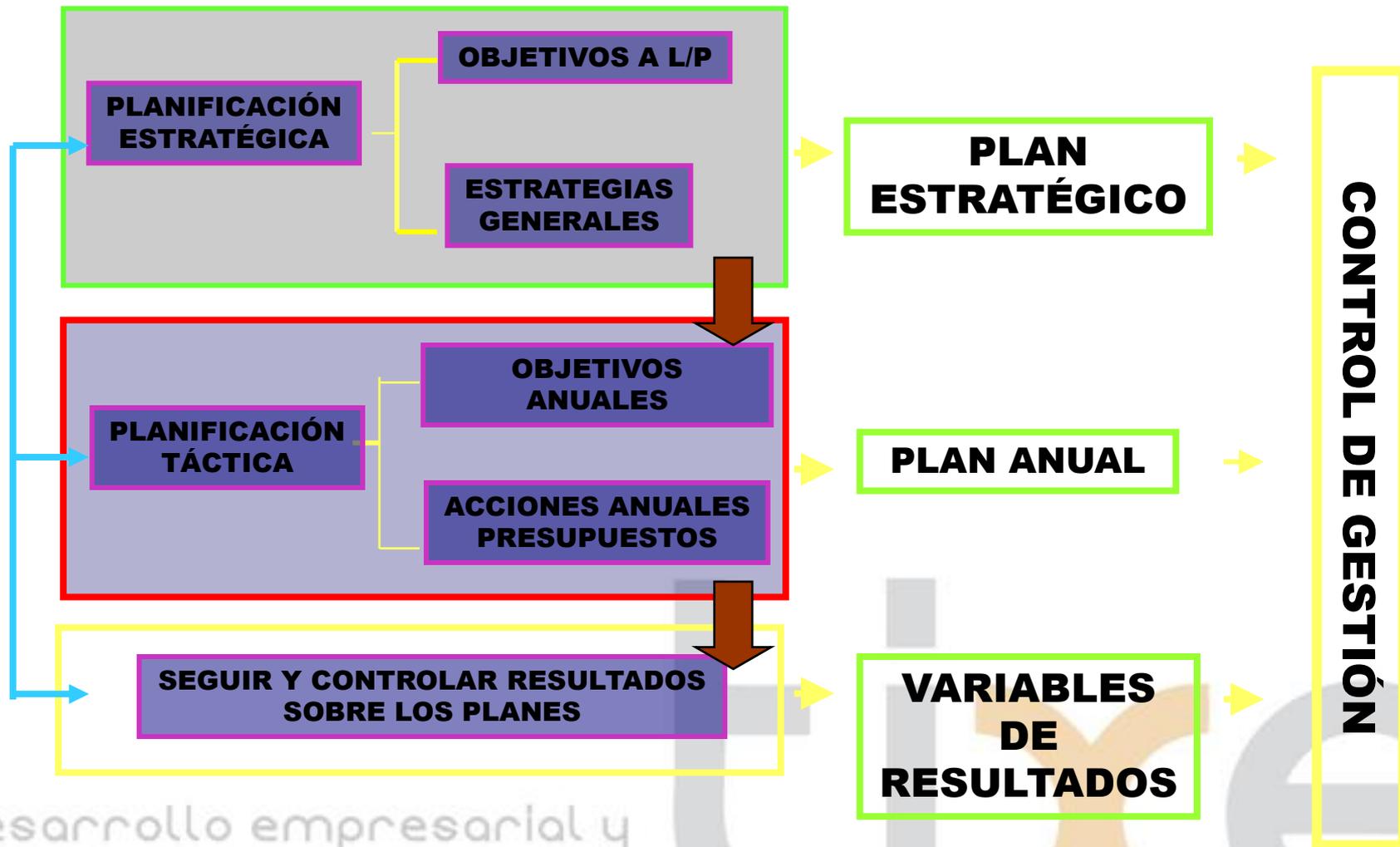


# PLAN FINANCIERO PARA PYMES, NECESIDADES Y SOLUCIONES



## OBJETIVOS PLAN FINANCIERO (presupuestos)

Tener clara la necesidad del estudio y control de nuestras cifras de negocio, así como de planificar nuestro futuro más próximo mediante herramientas simples que nos permitan crecer de forma sostenible, con seguridad y control de nuestra evolución económica y de nuestras necesidades financieras.

