

Capítulo 5

# Plan financiero



# Contenido

1. Introducción
2. Análisis de la viabilidad del proyecto de inversión
3. Fuentes de financiación
4. Planificación económica y financiera
5. Resumen

## 1. Introducción

Una vez definido el proyecto empresarial y calculados los ingresos y gastos previsible, se hace preciso analizar la viabilidad de la inversión que se pretende realizar, para ello el emprendedor se puede valer de diversas herramientas que se estudiarán a lo largo del capítulo.

Otra de las acciones necesarias para administrar una empresa de forma correcta es determinar cuáles son los objetivos que se pretenden cumplir, de esta forma se podrán asignar los recursos necesarios para conseguirlos. Los presupuestos de la empresa permitirán controlar el gasto y corregir las posibles desviaciones que se produzcan en el desarrollo de la actividad empresarial.

Generalmente una de las primeras barreras que encontrará el emprendedor para llevar a cabo su proyecto de inversión es la financiación. Existen numerosos métodos que permitirán al empresario recaudar el capital necesario para emprender el proyecto, además se analizarán las ventajas que puede aportar cada uno de los métodos de financiación.

## 2. Análisis de la viabilidad del proyecto de inversión

Antes de que la empresa tome decisiones relativas a la puesta en marcha de un proyecto de inversión, deberá conocer cuál es la viabilidad de dicho proyecto. De esta forma la empresa solo llevará a cabo las inversiones que resulten rentables.



*Antes de poner en marcha un proyecto de inversión es necesario estudiar su viabilidad.*

Existen diversos métodos que permitirán al empresario conocer la rentabilidad de los proyectos de inversión que aún no se han puesto en marcha, para ello solo es necesario analizar cuál será el *cash flow* previsible de la empresa, la tasa de interés del mercado y el número de años que durará esa inversión.



### Definición

---

#### ***Cash flow***

Traducido al castellano como **flujo de caja**, es el importe resultante de la diferencia entre los ingresos y los gastos de un negocio en un periodo de tiempo determinado.

---

Para estimar la rentabilidad de los proyectos de inversión se pueden utilizar fundamentalmente dos técnicas de valoración; los métodos estáticos y los métodos dinámicos.

- **Métodos estáticos:** en la valoración no se actualizan los flujos de caja al valor de mercado, por tanto este método es menos fiable. Como ejemplo de método estático de valoración cabe destacar el plazo de recuperación o *payback*.
- **Métodos dinámicos:** para realizar la valoración se actualizan periódicamente los flujos de caja del proyecto de inversión. Entre estos métodos destacan el VAN y la TIR.

Recapitulando, los métodos más habituales para evaluar la rentabilidad de las inversiones son los siguientes:

- Plazo de recuperación.
- Valor actualizado neto (VAN).
- Tasa interna de rentabilidad (TIR).



## Actividades

---

1. Determine cuáles son las principales diferencias entre los métodos de valoración de inversiones dinámicos y estáticos.
- 

### 2.1. Plazo de recuperación

También llamado *payback*, el plazo de recuperación es un método estático, pues considera que el valor del dinero permanece invariable a lo largo del tiempo.

Se utiliza para determinar el tiempo que tardará un proyecto en recuperar el capital invertido inicialmente, e indicará el horizonte temporal a partir del cual la inversión comenzará a generar beneficios.

Para su cálculo habrá que tener en cuenta los siguientes conceptos:

- Flujo neto de caja (Q)
- Desembolso inicial (D)

La duración de la inversión (Z) vendrá determinada por el número de años en el que se iguale el flujo neto de caja al desembolso inicial, para su cálculo se aplicará la siguiente fórmula:

$$PR \rightarrow D = Q \times Z$$



## Importante

---

Para valorar la rentabilidad de las inversiones con el método *payback* es esencial conocer cuál será la vida útil del activo a adquirir. De esta forma solo se considerarán rentables las inversiones cuyo plazo de recuperación sea más pequeño que la vida útil del activo.

---



## Aplicación práctica

---

**Antonio es gerente de una farmacia y quiere implantar un sistema de almacenamiento y preparación de pedidos totalmente automatizado, de esta forma ahorrará un 50% en costes de personal.**

- Desembolso inicial: 50.000 €.
- Vida útil del activo: diez años.
- Ingresos netos anuales generados por el activo: 60.000 €.
- Costes neto anuales asociados al activo: 30.000 €.

