicaremos en el análisis serán.

[Paso 3: Criterios de evaluación aplicados para medir la Viabilidad Económica](#)

A la hora de utilizar la Rentabilidad Financiera Media como indicador de la viabilidad económica, lo que haremos es compararla con la rentabilidad que los promotores obtendrían si invirtieran su dinero en activos financieros sin riesgo como pueden ser, depósitos bancarios, o deuda pública, de tal forma que si la rentabilidad financiera media que los promotores obtienen del futuro proyecto no supera en una cierta medida a la rentabilidad que se obtendría invirtiendo en dichos activos sin riesgo, el proyecto no podrá ser considerado viable desde el punto de vista económico. Ya que los promotores podrían invertir su dinero en bonos, letras o depósitos bancarios (activos financieros sin riesgo) con los cuales obtendrían una rentabilidad parecida a la del proyecto sin incurrir en ningún riesgo.

Concretamente el criterio que utilizaremos en nuestro análisis, será comparar la rentabilidad financiera media que obtenemos en nuestro proyecto con la tasa libre de riesgo de la economía (normalmente el interés de las obligaciones a 10 años), de tal forma que al realizar esta comparación, podremos encontrarnos en 4 posibles casos.

[Caso 1: Rechazo del Proyecto.](#)

[Caso 2: Posible Rechazo del Proyecto.](#)

[Caso 3: Aceptación del Proyecto.](#)

[Caso 4: Proyecto Excelente.](#)

Veamos cuando se dará cada uno de los posibles casos.

[- Caso 1: Rechazo del Proyecto.](#)

Criterio: Rentabilidad Financiera Media del Proyecto < 0.

Rechazaremos el proyecto, siempre que la rentabilidad financiera media obtenida sea negativa, ya que esto será debido a que los fondos propios del año 5 serán menores que los fondos iniciales, lo cual indica que el resultado acumulado de los 5 años es negativo.

[- Caso 2: Posible rechazo del Proyecto.](#)

Criterio: $0 < \text{Rentabilidad Financiera Media del Proyecto} < 2 \text{ veces Tasa libre de Riesgo}$

Nos encontraremos en este caso, cuando la rentabilidad financiera media del proyecto aún siendo positiva es menor al doble de la tasa libre de riesgo. En este caso, si el proyecto llevado a cabo no supone el autoempleo de los promotores (es decir, los promotores no cobran rentas de trabajo por participar en negocio), puede no ser aconsejable llevarlo a cabo. Ya que la única vía de recuperación del capital invertido que tendrán los promotores, será la rentabilidad del proyecto, y si esta no llega al menos, al doble de la rentabilidad de la tasa libre de riesgo, puede no merecer la pena el riesgo en el que se incurrirá en el desarrollo del mismo.

[- Caso 3: Aceptación del Proyecto.](#)

Criterio: $2 \text{ veces Tasa libre de Riesgo} < \text{Rentabilidad Financiera Media del Proyecto} < 4 \text{ veces Tasa libre de Riesgo}$

Nos encontraremos en este caso, cuando la rentabilidad financiera media del proyecto está comprendida entre 2 y 4 veces la tasa libre de riesgo. En este caso, consideraremos que merecerá la pena emprender el proyecto, ya que con él, los promotores podrán conseguir como mínimo (siempre que se cumplan las estimaciones) una rentabilidad media 2 veces superior a la que conseguirían invirtiendo en un activo sin riesgo y podrían conseguir hasta 4 veces dicha rentabilidad.

[- Caso 4: Proyecto Excelente](#)

Criterio: Rentabilidad Financiera Media del Proyecto > 4 veces Tasa libre de Riesgo

Nos encontraremos en este caso, cuando la rentabilidad financiera media del proyecto sea más de 4 veces la tasa libre de riesgo. En este caso, consideraremos que merecerá la pena emprender el proyecto, ya que la rentabilidad que se presupone se obtendrá del mismo es muy superior a la que se obtendría invirtiendo nuestro dinero en activos sin riesgo.

1.2 Análisis de Viabilidad Financiera.

Paso 1: Definición de Viabilidad Financiera.

Un proyecto será viable desde el punto de vista financiero, siempre y cuando, en todo momento, demuestre contar con recursos suficientes para poder hacer frente a las obligaciones de pago contraídas en su desarrollo. Esta capacidad de hacer frente a las obligaciones de pago es lo que en finanzas se denomina Solvencia.

Paso 2: Variable utilizada para medir la Viabilidad Financiera

El análisis de la Solvencia se realiza de una forma relativamente sencilla, ya que una empresa demostrará ser solvente siempre que el saldo de su cuenta de tesorería sea positivo. Por lo tanto, la variable que utilizaremos para ver el nivel de Solvencia, será el saldo de tesorería de cada año.

Paso 3: Criterios de evaluación aplicados para medir la Viabilidad Financiera

El criterio que se suele utilizar para determinar si existirán problemas de Solvencia, es comprobar que el saldo de tesorería de cada año sea positivo.