Trabajar con presupuestos es absolutamente necesario en el desarrollo de una PYME, aunque por desgracia a veces es menos habitual de lo que parece.

**Un proyecto será viable** cuando:

El **presupuesto de inversiones** (volumen de fondos necesarios para poner en marcha una empresa: activos fijos y circulantes) se encuentre **cubierto por el presupuesto de financiación** (fondos económicos que financian las inversiones cada año). Recursos propios o financiación a largo.

Se obtenga un **beneficio** (Ingresos – Gastos del ejercicio) **suficiente**, que además genera autofinanciación.

Se tenga **liquidez** (capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago inmediatos). Esto lo analizamos a través del presupuesto de Tesorería ( $\text{saldo inicial} + \text{cobros} - \text{pagos} = \text{saldo final}$ ) y que puede genera unas necesidades de financiación a corto.

## PASOS PREVIOS A LA PLANIFICACION

Antes de iniciar un proceso de planificación o previsión futura, debemos analizar a fondo nuestra situación financiera de partida y tener claro una serie de conceptos económico-financieros básicos de nuestra empresa.

**PUNTO DE PARTIDA: ANÁLISIS ECONOMICO  
FINANCIERO DE NUESTRA EMPRESA**

**SITUACION FINANCIERA ACTUAL DE LA EMPRESA: ANALISIS DE CUENTA DE RESULTADOS AÑO/S ANTERIORES.**

**RENTABILIDAD DE LA EMPRESA POR PRODUCTOS/SERVICIOS.**

**ESTUDIO DE NUESTROS COSTES FIJOS Y VARIABLES.**

**POLITICA DE PRECIOS/MARGENES BRUTOS/DESCUENTOS.**

**CONOCEMOS NUESTRO PUNTO DE EQUILIBRIO?? VENTAS MINIMAS QUE TENEMOS REALIZAR PARA CUBRIR LOS COSTES FIJOS Y EMPEZAR A GANAR DINERO.**

**CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

**COMPARACION POR AÑOS**

**PARTIDA PRINCIPALES PGC**

2018

2019

% S/VENTAS

% S/VENTAS

1. Importe neto de la cifra de negocios

2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación.

4. Aprovisionamientos

6. Gastos de personal

7. Otros gastos de explotación

8. Amortización del inmovilizado

9. Imputación de subvenciones

10. Excesos de provisiones

11. Resultado Enajenaciones inmovilizado

**A.1) RESULTADO DE EXPLOTACION**

14. Ingresos financieros

15. Gastos financieros

**A.2) RESULTADO FINANCIERO**

**A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS**

(A.1+A.2)

20. Impuestos sobre beneficios.

**A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO**

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS	DIVISION POR LINEAS DE PRODUCTOS/SERVICIOS/LOCALES				
	A	B	C	D	E
PARTIDA PRINCIPALES PGC					
1. Importe neto de la cifra de negocios					
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación.					
4. Aprovisionamientos					
6. Gastos de personal					
7. Otros gastos de explotación					
8. Amortización del inmovilizado					
9. Imputación de subvenciones					
10. Excesos de provisiones					
11. Resultado Enajenaciones inmovilizado					
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACION					
14. Ingresos financieros					
15. Gastos financieros					
A.2) RESULTADO FINANCIERO					
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A.1+A.2)					
20. Impuestos sobre beneficios.					
A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO					



**En economía, el punto muerto, punto de equilibrio o umbral de rentabilidad. Es el número mínimo de unidades/ventas que una empresa necesita vender para que el beneficio en ese momento sea cero.**