### SOLUCIÓN

El primer paso para realizar el cálculo del plazo de recuperación es determinar cuáles son los flujos netos de caja anuales; estos se calcularán restando los gastos a los ingresos anuales, de esta forma resulta que:

- $Q = \text{ingreso neto anual} - \text{gasto neto anual}$
- $Q = 60.000 \text{ €} - 30.000 \text{ €}$
- $Q = 30.000 \text{ €}$

Una vez se conoce cuál es el flujo de caja anual, se procederá a calcular el plazo de recuperación aplicando la fórmula:

- $D = Q \times Z$
- $50.000 \text{ €} = 30.000 Z$
- $Z = 50.000/30.000$
- $Z = 1,67 \text{ años.}$

Continúa en página siguiente >>

<< Viene de página anterior

La inversión tardará en recuperarse un año y ocho meses aproximadamente. Teniendo en cuenta que a partir de ese periodo se habrá recuperado el capital invertido, la adquisición de la maquinaria es rentable.



### Aplicación práctica

Mariola tiene una empresa que se dedica a ofrecer soporte informático a una gran multinacional. Ha decidido invertir en un nuevo *software* que agilizará enormemente las tareas que desarrollan sus trabajadores. El precio de esta aplicación es de 5.000 € y tendrá una vida útil de cinco años. Tras un estudio de mercado, ha concluido que el flujo de caja que derivará de la adquisición de este programa será el siguiente:

- I Q1: 2.500 €.
- I Q2: 1.500 €.
- I Q3: 1.000 €.
- I Q4: 1.000 €.
- I Q5: 500 €.

Calcule mediante el *payback* si la inversión de Mariola será rentable.

#### SOLUCIÓN:

En primer lugar habrá que calcular cuántos años tardará en recuperarse el capital invertido:

- I El primer año se recuperan 2.500 €.
- I El segundo año se habrán recuperado 4.000 € (Q1 + Q2).
- I El tercer año se habrá recuperado por completo la inversión inicial de 5.000 € (Q1 + Q2 + Q3).

Como el plazo de recuperación de la inversión es menor que la vida útil del activo, la inversión se consideraría rentable.



## Actividades

---

2. ¿Cómo procedería para calcular el *payback* de una inversión cuyos flujos de caja no son constantes?

---

## 2.2. Valor actualizado neto (VAN)

El valor actualizado neto es un método dinámico que se utiliza para comprobar la viabilidad de una inversión en el momento cero. Al igual que el método anterior, tiene en cuenta los flujos de caja que se generan a lo largo de los años que dura la inversión, con la diferencia de que valora cuándo se van a percibir dichos flujos de caja.



## Importante

---

No es lo mismo obtener grandes flujos de caja los últimos años de la inversión que en los primeros, ya que en este caso la empresa podrá reinvertir el capital obtenido para obtener otras corrientes de ingresos.

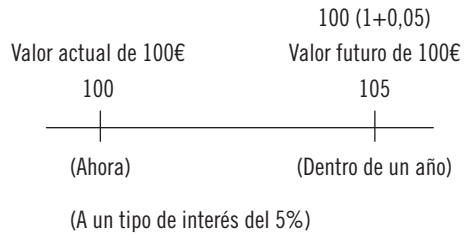
---

Este método de selección de inversiones se basa en el **principio de equivalencia financiera**, que determina que para comparar diferentes cantidades de dinero en distintos momentos del tiempo, no basta con realizar una comparación del montante de cada uno de ellos, sino que será necesario trasladar los capitales a un mismo momento y ahí efectuar su comparación.



### Ejemplo

A continuación se muestra un ejemplo gráfico del principio de equivalencia financiera:



El VAN representará el equivalente en el momento actual (momento cero) de los flujos de caja generados por una inversión a lo largo del tiempo, para ello se actualizarán a una tasa de interés que vendrá dada por el coste de capital, es decir, el coste del dinero.

La fórmula utilizada para el cálculo del VAN es la siguiente:

$$VAN = -A + Q_1/(1+i)^1 + Q_2/(1+i)^2 + \dots + Q_n/(1+i)^n$$

Donde:

- A: desembolso inicial
- $Q_s$ : flujo de caja en el momento s.
- n: número de años que dura la inversión.
- i: coste de capital.

Una vez aplicada la fórmula, la interpretación de los resultados vendrá determinada por los siguientes preceptos.

- $VAN > 0$ , el resultado es positivo y la inversión es viable.
- $VAN < 0$ , el resultado es negativo y la inversión no es viable.
- $VAN = 0$ , resulta indiferente realizar la inversión.