No obstante nosotros, aplicando el principio de prudencia, y siendo conscientes de que en cualquier periodo puede producirse un desajuste entre los cobros y los pagos previstos, consideraremos un umbral mínimo de solvencia, el cual equivaldrá a mantener un mínimo de Tesorería igual al 10,00 % del Pasivo Corriente presupuestado para cada periodo. Este umbral nos permitirá hacer frente a cualquier imprevisto. De esta forma si en algún momento la empresa, aún contando con un saldo de tesorería positivo, se encontrase por debajo del umbral de solvencia, se podrá decir que el proyecto podría tener problemas de solvencia, al no contar con un colchón lo suficientemente amplio como para cubrir los posibles imprevistos, lo cual nos impedirá asegurar la viabilidad financiera del proyecto.

Datos utilizados en el cálculo de las proyecciones (II)

Una vez comentados en el apartado anterior, los criterios que utilizaremos a la hora de realizar el análisis de viabilidad económico-financiera. Únicamente nos queda realizar una descripción detallada de los pasos llevados a cabo para elaborar la proyección de los estados financieros (Balance de situación, Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Estado de Flujo de Efectivo) y los cálculos necesarios para su realización.

Los pasos llevados a cabo para elaborar la proyección de estados financieros, son:

- **Paso 1:** Elaborar el Balance de Situación inicial.
- **Paso 2:** Elaborar la cuenta de Pérdidas y Ganancias del año 1.
- **Paso 3:** Elaborar el Estado de Flujos de Efectivo del año 1.
- **Paso 4:** Proyecciones de Estados Financieros para cinco años.

Paso 1: Elaboración del Balance de Situación Inicial

El balance de situación, es un documento contable que se compone de dos partes claramente diferenciadas:

- **Activo:** Nos muestra la **estructura económica** con la que cuenta la empresa en el desarrollo de su actividad. Esta estructura está compuesta por los bienes y derechos de cobro.
- **Pasivo:** Nos muestra la **estructura financiera** de la empresa, es decir, nos muestra el origen de los recursos utilizados para financiar los activos de la empresa. El pasivo a su vez esta formado por:
 - **Recursos propios:** Vienen indicados en el patrimonio neto. En el balance inicial, estos recursos son las aportaciones de los socios. Estos recursos no han de ser devueltos por la empresa, por lo cual se les denomina pasivo no exigible.
 - **Recursos Ajenos:** Vienen indicados en el pasivo no corriente y pasivo corriente del balance. Estos recursos normalmente son aportados por agentes ajenos a la empresa y su principal característica es que han de ser devueltos en un cierto periodo de tiempo, es por ello por lo que se les denomina pasivo exigible.

Como se ha comentado en los párrafos anteriores, la propia composición económico-financiera del balance de situación, nos está indicando cuales son los datos necesarios para su elaboración. Los datos del Activo los obtendremos del presupuesto de inversión inicial, mientras que para la elaboración del Pasivo necesitamos los datos recogidos en el plan de financiación. En función de los datos obtenidos del presupuesto de inversión y el plan de financiación se obtiene el siguiente balance de situación inicial.

Balance Inicial

ACTIVO	
A) ACTIVO NO CORRIENTE	6.400,00 €
I. Inmovilizado intangible.	2.300,00 €
1. Desarrollo.	0,00 €
2. Concesiones.	0,00 €
3. Patentes, licencias, marcas y similares.	0,00 €
5. Aplicaciones informáticas.	2.300,00 €
7. Otro inmovilizado intangible.	0,00 €
II. Inmovilizado material.	4.100,00 €
1. Terrenos y construcciones.	0,00 €
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material.	4.100,00 €
B) ACTIVO CORRIENTE	37.787,87 €
II. Existencias.	0,00 €
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.	1.024,00 €
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios.	0,00 €
6. Otros créditos con las Administraciones Públicas.	1.024,00 €
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.	36.763,87 €
1. Tesorería.	36.763,87 €
TOTAL ACTIVO (A + B)	44.187,87 €

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
A) PATRIMONIO NETO	17.675,15 €
A-1) Fondos propios.	17.675,15 €
I. Capital.	17.675,15 €
III. Reservas.	0,00 €
1. Legal y estatutarias.	0,00 €
B) PASIVO NO CORRIENTE	21.725,71 €
II Deudas a largo plazo.	21.725,71 €
2. Deudas con entidades de crédito.	21.725,71 €
5. Otros Pasivos Financieros (Proveedores inmovilizado a L.P.)	0,00 €
C) PASIVO CORRIENTE	4.787,01 €
III. Deudas a corto plazo.	4.787,01 €
5. Deudas con entidades de crédito. (Proveedores de inm. a C.P.)	4.787,01 €
5. Otros Pasivos Financieros (Proveedores inmovilizado a C.P.)	0,00 €
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.	0,00 €
1. Proveedores	0,00 €
3. Acreedores varios.	0,00 €
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	44.187,87 €

Paso 2: Elaboración de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias del año 1

La cuenta de Pérdidas y Ganancias es un documento contable en el cual se muestra el resultado obtenido durante el ejercicio económico. Mostrándose, los ingresos obtenidos por la empresa durante el periodo y los gastos en los cuales se ha incurrido para la obtención de dichos ingresos, estos gastos a su vez se descomponen en los gastos propios del ciclo de explotación y los gastos financieros en los que se habrá de incurrir por la utilización de recursos ajenos. El resultado del ejercicio, se obtiene por la diferencia entre los ingresos y gastos.