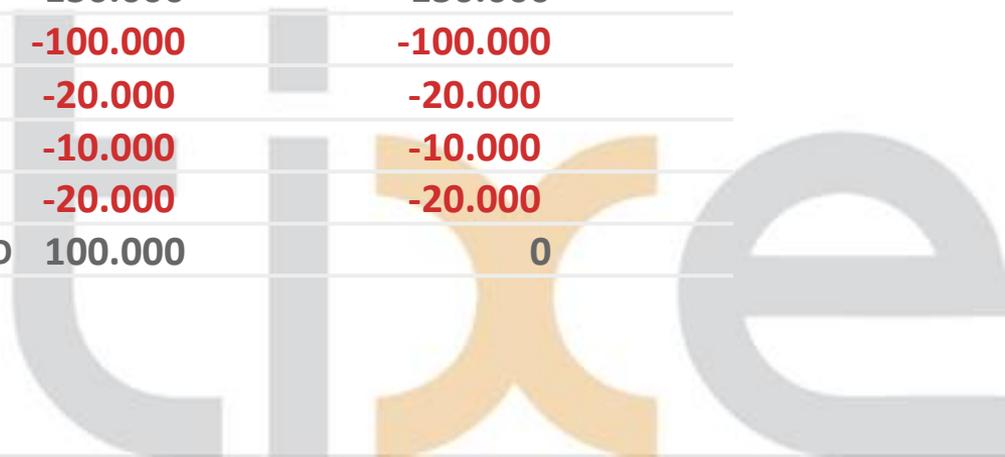
**Es decir cuando el margen bruto (Ingresos – Costes Variables) se igualan los costes fijos. Cuando los costes totales igualan a los ingresos totales por venta.**

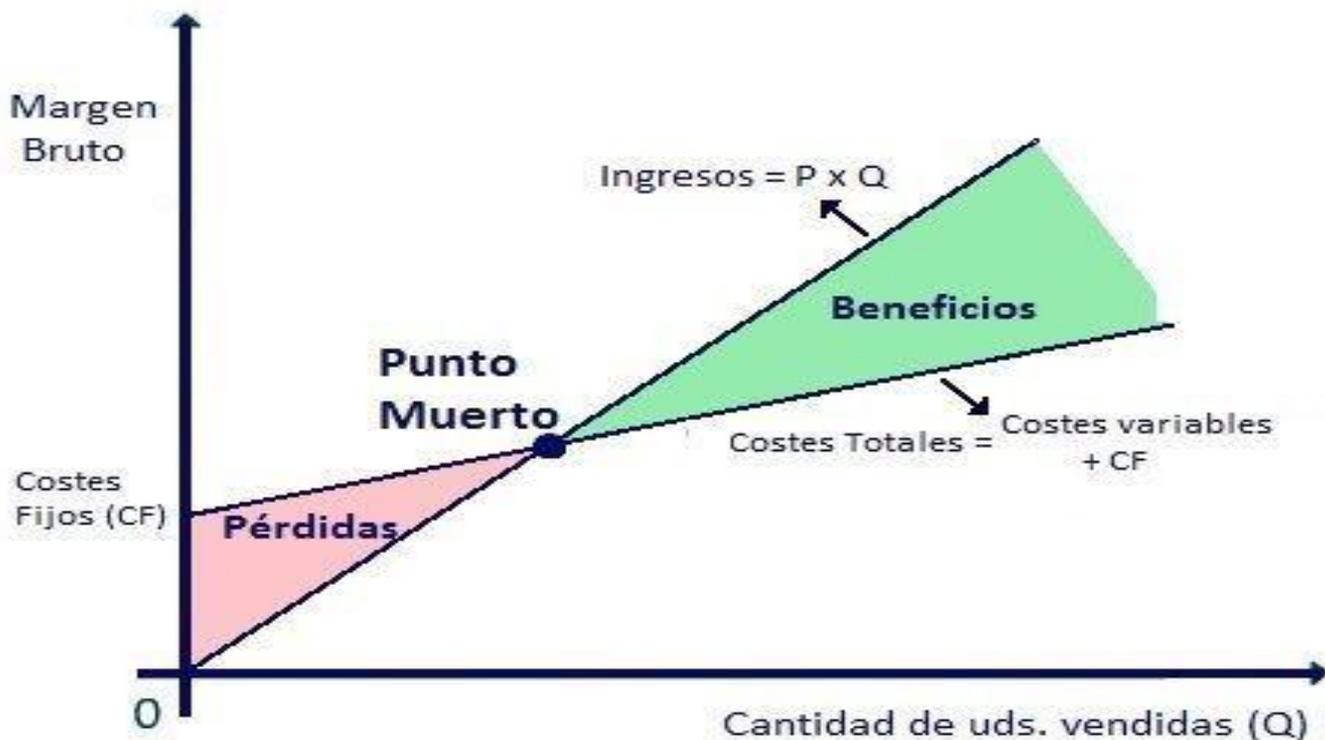
**ES IMPORTANTE TENER CLARO CUALES SON ESOS INGRESOS MINIMOS QUE NO DEN EL PUNTO DE EQUILIBRIO, AL OBJETO DE PODER ELABORAR NUESTRAS PREVISIONES.**