### Ejemplo

---

Natalia tiene un negocio de transporte de mercancías por carretera, y quiere incluir en su flota un nuevo camión para cubrir una nueva ruta. Los datos de su inversión son los siguientes:

- Desembolso inicial: 80.000 €.
- Flujo de caja año 1: 30.000 €.
- Flujo de caja año 2: 20.000 €.
- Flujo de caja año 3: 18.000 €.
- Flujo de caja año 4: 20.000 €.
- Tasa de interés: 6%.

Aplicando la fórmula del VAN, resulta que:

- $VAN = -80.000 + 30.000/(1 + 0,06) + 20.000/(1 + 0,06)^2 + 18.000/(1 + 0,06)^3 + 20.000/(1 + 0,06)^4$
- $VAN = -2.943,16 \text{ €}$

Al ser el VAN menor que cero, se puede afirmar que la inversión no es rentable.

---



## Aplicación práctica

---

Continuando con el caso de Mariola y su inversión en un nuevo software, esta ha decidido valorar su inversión mediante el método del valor actual neto, sabiendo que el coste de capital es del 5,5 %. Recuérdense los datos de la inversión:

- Desembolso inicial: 5.000 €.
- $Q_1$ : 2.500 €.
- $Q_2$ : 1.500 €.
- $Q_3$ : 1.000 €.
- $Q_4$ : 1.000 €.
- $Q_5$ : 500 €.

Calcule mediante el VAN si la inversión de Mariola será rentable.

### SOLUCIÓN

Para calcular el VAN se debe aplicar la siguiente fórmula:

$$\text{■ } \text{VAN} = -A + Q_1/(1+i)^1 + Q_2/(1+i)^2 + \dots + Q_n/(1+i)^n$$

Sustituyendo, resulta que:

$$\text{■ } \text{VAN} = -5.000 + 2.500/(1 + 0,055) + 1.500/(1 + 0,055)^2 + 1.000/(1 + 0,055)^3 + 1.000/(1 + 0,055)^4 + 500/(1 + 0,055)^5$$

$$\text{■ } \text{VAN} = 758,74 \text{ €}$$

Al ser el VAN > 0, la inversión de Mariola es rentable.

---

## 2.3. Tasa interna de rentabilidad (TIR)

Denominada también tasa interna de retorno. Este método está directamente relacionado con el VAN, pues se trata de igualar a cero el valor actualizado neto. De esta forma se podrá conocer cuáles son los intereses que se tienen que dar en el mercado para que el proyecto de inversión no sea rentable. Interesará por tanto obtener una TIR lo más alta posible.

TIR  $\rightarrow$  VAN = 0

Es importante saber que, cuando un proyecto de inversión no resulta rentable mediante el cálculo del VAN, jamás será rentable si se calcula su TIR.

La fórmula para el cálculo de la TIR es la siguiente:

$$0 = -A + Q_1/(1+r)^1 + Q_2/(1+r)^2 + \dots + Q_n/(1+r)^n$$

Para interpretar los resultados del cálculo de la TIR, se partirá de las siguientes premisas:

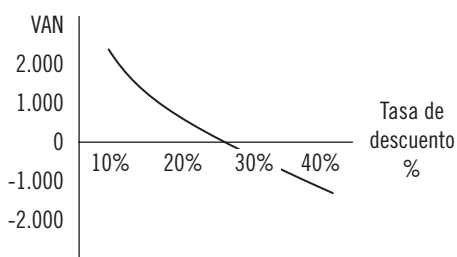
- Cuando  $r > i$ , la inversión será rentable.
- Cuando  $r < i$ , la inversión no será rentable.

Siendo  $i$  el coste de capital y  $r$  la TIR del proyecto de inversión.

Para proceder a su cálculo se utilizará el método de la interpolación, no obstante, existen diversos *software* informáticos (páginas web, hojas de cálculo, etc.) que permiten calcular los resultados de una forma rápida y sencilla.

En el siguiente gráfico se podrá observar cuál es la representación gráfica del VAN y la TIR.

**Representación gráfica del VAN y la TIR**





## Actividades

---

3. En el caso de que el VAN de un proyecto de inversión sea negativo, ¿es aconsejable calcular la TIR para comprobar si la inversión es rentable? Razone la respuesta.
- 

### 3. Fuentes de financiación

Para que cualquier empresa pueda comenzar a desarrollar su actividad económica, es necesario que cuente con la financiación adecuada que permita hacer frente a las inversiones en maquinaria, instalaciones, materias primas, etc. y los gastos que deriven de la explotación diaria del negocio.



## Definición

---

### Fuentes de financiación

Engloba el conjunto de métodos que puede elegir una empresa para obtener los recursos que necesita para llevar a cabo su actividad.