La cuenta de Pérdidas y Ganancias del año 1, es la mostrada a continuación.

A) OPERACIONES CONTINUADAS	año 1
1. Importe neto de la cifra de negocios.	240.000,00 €
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación.	0,00 €
4. Aprovisionamientos.	- 48.000,00 €
a) Consumo de mercaderías.	- 48.000,00 €
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles.	0,00 €
6. Gastos de personal.	- 114.382,50 €
a) Sueldos, salarios y asimilados.	- 87.986,54 €
b) Cargas sociales.	- 26.395,96 €
7. Otros gastos de explotación.	- 36.180,00 €
a) Servicios exteriores.	- 34.580,00 €
Gastos de constitución	- 500,00 €
Gastos Generales	- 34.080,00 €
b) Tributos.	- 1.600,00 €
8. Amortización del inmovilizado.	- 854,16 €
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	40.583,34 €
15. Gastos financieros.	- 1.216,92 €
b) Por deudas con terceros.	- 1.216,92 €
A.2) RESULTADO FINANCIERO	- 1.216,92 €
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A.1+A.2)	39.366,42 €
19. Impuestos sobre beneficios.	- 13.778,25 €
A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS (A.3+19)	25.588,17 €
20. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos	- €
A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO (A.4+20)	25.588,17 €

Paso 3: Elaborar el Estado de Flujos de Efectivo del año 1.

El Estado de Flujos de Efectivo es un nuevo documento contable, en el cual se informa sobre los movimientos de tesorería realizados en el ejercicio. Por medio del análisis de este documento financiero se podrá comprobar la capacidad que demuestra la empresa de generar efectivo. Los movimientos de efectivo realizados durante el ejercicio pueden deberse a la realización de tres actividades distintas como son:

- **Flujos de efectivo por Actividades de Explotación:** Nos indican los flujos de efectivo generados por la actividad principal de la empresa.
- **Flujos de efectivo por Actividades de Inversión:** Nos indican los flujos de efectivo generados por la inversión (disminución de efectivo) o desinversión (incremento de efectivo) realizados por la empresa.
- **Flujos de Efectivo por Actividades de Financiación:** Nos indican los flujos de efectivo generados por actividades financieras, normalmente la concesión de préstamos a favor de la empresa (incremento de efectivo) o devolución de préstamos (disminución de efectivo).

A continuación mostramos el estado de flujos de efectivo inicial y del año 1:

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

	Inicio	Año 1
A) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACION		
1. Resultado del ejercicio antes de impuestos	0,00 €	39.366,42 €
2. Ajuste del resultado:	0,00 €	2.071,08 €
a) Amortización del inmovilizado (+)	0,00 €	854,16 €
h) Gastos financieros (+)	0,00 €	1.216,92 €
3. Cambios en el capital corriente	- 1.024,00 €	- 48.576,95 €
a) Existencias (+/-)	0,00 €	0,00 €
b) Deudores y otras cuentas a cobrar (+/-)	- 1.024,00 €	- 69.776,00 €
d) Acreedores y otras cuentas a pagar (+/-)	0,00 €	21.199,05 €
4. Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación	0,00 €	- 14.995,17 €
a) Pagos de intereses (-)	0,00 €	- 1.216,92 €
d) Cobros / pagos impuesto sobre beneficios (+/-)	0,00 €	- 13.778,25 €
5. FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACION (+/-1+/-2+/-3+/-4)	- 1.024,00 €	- 22.134,62 €
B) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSION		
6. Pagos por inversiones	- 6.400,00 €	0,00 €
b) Inmovilizado intangible	- 2.300,00 €	0,00 €
c) Inmovilizado material (-)	- 4.100,00 €	0,00 €
8. FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSION (6+7)	- 6.400,00 €	0,00 €
C) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		
9. Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio	17.675,15 €	0,00 €
a) Emisión de instrumentos de patrimonio	17.675,15 €	0,00 €
- Aportaciones de los socios	17.675,15 €	0,00 €
10. Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero	26.512,72 €	- 4.787,01 €
a) Emisión:	26.512,72 €	0,00 €
2. Deudas con entidades de crédito y otros pasivos financieros	26.512,72 €	0,00 €
b) Devolución y amortización de:	0,00 €	- 4.787,01 €
2. Deudas con entidades de crédito (-)	0,00 €	- 4.787,01 €
12. Flujos de efectivo de las actividades de financiación (+/-9+/-10)	44.187,87 €	- 4.787,01 €
E) AUMENTO/DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO (+/-5+/-8+/-12)	36.763,87 €	- 26.921,63 €
Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio	0,00 €	36.763,87 €
Efectivo o equivalentes al final del ejercicio	36.763,87 €	9.842,25 €

Este documento será el utilizado para realizar el análisis de solvencia, ya que en él se encuentra al saldo final de tesorería que la empresa tiene cada año. Y será este valor el que debemos comprobar que se encuentre siempre por encima del umbral de solvencia indicado.

