

## Análisis de viabilidad económico-financiera

Antes de iniciar cualquier proyecto empresarial, es imprescindible realizar un análisis previo, encaminado a determinar su viabilidad económico-financiera. Los resultados de este análisis nos indicarán la conveniencia o no de emprender dicho proyecto. Un proyecto será viable desde el punto de vista económico-financiero siempre que presente una rentabilidad aceptable (viabilidad económica) y además no presente problemas de solvencia (viabilidad financiera).

Para poder realizar este análisis se necesita recabar cierta información relacionada con el proyecto, esta información es referente a:

- Estructura de costes.
- Presupuesto de inversión inicial necesaria.
- Proyecciones de ingresos y gastos para los próximos 5 años.
- Estructura financiera inicial.

### **PASO 1: ESTRUCTURA DE COSTES**

Para poder realizar un correcto análisis de viabilidad económico-financiera, es necesario realizar previamente un análisis de costes. En este análisis se deben calcular dos tipos de costes como son:

- 1.1 Costes Variables o del producto
- 1.2 Costes fijos, generales o del periodo.

#### 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 claro 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...

Para calcular el coste variable de nuestro negocio, utilizaremos 2 variables que son el % de margen de contribución al beneficio y el % de Stock de seguridad.

<b>% MARGEN DE CONTRIBUCIÓN o % MARGEN BRUTO DEL NEGOCIO</b>	<b>% DE STOCK DE SEGURIDAD</b>
_____ %	_____ %
<p><b><u>% de Margen de Contribución al beneficio o Margen Bruto del negocio.</u></b></p> <p>Se entiende por margen de contribución a la diferencia entre los ingresos por ventas y los costes variables de dichas ventas. Es decir, el margen de contribución nos indica de cada 100 € de ventas (en base imponible) cuantos quedan de beneficio, tras restarle los costes variables en los que se ha incurrido en la venta (estos costes variables suelen ser los costes de las mercaderías o de las materias primas en base imponible). El margen de contribución de un negocio puede ir del 0 % al 100 %. Si un negocio tuviese un margen de contribución negativo, significaría que esta vendiendo por debajo de coste por lo que nunca alcanzaría el beneficio. El conocimiento de esta variable es de vital importancia, ya que un negocio que no cuente con un margen de contribución amplio necesitará de un gran número de ventas (rotación) para poder alcanzar el beneficio.</p> <p>Ejemplo: Si consideramos que por término medio de cada 100 € de venta (en base imponible) incurrimos en unos costes variables de entorno a 65 € (en base imponible) nuestro margen de contribución será de 35 € (100 € - 65 €) o lo que es lo mismo del 35 %. Con esto se puede decir que de cada 100 € de ventas que realizamos obtenemos 35 € de margen con los cuales estamos contribuyendo a la obtención de beneficio. El beneficio se alcanzará una vez cubierto el resto de costes en los que incurre la empresa en el desarrollo de su actividad (costes fijos).</p>	<p><b><u>% de Stock de seguridad</u></b></p> <p>Otro coste variable que vamos a considerar, es el % de stock en materias primas o mercaderías que la empresa quiere mantener para que no se produzca una rotura de stock. Este % estará en función de las ventas de cada periodo, de tal forma que si se introduce un valor del 5 %, esto implicará que el stock de materias primas o mercaderías superará en un 5 % el stock necesario para cubrir las ventas estimadas para el periodo, de tal forma que sólo habrá rotura de stock si la demanda se incrementa en más de ese 5 %.</p>

## 1.2 COSTE FIJOS, GENERALES O DEL PERIODO

Se considera 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.

### 1.2.1 SUELDOS Y SALARIOS

Los sueldos y salarios, 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 consideraremos todos como costes fijos, al considerar que en principio la plantilla será fija al 100 %, independientemente del volumen de actividad que se tenga.

Puesto o cargo a desempeñar	Régimen Seguridad Social (marque x)		Prorrateo Pagas extra (marque x)		Nº trabajadores	Sueldo Líquido Mensual
	Autónomo	Cuenta ajena	Sí	No		

Prorrateo Pagas Extra: En caso de que se prorrateen las pagas extra (se cobren sólo 12 pagas en lugar de 14) marcar sí.