---

Existen numerosas fuentes de financiación y cada una de ellas tiene unas características distintas; a lo largo de este epígrafe se van a analizar las más importantes:

- Recursos propios.
- Préstamos bancarios.
- Créditos bancarios.
- Subvenciones.
- Créditos oficiales (ICO).
- Pago único de la prestación por desempleo.

- *Business angels.*
- *Crowdfunding.*

### 3.1. Recursos propios

Son los recursos con los que cuenta el empresario para llevar a cabo el proyecto empresarial, además de los recursos monetarios, engloba las aportaciones que puedan realizar los socios para poner en marcha el negocio.



#### Ejemplo

---

Para poner en marcha una empresa, un socio puede aportar una determinada cantidad de dinero, y otro socio puede aportar un local comercial. Ambos recursos se engloban dentro de la financiación propia.

---

En el caso de que se trate de empresas en funcionamiento, sería el capital que la empresa destina a financiar los diferentes proyectos de inversión (autofinanciación). Además de los recursos propios, la empresa puede contar con fuentes de financiación externas a la empresa, en este caso los recursos se obtienen de terceros y la empresa normalmente debe devolverlos. Este tipo de financiación se denomina ajena o externa.



#### Actividades

---

4. Busque información acerca de qué partidas de recursos propios pueden destinar las empresas a financiar los proyectos de inversión.
-

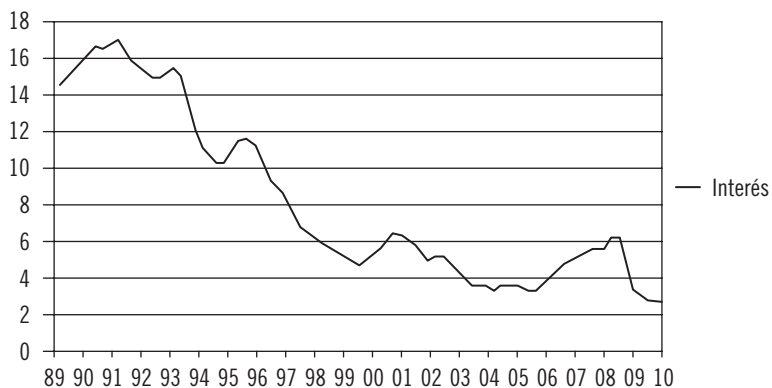
### 3.2. Préstamos bancarios

Es un tipo de financiación ajena mediante la que una entidad bancaria (prestamista) concede a una persona física o jurídica (prestatario) una determinada cantidad de dinero con la condición de devolverla en un plazo de tiempo y en unas condiciones que vendrán establecidas en un contrato.

La devolución del préstamo se hará por el montante total de la cantidad solicitada más los intereses establecidos en el contrato. Generalmente la devolución del préstamo se realizará abonando a la entidad bancaria una serie de cuotas mensuales; la cantidad y periodo de devolución del préstamo variará en función de la cantidad solicitada.

Es un recurso que suelen utilizar muchas empresas para conseguir financiación, ya que se conceden de forma rápida y, normalmente, la cantidad que se devuelve mensualmente es fija, lo que permite a las empresas planificar sus gastos con antelación. Además, si se utiliza para realizar inversiones que requieren grandes desembolsos de capital, los costes que llevan asociados son menores que los de otros medios de financiación, como por ejemplo el *leasing* o el *renting*, que se explicarán en profundidad más adelante.

**Interés hipotecario viviendas  
Periodo 1989-2010**



En este gráfico se muestra la evolución histórica del interés hipotecario en España.

### 3.3. Créditos bancarios

Es otra herramienta de financiación ajena que guarda una estrecha relación con el préstamo bancario. El crédito bancario se suele utilizar para financiar proyectos que no están vinculados a una inversión específica y, por tanto, **no se conoce la cantidad de dinero que se necesitará.**

Cuando se formaliza un crédito bancario, la entidad financiera pone a disposición de una persona física o jurídica una determinada cantidad de dinero. El cliente podrá disponer de esta cantidad en función de sus necesidades, y solo pagará por el dinero que haya utilizado.

Normalmente los créditos se devuelven en un plazo inferior a un año, aunque se pueden renovar tantas veces como se quiera. Al igual que el préstamo, las condiciones del crédito vienen reguladas en un contrato, en él se especificará el tipo de interés y el periodo de devolución del principal.

Existen tres diferencias fundamentales entre el crédito y el préstamo bancario:

- Las condiciones del crédito son más ventajosas cuando no se sabe con certeza el dinero que se necesita.
- En un crédito solo se paga por el capital utilizado, aunque los intereses con respecto al préstamo son más elevados.
- Mientras que en el préstamo el dinero se entrega en su totalidad en el momento de la contratación, en el crédito se pone una determinada cantidad de dinero a disposición de un cliente, pero no tiene porqué entregarse en el momento.