Paso 4: Proyecciones de los Estados Financieros

Una vez elaborado el Balance de Situación, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias y el Estado de Flujo de Efectivo del primer año, estamos en disposición de elaborar las proyecciones de los estados para el resto de los años que serán utilizados en el análisis de viabilidad.

Para realizar las proyecciones, se debe seguir año a año el siguiente esquema:

- Primero: Calcular la cuenta de Pérdidas y Ganancias del año.
- Segundo: Calcular el Balance de Situación a Final del año a partir de los datos de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.
- Tercero: Calcular el Estado de Flujo de Efectivo del año, teniendo en cuenta la evolución del Balance de Situación y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Partiendo del año 1 y aplicando estos pasos para cada periodo, teniendo en cuenta las expectativas de evolución tanto de ingresos como de gastos mencionados en el *Plan Comercial*. *Paso 3: Presupuesto de ventas y evolución prevista de ingresos y gastos.* Hemos obtenido los siguientes estados financieros provisionales.

Proyecciones Económico Financieras



Proyecciones de los Estados Financieros

ACTIVO						
	Inicial	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
A) ACTIVO NO CORRIENTE	6.400,00 €	5.545,83 €	4.691,67 €	3.837,50 €	2.983,33 €	2.129,17 €
I. Inmovilizado intangible.	2.300,00 €	1.916,67 €	1.533,33 €	1.150,00 €	766,67 €	383,33 €
1. Desarrollo.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
2. Concesiones.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
3. Patentes, licencias, marcas y similares.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
5. Aplicaciones informáticas.	2.300,00 €	1.916,67 €	1.533,33 €	1.150,00 €	766,67 €	383,33 €
7. Otro inmovilizado intangible.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
II. Inmovilizado material.	4.100,00 €	3.629,17 €	3.158,33 €	2.687,50 €	2.216,67 €	1.745,83 €
1. Terrenos y construcciones.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado	4.100,00 €	3.629,17 €	3.158,33 €	2.687,50 €	2.216,67 €	1.745,83 €
3. Inmovilizado en curso y anticipos.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
VI. Activos por impuesto diferido.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
B) ACTIVO CORRIENTE	37.787,87 €	80.642,25 €	109.087,53 €	152.041,23 €	230.720,75 €	330.866,63 €
II. Existencias.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.	1.024,00 €	70.800,00 €	74.340,00 €	81.774,00 €	98.128,80 €	112.848,12 €
1. Clientes por ventas	0,00 €	70.800,00 €	74.340,00 €	81.774,00 €	98.128,80 €	112.848,12 €
6. Otros créditos con las Administraciones.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Deudor por IVA	1.024,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.	36.763,87 €	9.842,25 €	34.747,53 €	70.267,23 €	132.591,95 €	218.018,51 €
1. Tesorería.	36.763,87 €	9.842,25 €	34.747,53 €	70.267,23 €	132.591,95 €	218.018,51 €
2. Otros activos líquidos equivalentes.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
TOTAL ACTIVO (A + B)	44.187,87 €	86.188,08 €	113.779,20 €	155.878,73 €	233.704,08 €	332.995,80 €