**IGUALMENTE EN FUNCION DE LA POSIBLE ESTACIONALIDAD DE LAS VENTAS PUEDE QUE NO LLEGUEMOS A ESE UMBRAL, POR LO QUE VA A AFECTAR A NUESTRAS NECESIDADES DE FINANCIACION A CORTO PLAZO PARA CUBRIR NUESTROS COMPROMISOS Y HABRA QUE TENERLO EN CUENTA.**

**CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS**
**DESGLOSE POR COSTES FIJOS Y VARIABLES**

	PREVISION		PUNTO EQUILIBRIO	
	MENSUAL	% S/VENTAS		% S/VENTAS
VENTAS /PRESTACION SERVICIOS	500.000	100%	300.000	100%
COSTES VARIABLES	-250.000	50%	-150.000	50%
- Compras y aprovisionamientos	-120.000	24%	-72.000	24%
- Costes de Fabricación/comercialización	-30.000	6%	-18.000	6%
-Suministros	-35.000	7%	-21.000	7%
- Gastos de personal variables	-50.000	10%	-30.000	10%
- Gastos financieros relacionados ventas	-15.000	3%	-9.000	3%
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>250.000</b>		<b>150.000</b>	
COSTES FIJOS	-150.000		-150.000	
- Gastos de Personal fijo	-100.000		-100.000	
- Alquileres	-20.000		-20.000	
- Otros gastos fijos	-10.000		-10.000	
- Gastos financieros fijos	-20.000		-20.000	
<b>RESULTADO</b>	<b>100.000</b>		<b>0</b>	





## **LA EMPRESA Y LOS OBJETIVOS FINANCIEROS**

### **PUNTO DE PARTIDA ANÁLISIS FINANCIERO**

**ESTRUCTURA FINANCIERA DEL BALANCE:  
COMO FINANCIAMOS NUESTRAS INVERSIONES EN ACTIVOS  
FIJOS (INMOVILIZADO). CON RECURSOS PROPIOS/DEUDA A  
LARGO PLAZO.**

**COMO FINANCIAMOS NUESTRA ACTIVIDAD CORRIENTE O  
ACTIVO CIRCULANTE: EXISTENCIAS, SALDO CLIENTES.**

**NUESTRO FONDO DE MANIOBRA ES POSITIVO O NEGATIVO.**

**PLAZOS DE COBRO CLIENTES/INTRUMENTOS DE COBRO.  
PODEMOS MEJORARLOS?**

**PLAZOS DE PAGO PROVEEDORES/INSTRUMENTOS DE PAGO.  
PODEMOS ALARGARLOS?**

**BALANCE DE SITUACION**

SEGÚN PGC PARTIDAS PRINCIPALES

<b>ACTIVO</b>	2017	2018	2019
<b>A) ACTIVO NO CORRIENTE</b>			
<b>I. Inmovilizado intangible.</b>			
<b>II. Inmovilizado material.</b>			
<b>III. Inversiones inmobiliarias.</b>			
<b>IV. Inversiones en empresas del grupo</b>			
<b>V. Inversiones financieras a largo plazo.</b>			
<b>VII. Deudas comerciales no corrientes</b>			
<b>VI. Activos por impuesto diferido</b>			
<b>B) ACTIVO CORRIENTE</b>			
<b>I. Activos no corrientes mantenidos para la venta.</b>			
<b>II. Existencias.</b>			
<b>III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.</b>			
<b>IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo.</b>			
<b>V. Inversiones financieras a corto plazo.</b>			
<b>VI. Periodificaciones a corto plazo</b>			
<b>VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.</b>			
<b>TOTAL ACTIVO (A + B)</b>			