### 3.4. Subvenciones

Es un tipo de financiación ajena que no lleva aparejado ningún coste, estas ayudas las conceden determinados organismos del sector público para la creación o el desarrollo de la actividad empresarial.

En función del organismo que las concede se clasifican en:

- Subvenciones comunitarias.
- Subvenciones estatales.
- Subvenciones autonómicas.
- Subvenciones locales.



### Sabía que...

---

Normalmente el término ayuda también se utiliza para hacer referencia a las subvenciones.

---

Las subvenciones se suelen conceder para satisfacer unas determinadas necesidades de las empresas; a continuación se exponen las más genéricas:

- Subvenciones a la contratación.
- Subvenciones a la explotación.
- Subvenciones para la inversión.
- Subvenciones a proyectos de I+D+i.
- Subvenciones a la creación de empresas.



*Es habitual que las empresas financien sus proyectos acudiendo a varias fuentes de financiación.*

### 3.5. Créditos oficiales (ICO)

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) es un **banco público** adscrito al Ministerio de Economía y Competitividad. Este tiene como objetivo conceder créditos a empresas para potenciar el desarrollo económico de un país.

Los emprendedores pueden acudir a la financiación del ICO para:

- Financiar proyectos de inversión.
- Cubrir sus necesidades de liquidez.
- Obtener financiación para proyectos de internacionalización.

A la hora de tramitar un crédito oficial, la organización cuenta con una serie de oficinas mediadoras que se encargarán de estudiar la viabilidad de cada uno de los proyectos, así como de conceder los préstamos.

Hay que tener en cuenta que este organismo no concede subvenciones a las empresas, solo proporciona préstamos en unas condiciones más favorables que las de cualquier entidad financiera.



#### Actividades

---

5. ¿Cuáles son las principales diferencias entre las subvenciones y los créditos oficiales? Razone la respuesta.
- 

### 3.6. Pago único de la prestación por desempleo

El pago único de la prestación por desempleo o la capitalización por desempleo es una medida que se ha puesto en práctica en los últimos años con la que se **pretende poner en marcha la iniciativa emprendedora**.

Lo pueden solicitar las personas que tienen derecho a la prestación por desempleo del nivel contributivo y quieran emprender su propio negocio. Se podrá obtener el 100 % de la prestación pendiente de recibir, en el caso de solo necesitar una parte, por ejemplo el 50 %, el resto se irá percibiendo mediante la compensación de las cuotas mensuales de autónomos efectivamente pagadas. Estos porcentajes se aplican con la entrada en vigor de la Ley 31/2015, de 9 de septiembre, ya que anteriormente el porcentaje era del 60 % y solo se alcanzaba el 100 % en el caso de varones menores de treinta años o mujeres de hasta treinta y cinco.

Los requisitos para obtener esta prestación son los siguientes:

- Ser perceptor de una prestación por desempleo.
- Tener como mínimo tres meses de prestación pendientes de recibir.
- No haber obtenido la capitalización por desempleo en los cuatro años anteriores.
- La actividad profesional a desarrollar debe ser una de las siguientes: autónomo, constitución o incorporación a una sociedad cooperativa, sociedad laboral o mercantil.
- El beneficiario deberá iniciar la actividad en el plazo máximo de un mes desde la resolución de la prestación.

La tramitación de la capitalización del desempleo se podrá realizar en cualquier oficina del Servicio de Empleo Público Estatal (SEPE), en su oficina virtual, o dirigiéndola por correo administrativo.

### **3.7. *Business angels***

Los “inversores angelicales”, del inglés *business angels*, son personas físicas cuyo objetivo es proveer a las empresas de nueva creación de los conocimientos y financiación necesaria para llevar a cabo sus proyectos.

Normalmente este tipo de inversor financia empresas que cuentan con un fuerte potencial de crecimiento y aporta sus conocimientos a lo largo de sus primeras etapas de vida. Habitualmente para conseguir financiación de un *business angel* hay que darle una retribución en forma de acciones o participaciones en la empresa.

Este tipo de inversores se distinguen de las empresas de capital riesgo principalmente en los siguientes aspectos:

- Los *business angels* aportan sus propios recursos.
- Los *business angels* acompañan a la empresa a lo largo de sus primeras etapas y aportan valor añadido.
- Generalmente las inversiones de los *business angels* son menores que las que realizan las empresas de capital riesgo.