PATRIMONIO NETO Y PASIVO						
	Inicial	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
A) PATRIMONIO NETO	17.675,15 €	43.263,32 €	73.163,17 €	113.861,53 €	181.029,94 €	271.731,16 €
A-1) Fondos propios.	17.675,15 €	43.263,32 €	73.163,17 €	113.861,53 €	181.029,94 €	271.731,16 €
I. Capital.	17.675,15 €	17.675,15 €	17.675,15 €	17.675,15 €	17.675,15 €	17.675,15 €
III. Reservas.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
1. Legal y estatutarias.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
V. Resultados de ejercicios anteriores.	0,00 €	0,00 €	25.588,17 €	55.488,02 €	96.186,38 €	163.354,79 €
1. Remanente.	0,00 €	0,00 €	25.588,17 €	55.488,02 €	96.186,38 €	163.354,79 €
2. (Resultados negativos de ejercicios anteriores).	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
VII. Resultado del ejercicio.	0,00 €	25.588,17 €	29.899,85 €	40.698,36 €	67.168,41 €	90.701,21 €
VIII. (Dividendo a cuenta).	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
B) PASIVO NO CORRIENTE	21.725,71 €	16.693,79 €	11.404,42 €	5.844,44 €	0,00 €	0,00 €
II Deudas a largo plazo.	21.725,71 €	16.693,79 €	11.404,42 €	5.844,44 €	0,00 €	0,00 €
2. Deudas con entidades de crédito.	21.725,71 €	16.693,79 €	11.404,42 €	5.844,44 €	0,00 €	0,00 €
5. Otros Pasivos Financieros (Prov a L.P.)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
C) PASIVO CORRIENTE	4.787,01 €	26.230,97 €	29.211,61 €	36.172,76 €	52.674,14 €	61.264,64 €
III. Deudas a corto plazo.	4.787,01 €	5.031,92 €	5.289,37 €	5.559,98 €	5.844,44 €	0,00 €
2. Deudas con entidades de crédito.	4.787,01 €	5.031,92 €	5.289,37 €	5.559,98 €	5.844,44 €	0,00 €
5. Otros Pasivos Financieros	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.	0,00 €	21.199,05 €	23.922,24 €	30.612,78 €	46.829,70 €	61.264,64 €
1. Proveedores	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
3. Acreedores varios.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
6. Otras deudas con las Administraciones Públicas.	0,00 €	21.199,05 €	23.922,24 €	30.612,78 €	46.829,70 €	61.264,64 €
Acreedor por IVA	0,00 €	7.420,80 €	7.822,32 €	8.698,28 €	10.662,10 €	12.425,53 €
Acreedores por Impuesto de sociedades	0,00 €	13.778,25 €	16.099,92 €	21.914,50 €	36.167,61 €	48.839,11 €
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	44.187,87 €	86.188,08 €	113.779,20 €	155.878,73 €	233.704,08 €	332.995,80 €

PYG

A) OPERACIONES CONTINUADAS	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
1. Importe neto de la cifra de negocios.	240.000,00 €	252.000,00 €	277.200,00 €	332.640,00 €	382.536,00 €
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
4. Aprovisionamientos.	- 48.000,00 €	- 50.400,00 €	- 55.440,00 €	- 66.528,00 €	- 76.507,20 €
a) Consumo de mercaderías.	- 48.000,00 €	- 50.400,00 €	- 55.440,00 €	- 66.528,00 €	- 76.507,20 €
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
6. Gastos de personal.	- 114.382,50 €	- 117.242,06 €	- 120.173,11 €	- 123.177,44 €	- 126.256,88 €
a) Sueldos, salarios y asimilados.	- 87.986,54 €	- 90.186,20 €	- 92.440,86 €	- 94.751,88 €	- 97.120,67 €
b) Cargas sociales.	- 26.395,96 €	- 27.055,86 €	- 27.732,26 €	- 28.425,56 €	- 29.136,20 €
7. Otros gastos de explotación.	- 36.180,00 €	- 36.532,00 €	- 37.405,30 €	- 38.300,43 €	- 39.217,94 €
a) Servicios exteriores.	- 34.580,00 €	- 34.932,00 €	- 35.805,30 €	- 36.700,43 €	- 37.617,94 €
Gastos de constitución	- 500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Gastos Generales	- 34.080,00 €	- 34.932,00 €	- 35.805,30 €	- 36.700,43 €	- 37.617,94 €
b) Tributos.	- 1.600,00 €	- 1.600,00 €	- 1.600,00 €	- 1.600,00 €	- 1.600,00 €
8. Amortización del inmovilizado.	- 854,16 €	- 854,16 €	- 854,16 €	- 854,16 €	- 854,16 €
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	40.583,34 €	46.971,78 €	63.327,43 €	103.779,97 €	139.699,82 €
15. Gastos financieros.	- 1.216,92 €	- 972,01 €	- 714,57 €	- 443,95 €	- 159,49 €
b) Por deudas con terceros.	- 1.216,92 €	- 972,01 €	- 714,57 €	- 443,95 €	- 159,49 €
A.2) RESULTADO FINANCIERO	- 1.216,92 €	- 972,01 €	- 714,57 €	- 443,95 €	- 159,49 €
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A.1+A.2)	39.366,42 €	45.999,77 €	62.612,86 €	103.336,02 €	139.540,33 €
19. Impuestos sobre beneficios.	- 13.778,25 €	- 16.099,92 €	- 21.914,50 €	- 36.167,61 €	- 48.839,11 €
A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO	25.588,17 €	29.899,85 €	40.698,36 €	67.168,41 €	90.701,21 €

