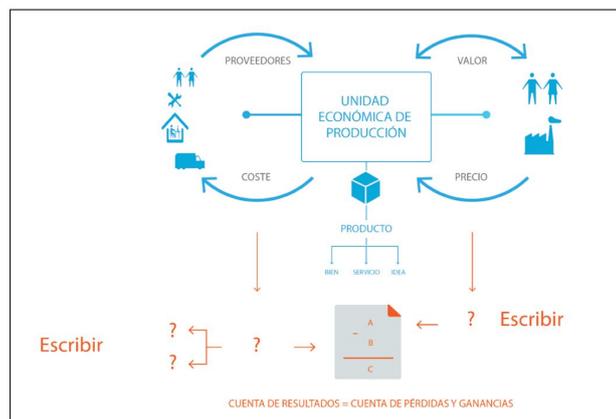


Herramienta: SISTEMA ECONÓMICO FINANCIERO

Diseñar nuestro Sistema económico- financiero consiste en conocer algunos de los conceptos e instrumentos clave de finanzas, imprescindibles para el análisis, planificación y control de las actividades y resultados de la gestión de nuestro negocio.



■ ¿PARA QUÉ SIRVE?

El conocer algunas de estas claves, nos ayudará a:

- Conocer los principales términos del “lenguaje económico” y “lenguaje financiero”, pudiendo exponer de forma clara y precisa los conceptos y terminología más utilizada, en relación a nuestra actividad.
- Posibilitar la comprensión y análisis de los principales estados contables (Balances, Cuenta de resultados y Tesorería).
- Facilitar la interpretación de la situación patrimonial y económica del proyecto, o de la empresa, a través de los principales instrumentos de análisis económico-financiero.

■ ¿CUÁNDO SE UTILIZA?

Se propone comenzar a elaborar nuestras previsiones económico – financieras en la **Fase de Pilotaje**. Posteriormente, se deberán revisar para, si fuese el caso, ir adaptando los datos a las nuevas circunstancias que puedan ir surgiendo en la empresa.

🕒 TIEMPO RECOMENDADO DE DEDICACIÓN:

Se estima un tiempo mínimo de 8 horas para la elaboración de las principales previsiones económico – financieras (Balances, Cuenta de resultados y previsiones de Tesorería). No obstante, estos datos se deberán ir revisando durante todo el proceso de emprendimiento.

■ ¿CÓMO UTILIZAR LA HERRAMIENTA?

Para situarnos, NO se debe empezar por completar documentos de Excel, tablas enlazadas... sin más, ni incluso descargarse algún programa de contabilidad sin tener unas primeras nociones claras. Sino que lo primero que debemos de hacer, es entender los conceptos básicos (mejor comenzar con papel y lápiz), por ejemplo, que es y que contiene una cuenta de resultados, un balance, que es el punto de equilibrio a alcanzar, diferenciación entre inversiones – costes – pagos...

Para comenzar a entender los conceptos básicos, proponemos, imprimir el documento adjunto: **Herramienta Sistema económico – financiero** e ir tomando notas relacionadas con nuestro proyecto, según vayamos avanzando en su comprensión. Te servirá para una primera toma de contacto con estos conceptos, y comenzarás a comprender mucho mejor tu modelo de gestión.

Los datos que necesitamos para elaborar nuestro plan económico – financiero, realmente ya los tenemos, al menos, hemos reflexionado sobre cual es nuestra idea: qué necesitamos para ponerla en funcionamiento (inversiones), cuánto dinero necesitamos para conseguirlo (financiación), cuánto prevemos que vamos a vender y a qué precio (ingresos), cuáles serán los gastos que vamos a tener. Mucha de esta información ya la hemos incluido en el plan de negocio, ahora, simplemente, en el plan económico – financiero, la plasmamos de forma numérica y agrupada, para poder determinar la viabilidad de nuestro proyecto.

Pero ¿Qué determina la viabilidad de nuestra empresa? Para ello, debemos:

- Calcular los **fondos necesarios** para poner en marcha el negocio (es decir, el dinero que debemos aportar nosotros mismos o buscarlo en terceros), y desarrollar la **previsión de tesorería**.
- Calcular los beneficios previstos mediante la **cuenta de resultados**.
- Conocer en cada momento cómo se encuentra la empresa en términos económico-financieros, mediante el **balance de situación**.

Un proyecto será viable cuando:

- El presupuesto de inversiones (cosas materiales o inmateriales que necesitamos para poner en marcha una empresa) se encuentre cubierto por la financiación que tenemos (dinero que aportamos nosotros o terceros).
- Si se obtiene un beneficio (ingresos – gastos) suficiente.
- Si se tiene liquidez (capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago inmediatos). Esto lo analizamos a través del presupuesto de Tesorería (saldo inicial + cobros – pagos = saldo final).

Pero primero, vamos a comenzar por conocer algunos de los conceptos esenciales:

1. INVERSIÓN: Se trata de gastos que hace la empresa para un tiempo largo (al menos más de un año) y que no se consumen en el proceso de fabricación de nuestros productos, cómo por ejemplo: mobiliario, maquinaria, equipos industriales, instalaciones, equipamiento informático, vehículos, patentes, etc. Las “inversiones iniciales” son las necesarias para poner en marcha una empresa.