<b>PASIVO</b>	2017	2018	2019
<b>SEGÚN PGC PARTIDAS PRINCIPALES</b>			
<b>A) PATRIMONIO NETO</b>			
I. Capital			
II. Prima de emisión			
III. Reservas			
IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias)			
V. Resultados de ejercicios anteriores.			
VI. Otras aportaciones de socios.			
VII. Resultado del ejercicio.			
VIII. (Dividendo a cuenta).			
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos.			
<b>B) PASIVO NO CORRIENTE</b>			
I. Provisiones a largo plazo.			
II Deudas a largo plazo.			
III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo.			
IV. Pasivos por impuesto diferido.			
V. Periodificaciones a largo plazo			
VI. Acreedores comerciales no corrientes			
<b>C) PASIVO CORRIENTE</b>			
I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta.			
II. Provisiones a corto plazo.			
III. Deudas a corto plazo.			
IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo.			
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.			
VI. Periodificaciones a corto plazo.			
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)</b>			



**ESTRUCTURACION FINANCIERA EQUILIBRADA**



- Tener claro cual es nuestro punto de partida en lo referente a: evolución de resultados históricos, rentabilidad, conocimientos de costes fijos y variables, punto de equilibrio, estructura financiera de nuestro Balance, es fundamental para poder plantearnos los objetivos de los siguientes ejercicios y su posterior seguimiento y control.
- Los Objetivos suelen incluir una previsión de crecimiento de ventas, y mejora de resultados para lo que serán necesarios una determinada inversión en capital fijo o en circulante. Pero en muchos casos deben de pasar necesariamente por la mejora de los parámetros anteriormente estudiados y por la mejora de nuestra fuentes de financiación.
- El establecimiento de objetivos también debe ser realista, y valorar nuestra capacidad de autofinanciación y nuestra capacidad de endeudamiento.

- Hay que tener en cuenta que buena parte del análisis visto anteriormente también lo van a intentar realizar nuestros financiadores (banca comercial) o los posibles inversores/socios de nuestro negocio a la hora de estudiar posibles solicitudes de financiación.
- Igualmente presentar unas previsiones y contar con un plan financiero es importante, pues demostrará que tenemos planificadas nuestras inversiones o nuestro crecimiento . Dando un objeto claro de para que se necesita la financiación y como se devuelve.

## FASES DEL PLAN FINANCIERO

- 1) Análisis económico financiero:** analizar nuestra contabilidad, analizando que sea correcta y fiel a la situación de tu empresa. La información contable (cierres) debe de estar actualizada regularmente (cierres) sino no será posible el control el posterior plan financiero.
- 2) Elaboración de presupuestos:** presupuestos previsionales de ventas y resultados, presupuestos de tesorería y los planes de Inversión/financiación.
- 3) Búsqueda y gestión de financiación:** en último lugar, buscar la financiación para soportar el plan de negocio y gestionar de forma eficiente los recursos financieros que disponga la empresa.
- 4) Control presupuestario de desviaciones:** seguimiento de objetivos de ventas y resultados, de tesorería, de la ejecución de la inversiones y su financiación.

## DEFINICION Y UTILIDAD

- **Definición de plan financiero:** un plan financiero es el documento que recoge toda la información económica de un [plan de negocio](#) y sirve para estudiar su viabilidad a corto, medio y largo plazo.
- El plan financiero es muy necesario en todas las **etapas** de una empresa/negocio:
  - **Creación:** para su puesta en marcha. El plan financiero es el documento que resultará de gran ayuda a todos los emprendedores, para evitar el fracaso empresarial de sus proyectos, evitando la pérdida de dinero y tiempo en el proceso de inicio.
  - **Crecimiento y madurez:** para consolidar el crecimiento y su estabilidad.
  - **Declive:** para su recuperación.

Un plan financiero ayuda a responder las siguientes preguntas:

- ¿Cuánto queremos vender?
- ¿Cuáles son nuestros costes?
- ¿Cuánto dinero necesitamos y en que momento?
- ¿Cuales serán las fuentes utilizadas de financiación?