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

	Inicio	Año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
A) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACION						
1. Resultado del ejercicio antes de impuestos	0,00 €	39.366,42 €	45.999,77 €	62.612,86 €	103.336,02 €	139.540,33 €
2. Ajuste del resultado:	0,00 €	2.071,08 €	1.826,17 €	1.568,73 €	1.298,11 €	1.013,65 €
a) Amortización del inmovilizado (+)	0,00 €	854,16 €	854,16 €	854,16 €	854,16 €	854,16 €
h) Gastos financieros (+)	0,00 €	1.216,92 €	972,01 €	714,57 €	443,95 €	159,49 €
3. Cambios en el capital corriente	- 1.024,00 €	- 48.576,95 €	- 816,81 €	- 743,46 €	- 137,88 €	- 284,38 €
a) Existencias (+/-)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
b) Deudores y otras cuentas a cobrar (+/-)	- 1.024,00 €	- 69.776,00 €	- 3.540,00 €	- 7.434,00 €	- 16.354,80 €	- 14.719,32 €
d) Acreedores y otras cuentas a pagar (+/-)	0,00 €	21.199,05 €	2.723,19 €	6.690,54 €	16.216,92 €	14.434,94 €
4. Otros flujos de efectivo actividades de explotación	0,00 €	- 14.995,17 €	- 17.071,93 €	- 22.629,07 €	- 36.611,56 €	- 48.998,61 €
a) Pagos de intereses (-)	0,00 €	- 1.216,92 €	- 972,01 €	- 714,57 €	- 443,95 €	- 159,49 €
d) Cobros / pagos impuesto sobre beneficios (+/-)	0,00 €	- 13.778,25 €	- 16.099,92 €	- 21.914,50 €	- 36.167,61 €	- 48.839,11 €
5. FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACION (+/-1+/-2+/-3+/-4)	- 1.024,00 €	- 22.134,62 €	29.937,20 €	40.809,06 €	67.884,69 €	91.270,99 €
B) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSION						
6. Pagos por inversiones	- 6.400,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
b) Inmovilizado intangible	- 2.300,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
c) Inmovilizado material (-)	- 4.100,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
8. FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSION (6+7)	- 6.400,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
C) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN						
9. Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio	17.675,15 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
a) Emisión de instrumentos de patrimonio	17.675,15 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
- Aportaciones de los socios	17.675,15 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
10. Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero	26.512,72 €	- 4.787,01 €	- 5.031,92 €	- 5.289,37 €	- 5.559,98 €	- 5.844,44 €
a) Emisión:	26.512,72 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
2. Deudas con entidades de crédito y otros pasivos financieros	26.512,72 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
b) Devolución y amortización de:	0,00 €	- 4.787,01 €	- 5.031,92 €	- 5.289,37 €	- 5.559,98 €	- 5.844,44 €
2. Deudas con entidades de crédito (-)	0,00 €	- 4.787,01 €	- 5.031,92 €	- 5.289,37 €	- 5.559,98 €	- 5.844,44 €
12. Flujos de efectivo de las actividades de financiación (+/-9+/-10)	44.187,87 €	- 4.787,01 €	- 5.031,92 €	- 5.289,37 €	- 5.559,98 €	- 5.844,44 €
E) AUMENTO/DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (+/-5+/-8+/-12)						
Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio	0,00 €	36.763,87 €	9.842,25 €	34.747,53 €	70.267,23 €	132.591,95 €
Efectivo o equivalentes al final del ejercicio	36.763,87 €	9.842,25 €	34.747,53 €	70.267,23 €	132.591,95 €	218.018,51 €

Análisis viabilidad Económico-Financiera del Proyecto (III)

Una vez realizadas las proyecciones financieras, estamos en disposición de realizar los análisis de viabilidad económica y financiera del proyecto.

1. Análisis de Viabilidad Económica del proyecto

Este análisis de viabilidad económica lo haremos en dos partes claramente diferenciadas:

1.1. Cálculo de la Rentabilidad Financiera Media del Proyecto

1.2. Conclusiones

Pasemos a realizar cada una de ellas.

1.1.Cálculo de la Rentabilidad Financiera Media del Proyecto

En finanzas existen infinidad de variables o herramientas con la cuales se puede realizar un análisis de este tipo. Nosotros hemos optado por el uso de la Rentabilidad Financiera y la Rentabilidad Financiera Media.

Para el cálculo de cada una de estas variables, hemos utilizado las siguientes fórmulas:

$$RF = \frac{\text{Resultado Neto}_{\text{anual}}}{\left(\frac{\text{Fondos Propios}_{\text{iniciales}} + \text{Fondos Propios}_{\text{finales}}}{2} \right)} * 100$$

y

$$Rf_{\text{media}} \rightarrow \text{Fondos Propios Año}_5 = \text{Aportación Inicial} * (1 + \text{Interés})^5$$