Sueldo líquido mensual: Dinero neto que el trabajador cobra una vez descontadas la seguridad social y el IRPF. Es decir, lo que el trabajador ingresará en su cuenta bancaria.

### 1.2.2 ESTIMACIÓN DE GASTOS EN SERVICIOS EXTERIORES

Servicios Exteriores	Periodicidad(1)	Importe en base imponible	% IVA
Material de Oficina			
Gastos en Investigación y Desarrollo			
Arrendamientos y cánones (alquiler)			
Reparaciones y conservación			
Servicios de Profesionales independientes			
Transportes			
Primas de seguros			
Servicios bancarios			
Publicidad, propaganda y relaciones públicas.			
Electricidad			
Teléfono			
Internet			
Otros Gastos			

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

(2) Base imponible: el importe del gastos debe ir en Base imponible.

(3) % de IVA: debe indicarse el % de IVA al que va grabado el gasto.

### 1.2.3 TRIBUTOS

Tributos	Periodicidad	Importe
IAE		
Recurso Cameral		
Tributos Municipales		
Impuestos Diputación		
Otros Tributos		

## PASO 2: PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

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.

- Activo Fijo o no corriente.
- Activo Circulante o corriente.

**2.1 INVERSIÓN EN ACTIVO FIJO O NO CORRIENTE:** Recoge bienes con permanencia en la empresa, por término general, superior a un año. Estos bienes pueden ser:

TABLA TIPO ELEMENTO INVERSIÓN EN ACTIVO FIJO O NO CORRIENTE		
Tipo de Elemento	Años de amortización	
	Años mínimos	Años máximos
Aplicaciones Informáticas	5 Años	6 Años
Terrenos y Bienes Naturales	no se amortiza	
Construcciones	33 Años	100 Años
Instalaciones Técnicas	12 Años	50 Años
Maquinaria:	8 Años	18 Años
Ustillaje	5 Años	8 Años
Otras Instalaciones	12 Años	50 Años
Mobiliario y Enseres	10 Años	20 Años
Equipos para el proceso de Información	5 Años	8 Años
Elementos de transporte	15 Años	30 Años
Otro Inmovilizado Material	10 Años	20 Años

En la siguiente tabla se puede hacer un inventario de la inversión necesario en activo fijo.

### Inventario de Bienes de Inversión

Nº Elemento	Descripción del Bien de Inversión	Cantidad	Importe	% IVA	Años de Amortización
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					
36					
37					
38					
39					
40					

1. **Descripción:** Breve descripción del elemento.
2. **Cantidad:** nº de elementos a adquirir de la misma clase.
3. **Importe:** importe en base imponible, no debe incluirse el IVA. Si existiesen gastos necesarios para la puesta en funcionamiento del elemento en cuestión, dichos gastos se incluirán en el importe.
4. **% IVA:** porcentaje de IVA al que va grabado el elemento.
5. **Años de amortización:** En función del elemento de inversión de que se trate, se debe incluir un valor que se encuentre entre el valor de años mínimo y máximo de amortización que aparece en la tabla "Tipo de Elementos de Inversión". Ej. Si el elemento a introducir es un ordenador, el tipo sería "equipos para proceso de información" y el nº de años de amortización que deberíamos introducir estaría comprendido entre 4 u 8 años.

**2.2 INVERSIÓN EN 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 tener problemas de insolvencia, antes de iniciar cualquier negocio, es conveniente contar con una cantidad inicial de dinero (que es el más líquido de los activos circulantes) con el cual poder ir afrontando los pagos de los primeros meses de actividad. En la siguiente tabla se deberá indicar el nº de meses de autonomía que se quiere tener pudiendo soportar los principales pagos de la empresa. Conviene destacar, que a mayor número de meses mayor aporte inicial requerirá el proyecto, pero también se contará con un mayor margen de maniobra.

<b>PRESUPUESTO EN ACTIVO CIRCULANTE</b>	
<b>Nº Meses de Stock de Mercaderías o MMPP</b>	_____Meses.
<b>Nº Meses de autonomía del Gastos Generales</b>	_____Meses.
<b>Nº Meses de pago del deudas financieras</b>	_____Meses.