Las características de un plan financiero son las siguientes:

- **Imagen fiel de la empresa**, para esto la contabilidad de tu empresa ha de ser real y estar actualizada, si no es así, no te será útil.
- **Realista y alcanzable** con un orden lógico para su puesta en marcha. Aunque sin miedo a equivocarse, mejor hacerlo que no planificar y estrellarse.
- **Sencillo**: fácil de seguir y utilizar para su seguimiento y control. En función de la estructura de nuestra empresa.

## **PLANIFICACIÓN FINANCIERA**



**ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS AFECTA A LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA A CORTO/MEDIO/LARGO PLAZO.**

**MODELOS DE SIMULACIÓN:**

- CUENTA RESULTADOS PREVISIONAL MENSUAL/ANUAL.**
- PLAN DE INVERSIONES TANTO EN ACTIVO FIJO COMO EN CIRCULANTE.**
- PLAN DE FINANCIACION.**
- PLAN DE TESORERIA.**

## DEFINICIONES A CONOCER ANTES DEL PROCESO DE PLANIFICACIÓN

- 1.- Definición del Plan de inversión inicial:** Se trata de los desembolsos que no se consumen en el proceso productivo de un solo ejercicio, permaneciendo en la empresa en años sucesivos: Inmovilizado (naves, locales, equipos industriales, instalaciones) o Circulantes (ejemplo, existencias permanentes o stocks) y que son necesarios para poner en marcha una empresa o un proceso productivo. Recordemos los Activos del Balance de la empresa (empleo de los recursos). Habrá que tener en cuenta el **IVA**, que aunque es deducible, afectará de salida al plan de financiación.
- 2.- Definición del Plan de financiación:** Son los fondos de donde se obtienen los recursos para financiar el plan de inversiones. Recursos propios (aportaciones de capital, reservas o beneficios no distribuidos) o ajenos (financiación bancaria a largo y corto plazo y no bancaria proveedores). Es el Pasivo del Balance, el origen de los fondos y que financian el Activo.

- 3. Amortizaciones del Inmovilizado:** La amortización contable del inmovilizado consiste en cuantificar el coste económico que tiene para la empresa la depreciación del inmovilizado que conforma su patrimonio. Así la dotación a la amortización del inmovilizado se transforma en un gasto contable que aminora el resultado de la empresa. Aunque no supone un desembolso o pago de caja.
- 4.- Amortizaciones financieras:** Se refiere a la parte de la cuota a pagar por un préstamo que se corresponde con el principal (la cantidad de dinero solicitada). Al pagar una cuota por un préstamo, una parte es amortización (pago del principal) y otra es un gasto financiero (pago de intereses). La amortización económico-contable sirve para amortizar activos. Mientras, la amortización financiera se utiliza para amortizar pasivos.

- 5.- **Cash-Flow (Flujo de Caja):** Expresa la capacidad de la empresa de generar fondos en un período determinado y viene determinado básicamente por la diferencia entre ingresos y gastos de cada ejercicio, más las amortizaciones que no suponen una salida de caja.
- 6.- **Período de recuperación de la inversión:** En cuántos años vas a ser capaz de recuperar la inversión inicial a base de sumar los flujos de caja generados a los largo de los años. Cuanto más corto será el período de recuperación mayor será la liquidez del proyecto y menor el riesgo.
7. **INGRESO:** El importe facturado por la venta de productos /prestación de servicios. **COBRO:** La entrada de dinero en la caja, bancos, etc por las ventas o por las operaciones de financiación.
8. **GASTO:** El importe de la adquisición de bienes y servicios para la producción (compra de maquinaria, materias primas, energía...). **PAGO:** La salida de dinero en efectivo o en otro medio cualquiera, para hacer frente a gastos, inversiones, proveedores o cancelaciones de créditos.

## Presupuesto de ventas y Resultados

- Puede ser tan simple como una tabla Excel con la proyección mes a mes de la cuenta de resultados.
- La cifra de ventas será la que haya estimado se puede obtener como objetivo en los próximos meses.
- La cifra de gastos se estimaran en base a nuestro estudio realizado anteriormente de costes fijos y variables necesarios para la consecución de las ventas.
- El presupuesto calculará automáticamente la estimación de los **beneficios** en los próximos meses o ejercicios.