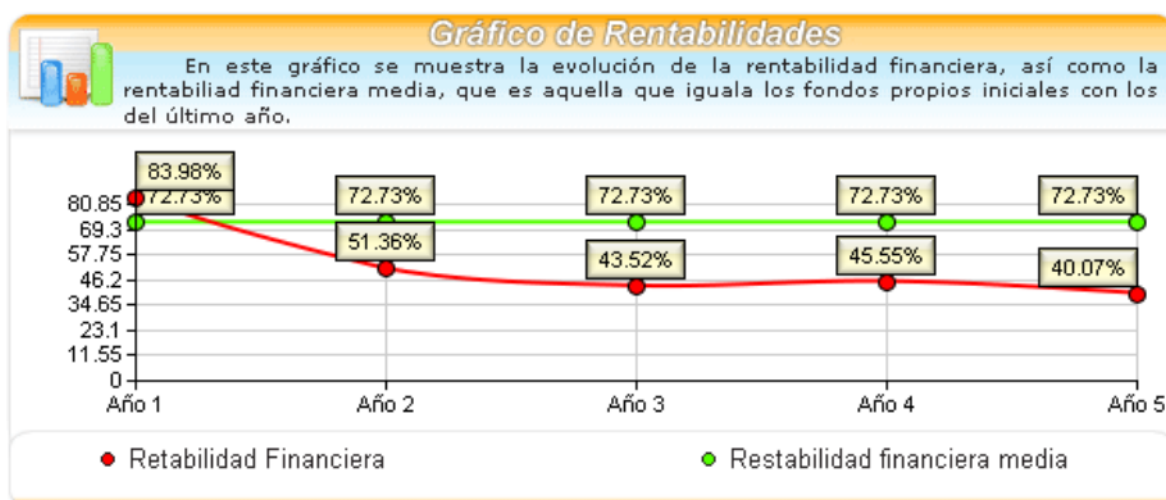
Los datos necesarios para el cálculo de cada una de las rentabilidades, los encontramos en los estados financieros proyectados. En las siguientes tablas desarrollamos los cálculos realizados para la obtención de las rentabilidades.

Rentabilidad Financiera					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Resultado Neto	25.588,17 €	29.899,85 €	40.698,36 €	67.168,41 €	90.701,21 €
Fondos Propios Iniciales	17.675,15 €	43.263,32 €	73.163,17 €	113.861,53 €	181.029,94 €
Fondos Propios Finales	43.263,32 €	73.163,17 €	113.861,53 €	181.029,94 €	271.731,16 €
Rentabilidad Financiera (Resultado/Media Fondos Propios)	83,98 %	51,36 %	43,52 %	45,55 %	40,07 %

Rentabilidad Financiera Media	
Aportación Inicial Socios	17.675,15 €
Fondos Propios Año 5	271.731,16 €
Rentabilidad Financiera Media¹	72,73 %

¹La rentabilidad financiera media, es la tasa o tipo de interés que iguala los fondos iniciales aportados por los socios y los fondos propios del año 5.

En el siguiente gráfico hemos representado las dos rentabilidades:



Como se puede observar en el gráfico, la Rentabilidad Financiera Media de nuestro proyecto asciende a un 72,73 % anual. Esto significa que por término medio, recibiremos año a año durante estos 5 años una rentabilidad del 72,73 % anual, de tal forma que pasaríamos de tener los 17.675,15 € de aportación inicial a contar con 271.731,16 € al cabo de los 5 años (importe del patrimonio neto en el año 5).

Esto se puede comprobar por medio de la aplicación de la conocida expresión de capitalización compuesta:

$$Capital_{final\ año\ n} = Capital_{inicial} * (1 + Interés)^n$$

Siendo:

Capital inicial = 17.675,15 €. Importe inicial aportado al proyecto por los promotores.

n = 5. Que es el número de años proyectados.

Interés = Rentabilidad Financiera Media

Sustituyendo en la fórmula, obtenemos:

$$Capital\ Año\ 5 = 17.675,15\ € * (1+0,73)^5 = 271.731,16\ €.$$

Como podemos comprobar al cabo de los 5 años de mantener el capital inicial invertido en el proyecto a una tasa del 72,73 % anual compuesto, este se habrá convertido en un capital igual a los fondos propios del año 5.

1.2. Conclusiones

1.2.1 Conclusión

Una vez que hemos comprobado que el cálculo de la Rentabilidad Financiera Media es correcto y su valor asciende a 72,73 % anual compuesto. Podemos concluir que **siempre que se cumplan las proyecciones realizadas, el proyecto demostrará ser económicamente viable.**

Veamos el porque de esta afirmación.

1.2.2 Desarrollo de la Conclusión

Los criterios que se han aplicado a la hora de realizar el análisis de viabilidad económica son comparar la rentabilidad financiera media del proyecto con la rentabilidad que se podrá obtener a día de hoy por invertir nuestro dinero en un activo financiero libre de riesgo. Veamos primero que significa un activo financiero libre de riesgo.

Definición de Activo Financiero Libre de Riesgo: Se entiende por activo financiero libre de riesgo, aquel activo que nos asegure una rentabilidad sin arriesgar el dinero que se invierte él. Los únicos activos financieros que actualmente pueden ser calificados de “sin riesgo” son la deuda pública de países con la mejor calificación crediticia, como es el caso de España. Por lo tanto, hemos considerado como activo libre de riesgo las obligaciones a 10 años del estado español. Y por tanto, será su rentabilidad la que hemos utilizado para compararla con la rentabilidad del proyecto.