### Definición

---

#### Empresas de capital riesgo

Del inglés *venture capital*, son empresas que administran el dinero de terceros a través de un fondo, el cual es utilizado para realizar inversiones en empresas normalmente emergentes.

---



### Actividades

---

6. Generalmente, los familiares y amigos suelen dar apoyo financiero a los emprendedores, ¿podrían considerarse como *business angels*? Razone su respuesta.
- 

## 3.8. Crowdfunding

El *crowdfunding* es un método de financiación basado en la financiación colectiva; **se trata de obtener pequeñas sumas de dinero de una gran cantidad de personas**, estas recibirán recompensas como compras anticipadas del producto a precios más bajos, agradecimiento personal del empresario en la web corporativa e incluso pueden optar a puestos de trabajo.

Existen plataformas en Internet que se han creado expresamente para financiar los proyectos empresariales mediante este sistema, en ellas el emprendedor deberá describir cuál es el proyecto empresarial, el capital necesario para ponerlo en marcha, las recompensas, etc. Esto permite que la idea de negocio sea visualizada por un gran número de inversores potenciales, que actuarán en función de sus motivaciones: satisfacción de crear puestos de trabajo, aportación a la cultura de un país, rédito o satisfacción personal, entre otras.

Los proyectos se suelen exponer en las plataformas web por un tiempo limitado, en el que el creador del proyecto y la propia plataforma se encargan de difundirlo por todos los medios posibles. Estas plataformas suelen contar con dos tipos de *crowdfunding*:

- **Todo o nada:** en el caso de que, superado el plazo para financiar el proyecto, no se consiga la inversión necesaria, los inversores no realizarán el pago al emprendedor.
- **Todo cuenta:** cuando finaliza el plazo de promoción del proyecto en la plataforma, el emprendedor recibirá la suma que ha logrado aunque no llegue al 100% de la financiación requerida.



### Nota

---

Visite el portal web que se cita a continuación para conocer cómo funciona una página dedicada al *crowdfunding*: <<http://www.lanzanos.com>>.

---



### Actividades

---

7. ¿Cómo piensa que puede influir en la respuesta del público optar por el método “todo o nada” o “todo cuenta” en la adquisición de fondos mediante *crowdfunding*?

---

## 4. Planificación económica y financiera

Para que una empresa desarrolle correctamente su actividad comercial es necesario **determinar cuáles son los objetivos generales que se pretenden alcanzar y los recursos que se destinarán a la consecución de dichos objetivos.**

En este proceso de determinación de objetivos cobra especial importancia el proceso presupuestario, ya que en los presupuestos se especificarán los recursos que se destinarán a cumplir los objetivos empresariales, siendo además una herramienta indispensable para la toma de decisiones y la corrección de desviaciones.

Otro aspecto importante a tener en cuenta en la planificación es definir cuál será la política de empresa la hora de conseguir financiación para el día a día, siendo esto de vital importancia para maximizar la rentabilidad del negocio.

### 4.1. El proceso presupuestario

Se podría definir el presupuesto como el cálculo de forma anticipada de los gastos e ingresos que origina una actividad económica en un periodo de tiempo determinado, estos se plasmarán en un documento cuya misión es definir los objetivos de una empresa para un periodo dado.

Su función será planificar de forma integral todas las actividades que se van a desarrollar en la empresa en un periodo de tiempo determinado, delimitando las responsabilidades de cada departamento, controlando y corrigiendo las desviaciones que se produzcan entre los resultados previstos y los obtenidos y facilitando el proceso de toma de decisiones.

A continuación se exponen algunos de los requisitos que deben cumplir los presupuestos:

- Deben proporcionar estimaciones fiables y anticipadas.
- Han de ser flexibles para adaptarse a los posibles cambios que se produzcan en el mercado.

- Se realizarán para un periodo de tiempo determinado.
- Deben expresarse en unidades monetarias, de esta forma se facilitará su comparación.

Dependiendo de la actividad que desarrolle la empresa se elaborará un tipo de presupuesto u otro; a continuación se explicarán cuáles son los que, de manera general, son comunes a la mayoría de los negocios:

- Presupuesto de inversión.
- Presupuestos operativos.
- Presupuesto financiero.



*Los presupuestos no son solo una herramienta para predecir el gasto, también sirven para corregir las desviaciones que se produzcan entre lo presupuestado y el coste real.*



## Actividades

---

8. ¿Por qué es importante elaborar los presupuestos anuales en una empresa? Razone la respuesta.
- 

### Presupuesto de inversión

La realización de este presupuesto es esencial para las empresas de nueva creación o las empresas que vayan a invertir en nuevas líneas de negocio. En

él se recogen cuáles son los elementos materiales que necesitará la empresa para desarrollar su actividad principal:

- Local.
- Maquinaria.
- Mobiliario.
- Equipos para el proceso de información.
- Etc.