### PASO 3: PROYECCIONES DE INGRESOS Y GASTOS

**3.1 PREPUESTO INICIAL DE VENTAS:** Ventas estimadas para el primer año de actividad. Se debe introducir el importe medio mensual estimado para el primer año. El importe debe ir en base imponible. También hay que indicar el % de IVA repercutido (% IVA que cobraremos en nuestras ventas) e IVA soportado (% IVA que nos cobrarán nuestros proveedores en las compras de mercaderías o materias primas). En caso de que la actividad esté gravada a varios tipos de IVA, indicar el % del que más peso tenga en la actividad, normalmente suele ser el 16%.

<b>Presupuesto de ventas para el primer año.</b>	
Importe de ventas medias mensuales estimadas (Base imponible).	_____ €.
% IVA repercutido (normalmente el 16 %)	_____ %.
% IVA soportado (normalmente el 16%)	_____ %.

**3.2 % EVOLUCIÓN PREVISTOS:** indicar los % de evolución que prevés tengan cada una de las siguientes variables en los próximos años. Si prevés que la variable disminuya indicar un valor negativo (el valor mínimo que puedes poner es - 99 %).

	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
% VARIACIÓN VOLUMEN DE VENTAS	_____ %.	_____ %.	_____ %.	_____ %.
% VARIACIÓN COSTES DE MMPP O MERCADERÍAS	_____ %.	_____ %.	_____ %.	_____ %.
% VARIACIÓN COSTES PERSONAL	_____ %.	_____ %.	_____ %.	_____ %.
% VARIACIÓN COSTES GENERALES	_____ %.	_____ %.	_____ %.	_____ %.

## PASO 4: ESTRUCTURA FINANCIERA

Una vez realizado el presupuesto de inversión inicial en activos fijos y activos circulantes necesarios para poner en marcha el proyecto, se debe estudiar como financiar dicho plan de inversiones. La forma de financiación es lo que se conoce como estructura financiera o de capital de la empresa.

**4.1. ESTRUCTURA DE CAPITAL:** A la hora de financiar cualquier proyecto, se puede optar por dos fuentes de financiación que son los fondos propios (recursos aportados por los promotores del proyecto los cuales no deberán ser devueltos) y los fondos ajenos (recursos aportados por terceras personas y que deberán ser devueltos). Ambas fuentes de financiación son complementarias es decir la suma de las 2 fuentes debe dar 100 %. Para asegurar una futura solvencia financiera del proyecto los fondos propios deberían alcanzar al menos el 50 % del total de fuentes de financiación y nunca ser menores al 30 %.

Estructura de Capital	
% Fondos Propios	____%.
% Fondos Ajenos	____%.
<b>% Total de financiación</b>	<b>100 %.</b>

**4.2 TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE FINANCIACIÓN AJENA:** En caso de utilizar recursos ajenos, tenemos que tener en cuenta que existen dos tipos de fuentes de financiación ajena que pueden ser utilizadas en cualquier proyecto, estas fuentes son:

**4.2.1 Financiación tipo 1: Proveedores de inmovilizado:** Una posible fuente de financiación es la ofrecida por los propios proveedores de inmovilizado. Si se utiliza este tipo de financiación, los datos necesarios a introducir son:

Condiciones de financiación de Proveedores de inmovilizado	
% de inversión de activo no corriente financiada por proveedores de inmovilizado (% máximo es del 100 %)	____%.
Años de devolución de la deuda	____Años.
Tipo de interés anual aplicable (si existiese)	____%.

**4.2.2 Financiación tipo 2: Financiación Bancaria:** La segunda fuente de financiación ajena, es la financiación bancaria. Esta financiación puede ser de varios tipos, siendo la más habitual la concesión de un préstamo. Si se utiliza este tipo de financiación, los datos a introducir son:

Condiciones de financiación Bancaria	
Años de devolución del préstamo.	____Años.
Tipo de interés anual aplicable.	____%.
% Comisión de Apertura y gastos iniciales	____%.

No se necesita que se indique el importe del préstamo a pedir, ya que este se calculará automáticamente por diferencia entre los recursos necesarios para cubrir el plan de inversión (aplicaciones) y las fuentes de financiación utilizadas (orígenes) de tal forma que las aplicaciones igualen a los orígenes.