Una vez que hemos seleccionado el activo libre de riesgo (obligaciones a 10 años del tesoro público español) que utilizaremos para analizar la viabilidad económica del proyecto. Únicamente tendremos que ver cual es la rentabilidad que nos ofrece este activo y compararla con la de nuestro proyecto aplicando los criterios de análisis comentados en el apartado **Descripción de los criterios de análisis de viabilidad (I)**. Los datos necesarios para realizar el análisis los presentamos en la siguiente tabla,

	Inversión a realizar	Inversión alternativa
Activos a Comparar	Proyecto de Inversión	Bonos a 10 años
Variables a Comparar	Rentabilidad Financiera Media del Proyecto	Rentabilidad Anual Bonos
Valor	72,73 %	3,75 %

En nuestro caso, nos encontramos con que la Rentabilidad Financiera Media del proyecto es de 72,73 %. Como podemos comprobar, esta Rentabilidad es superior a cuatro veces la rentabilidad ofrecida por los bonos a 10 años. Esto hace que, siempre que se cumplan las proyecciones realizadas, el proyecto pueda considerarse como una excelente oportunidad de inversión.

2. Análisis de Viabilidad Financiera del proyecto

Este análisis de viabilidad económica lo haremos en dos partes claramente diferenciadas:

2.1. Cálculo del Umbral mínimo de Solvencia del Proyecto

2.2. Conclusiones

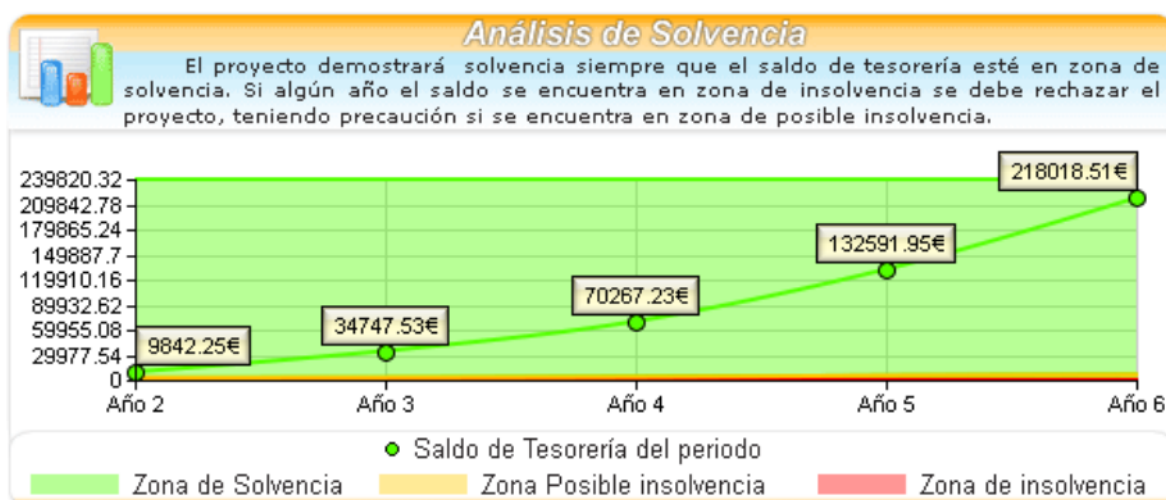
Pasemos a realizar cada una de ellas.

2.1. Cálculo del Umbral mínimo de Solvencia del Proyecto

Como ya se ha comentado anteriormente, un proyecto demostrará tener viabilidad financiera, siempre y cuando mantenga en todo momento un saldo de tesorería positivo. No obstante, nosotros aplicando el principio de prudencia, para poder atribuirle a un proyecto la calificación de viabilidad financiera, le exigiremos que el saldo de tesorería, además de ser positivo, este siempre por encima de un cierto Umbral de Solvencia. Veamos pues, como calculamos dicho Umbral.

Cálculo del Umbral de Solvencia					
Variables	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pasivo Circulante	26.230,97 €	29.211,61 €	36.172,76 €	52.674,14 €	61.264,64 €
% Umbral de Solvencia	10,00 %	10,00 %	10,00 %	10,00 %	10,00 %
Importe del Umbral de Solvencia (Pasivo Circulante * % Umbral Solvencia)	2.623,10 €	2.921,16 €	3.617,28 €	5.267,41 €	6.126,46 €

El análisis de Solvencia, es fácilmente realizable, para ello hemos elaborado el siguiente gráfico de Solvencia:



Lo único que debemos comprobar es que durante todos los años, la tesorería del periodo, este por encima de la línea del Umbral de Solvencia.

2.2. Conclusiones

Como se puede observar en el gráfico anterior, en principio el proyecto no presentara problemas de solvencia, ya que durante los años proyectados el saldo de tesorería se encuentra por encima del Umbral de Solvencia. Por lo cual se puede decir, que **el proyecto a priori demostrará tener Viabilidad Financiera.**