Normalmente este presupuesto se realiza a largo plazo, y habrá que considerar cuál es la política de financiación de la empresa, intereses, comisiones, y otros gastos asociados al desarrollo del negocio.

### Presupuestos operativos

Los presupuestos operativos engloban una serie de presupuestos relacionados con el proceso productivo de la empresa. Dependiendo de la actividad que desarrolle la organización, esta elaborará un tipo de presupuestos u otros; en este epígrafe se analizarán cuáles son los presupuestos operativos comunes a la mayoría de los negocios.

#### *Presupuesto de ventas*

Es uno de los presupuestos más importantes de la empresa, ya que **en torno a él girarán todos los demás**, por tanto es preciso emplear los recursos que sean necesarios para que el presupuesto de ventas se adapte lo máximo posible a la realidad, si no fuera así la empresa podría encontrarse con un déficit de ingresos que afectaría a todos los demás presupuestos.



#### **Importante**

---

A partir de las estimaciones de ventas se determinará la cantidad de productos a fabricar, materia prima necesaria, mano de obra, etc.

---

### ***Presupuesto comercial***

En él se definirán cuáles son los recursos de los que dispone la empresa para poner sus artículos en el mercado, así como el capital disponible para realizar las campañas de comunicación.

En el presupuesto comercial se valorarán cuáles son los recursos que se necesitan para vender los productos o servicios de la empresa. Para su elaboración se puede partir del presupuesto de ventas.

En este presupuesto se englobarán las siguientes partidas:

- Costes de distribución de los productos.
- Costes en publicidad, promoción y relaciones públicas.
- Coste de almacenaje de materiales.

Es aconsejable dotar al presupuesto comercial de una cantidad apropiada de recursos para conseguir que los artículos de la empresa tengan una buena rotación, y debe tenerse en cuenta que si se asigna una cantidad insuficiente de recursos las ventas de la empresa se verán mermadas.

El presupuesto financiero engloba además los siguientes presupuestos, específicos de las empresas de producción:

- Presupuesto de gastos indirectos de fabricación.
- Presupuesto de mano de obra directa.
- Presupuesto de producción.
- Presupuesto de compra de materia prima.

### **Presupuesto financiero**

Este presupuesto se utiliza para prever cuáles serán los gastos derivados del funcionamiento diario de la empresa. A partir de este presupuesto se podrá determinar si la empresa genera los recursos suficientes para sostenerse o necesita financiación ajena para su funcionamiento. Además, también servirá para comprobar la solidez del negocio que se pretende llevar a cabo.

La finalidad de este presupuesto es conseguir que se mantenga un equilibrio entre los gastos y los ingresos. En él se definirá el periodo medio de pago a proveedores y el periodo medio de cobro de las ventas, de esta forma la empresa podrá estimar los flujos de efectivo con los que contará para desarrollar su actividad, y así poder determinar si necesitará contar o no con financiación ajena.



### Actividades

---

9. A lo largo del desarrollo de la actividad empresarial es conveniente optimizar los flujos de efectivo para que la empresa no cuente con necesidades de financiación. Investigue en qué consisten el *factoring*, el *forfaiting* y los créditos comerciales.
- 



### Definición

---

#### **Periodo medio de pago a proveedores**

Plazo de tiempo que transcurre desde que se adquieren los materiales o productos a los proveedores hasta que la empresa realiza el pago por esa adquisición.

#### **Periodo medio de cobro**

Periodo que transcurre desde que la empresa vende sus productos o servicios hasta que cobra esa venta.

---



## Aplicación práctica

---

Candela se está planteando ampliar su negocio de organización de eventos y está realizando un estudio para abrir una nueva oficina en Madrid. Se ha puesto en contacto con varios proveedores de la ciudad para negociar las condiciones de pago de sus compras. ¿Qué presupuesto reflejará esta partida?

### SOLUCIÓN

Se reflejará en el presupuesto financiero, ya que la finalidad de este presupuesto es que se consiga mantener un equilibrio entre los cobros y los pagos que realiza la empresa.

---

## 4.2. Decisiones de inversión

Una vez encontrada la financiación adecuada para poner en marcha un negocio, irán surgiendo situaciones en el día a día de la empresa que requieran realizar nuevas inversiones en instalaciones o equipos.

Para realizar estas adquisiciones las empresas cuentan con varias posibilidades, comprar el activo o arrendarlo.