### PLAN DE INVERSIONES

Concepto	Importe	IVA
<b>ACTIVO NO CORRIENTE (ACTIVO FIJO)</b>		
<u>Inmovilizado Intangible:</u>		
Gastos de Investigación y Desarrollo		
Propiedad industrial		
Fondo de comercio		
Aplicaciones informáticas		
<u>Inmovilizado Material:</u>		
Edificios y construcciones		
Instalaciones		
Maquinaria y utillaje		
Mobiliario		
Equipamiento informático		
Elementos de transporte		
<u>Inmovilizado Financiero:</u>		
Depósitos y fianzas		
<b>ACTIVO CORRIENTE (CIRCULANTE)</b>		
Existencias iniciales		
Otros circulantes (Tesorería inicial)		
<b>TOTAL INVERSIONES</b>		

<b>Plan de financiación</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Importe</b>	<b>%</b>
<b>PATRIMONIO NETO:</b>		
Capital y otras aportaciones de socios		
Reservas y Beneficios no distribuidos		
Subvenciones, donaciones y legados recibidos		
<b>PASIVO NO CORRIENTE:</b>		
Deudas a largo plazo por préstamos recibidos y otros conceptos		
<b>PASIVO CORRIENTE:</b>		
Deudas a corto plazo con entidades de crédito		
Otros (Proveedores, Acreedores, Anticipos de clientes).		
<b>TOTAL FINANCIACIÓN</b>		

**CTA PERDIDAS Y GANANCIAS  
PREVISIONAL**

**Mes 1    Mes 2    Mes 3**

**VENTAS /PRESTACION SERVICIOS**

**COSTES VARIABLES**

**- Compras y aprovisionamientos**

**- Costes de  
Fabricación/comercialización**

**-Suministros**

**- Gastos de personal variables**

**- Gastos financieros relacionados  
ventas**

**MARGEN BRUTO**

**COSTES FIJOS**

**- Gastos de Personal fijo**

**- Alquileres**

**- Otros gastos fijos**

**- Gastos financieros fijos**

**- Amortizaciones contables  
inmovilizado (1)**

**RESULTADO (2)**

**CASH FLOW (1+2)**



<b>PLAN DE TESORERIA</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>MES 1</b>	<b>MES 2</b>	<b>MES 3</b>
<b>(1) Saldo Inicial</b>			
<b>Cobros</b>			
Cobros clientes / ventas			
Subvenciones			
Capital/Recursos propios			
Préstamos largo plazo			
Otra financiación a largo			
<b>(2) Total cobros</b>			
<b>Pagos</b>			
Inversiones			
Pagos a proveedores			
Sueldos y Salarios (Netos)			
Seguridad Social			
IRPF			
Pagos resto de Gastos			
Gastos financieros financiación			
Devolución préstamos			
<b>(3) Total pagos</b>			
IVA repercutido			
IVA soportado			
<b>(4) Pago de IVA</b>			
<b>SALDO FINAL (1+2-3-4)</b>			
<b>Necesidades Financiación a corto</b>			
<b>SALDO ACUMULADO</b>			



**4) Control presupuestario de desviaciones:** seguimiento de objetivos de ventas y resultados, de tesorería, de la ejecución de la inversiones y su financiación.

Es la fase final del proceso de planificación y tal vez la mas importante. Ya que el objetivo del plan financiero no es solo prever el futuro y ver tener previstas las necesidades de financiación para su consecución. Sino llevar un control de las desviaciones que se van produciendo en: ventas, costes, resultados al objeto de tomar las medidas correctoras con tiempo para intentar conseguir el volumen de recursos o financiación necesarios para cumplir los compromisos de pagos. Pueden afectar a las necesidades de financiación tanto el descenso como el aumento sobre lo previsto.

[www.hispalisnervion.es](http://www.hispalisnervion.es)

JUAN RODRIGUEZ DE LA RUBIA

664365441

[contacto@hispalisnervion.es](mailto:contacto@hispalisnervion.es)

## SERVICIOS PARA PYMES

- Intermediación financiera en materia de Financiación.
- Dirección Financiera externa.

**HN**  
**HISPALIS nervión**  
servicios financieros

desarrollo empresarial y  
transferencia tecnológica

tixe