2. FINANCIACIÓN: son los fondos necesarios en una empresa para poder desarrollar tu actividad. Esta necesidad se cubre mediante préstamos (deuda) o mediante la inversión de los socios de la empresa (capital social).

La **financiación propia**, (recursos propios) puede ser:

- Aportada por los propietarios.
- Recursos generados por la propia empresa y que no han sido repartidos (reservas, amortizaciones y provisiones, es decir, autofinanciación de la empresa).
- Aportaciones de terceros sin exigencias de devolución (por ejemplo, subvenciones).

La **financiación ajena**: (recursos ajenos) 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. En contabilidad se habla de financiación a corto plazo (menos de 1 año) y financiación a largo plazo (más de 1 año).

- 3. BALANCE DE SITUACIÓN.** Es el estado concreto de la empresa en un momento determinado. Indica el estado de sus inversiones y de sus fuentes de financiación, informa 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**.
- 4. FONDO DE MANIOBRA:** Es la parte de la financiación básica (recursos propios + recursos ajenos a largo plazo) de la empresa que sirve para financiar elementos del activo circulante (el activo circulante está compuesto por el dinero que nos deben nuestros clientes, el valor de los productos que tenemos en nuestro almacén y nuestra tesorería/dinero que tenemos).
- 5. INGRESOS:** El importe obtenido por la venta de productos/prestación de servicios.
- 6. GASTO:** El importe de la adquisición de bienes y servicios que tiene la empresa para poder funcionar.
- Los **gastos/costes variables** son aquellos asociados directamente al producto vendido, es decir varía en función de las unidades vendidas; como puede ser el gasto de los elementos que se incorporan al proceso productivo, el consumo eléctrico que se produce en la fabricación del producto.
- Los **gastos/costes fijos:** son los gastos que puede tener una empresa, pero que no varían al aumentar o disminuir las ventas, por ejemplo, el coste de alquiler del local, donde se sitúa la empresa, suministros, gastos de publicidad, salarios, etc.
- 7. 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 (normalmente un año), indicando, por un lado, los ingresos por ventas, o ingresos por otras procedencias, y por otro lado, el coste de los productos vendidos y todos los gastos en que ha incurrido la empresa.
- 8. COBRO:** La entrada de dinero en la caja, bancos, etc. procedentes de los ingresos que tiene la empresa por sus ventas. Por ejemplo, podemos cobrar a nuestros clientes en efectivo, de forma anticipada o permitiéndoles un aplazamiento. Se suele confundir Ingresos con cobros.

- 9. PAGO:** La salida de dinero en efectivo o en otro medio cualquiera, para hacer frente a gastos, inversiones, proveedores o cancelaciones de créditos. Se suele confundir gasto con pago.
- 10. PREVISIÓN DE TESORERÍA:** Es el resumen mensual de los cobros y pagos que se harán en el plazo de un año u otro periodo. La tesorería de la empresa, a una fecha dada, será igual a lo que tenía al principio de ese periodo, más la suma de las entradas de dinero, menos la suma de las salidas. Esto nos da como resultado la “liquidez” que tiene la empresa.
- 11. PUNTO DE EQUILIBRIO:** cuántas unidades, como mínimo, de tu producto tienes que vender para no perder dinero.
- 12. AMORTIZACIÓN:** es la desvalorización que tienen las inversiones de nuestra empresa según van pasando los años. Por ejemplo, un vehículo, según van pasando los años, va depreciándose, y esta disminución en su valor, se tiene en cuenta en la contabilidad de nuestra empresa.

■ ¿QUÉ OBJETIVOS SE QUIEREN ALCANZAR?

La clave fundamental de los modelos de negocio del siglo XXI es la transparencia informativa y la implantación de sistemas de gestión que mantengan el equilibrio, no solo en los aspectos económicos de nuestra gestión, sino también, y al mismo tiempo, en los aspectos sociales y ecológicos.

✓ RECOMENDACIONES

Aunque, como hemos comentado, creemos que no es conveniente, desde el primer momento, descargar plantillas y tablas sin más, proponemos, como ejemplo entre otros muchos modelos que se pueden descargar en internet, las siguientes páginas web, para ir comenzando a cumplimentar un plan económico – financiero. No obstante, volvemos a repetir, que sería conveniente antes haber trabajado la herramienta del **Sistema económico – financiero**, que se ha diseñado para EmcA, y tener bien asimilados los principales conceptos.

<http://www.igape.es/es/crear-unha-empresa/crear-unha-empresa/plan-de-negocio/plan-de-empresa/item/464-programas-para-elaborar-o-plan-economico-viable-2020/464-programas-para-elaborar-o-plan-economico-viable-2020>

<http://www.guia.ceei.es/interior.asp?MP=8&MS=11>

<http://jraeconomistas.com/plan-de-inversion-del-emprendedor/>