### Compra

Se trata de adquirir el bien pagando la suma de dinero acordada con el proveedor. Si la empresa no dispone del capital necesario para realizar dicha adquisición, puede financiarse utilizando alguna de las fuentes de financiación estudiadas en el epígrafe anterior, por ejemplo:

- Préstamos bancarios.
- Créditos bancarios.
- Subvenciones.
- Créditos oficiales (ICO).

La adquisición de activos por la empresa requiere un desembolso inicial muy elevado, y los costes de mantenimiento del activo corren por cuenta de la empresa.

Por otro lado, una vez realizado el pago solo es necesario incurrir en los costes que se deriven del bien adquirido.

### Arrendamiento

Es otro método de adquisición de activos por el que la empresa **no adquiere la titularidad del bien adquirido, pero se beneficia de su derecho de uso**. El arrendamiento deberá estar formalizado mediante un contrato en el que el arrendador se obligará a transmitir los derechos de uso del bien durante un periodo de tiempo determinado al arrendatario, que estará obligado a pagar una serie de cuotas por el derecho de uso de ese bien.



### Definición

---

#### Arrendador

Es el propietario del activo dispuesto para el arrendamiento, y adquirente del derecho de cobro de la cuota de alquiler acordada.

#### Arrendatario

En un contrato de arrendamiento, individuo que adquiere el derecho de uso de un bien pagando como contraprestación una serie de cuotas estipuladas en el contrato.

---

### *El leasing o arrendamiento financiero*

Es una modalidad de arrendamiento en la que el arrendador cede los derechos de uso de un bien al arrendatario a cambio de una cuota que pagará durante el tiempo que dure el contrato. Este tipo de arrendamiento difiere del arrendamiento común en que, al finalizar el contrato, el arrendatario tendrá derecho a la compra del bien.

Se pueden distinguir dos modalidades de arrendamiento financiero, **el *leasing* operativo y el *leasing* financiero**. En el primero la empresa de *leasing* proporcionará el mantenimiento del bien, y se puede ejercer con opción a compra o sin ella, además el contrato se podrá extinguir a voluntad del arrendatario, previo aviso al arrendador.

Por otro lado, en el *leasing* financiero será el arrendatario el que soporte los gastos derivados del mantenimiento del bien, el contrato es irrevocable y el arrendatario tendrá opción a compra al finalizar el pago de las cuotas.

Al finalizar el contrato de *leasing*, el arrendatario puede optar por las siguientes opciones:

- Adquirir el bien pagando la cuota establecida en el contrato.
- Renovar el contrato pagando unas cuotas más reducidas.
- Devolver el bien a la empresa de *leasing*.

La duración de un contrato de *leasing* es como mínimo de dos años si se trata de bienes muebles, diez años en el caso de los bienes inmuebles. El precio que se paga por esta modalidad de arrendamiento viene determinado por el precio del bien más los intereses, y se desembolsará en forma de cuotas periódicas.

De entre las ventajas del arrendamiento financiero se pueden citar las siguientes:

- Las cuotas son fiscalmente deducibles al 100%.
- Permite financiar completamente la inversión.
- La adquisición del bien mediante este método permite que la empresa no desembolse la totalidad del importe del activo en el momento de la adquisición.
- Se mantiene libre la capacidad de endeudamiento de la empresa.
- Los bienes de la empresa estarán continuamente actualizados, ya que al finalizar el contrato se puede sustituir el activo arrendado por otro más moderno.
- El mantenimiento corre por cuenta de la empresa de *leasing*.

Los inconvenientes del *leasing* son:

- El arrendatario no es el propietario del bien.
- No todos los activos pueden ser objeto de *leasing*, este tipo de contrato se limita a la adquisición de vehículos, maquinaria, equipos, sistemas informáticos, etc.
- Las cuotas de *leasing* suponen importantes gastos para la empresa.



### Ejemplo

---

Manuel ha contactado con dos empresas para adquirir mediante *leasing* una máquina fotocopidora de alta calidad. La primera empresa le proporciona la maquinaria pero el mantenimiento de la misma lo tendría que realizar Manuel.

La segunda empresa con la que contacta le proporcionaría la maquinaria y se encargaría de realizar el mantenimiento y las posibles reparaciones.

En el primer caso se trataría de un *leasing* financiero, en el segundo de un *leasing* operativo.

---

### ***Renting***

Es un modelo de arrendamiento de activos similar al *leasing* pero a diferencia de este el *renting* lo pueden disfrutar tanto empresas como particulares. Se suele utilizar para activos de precio medio que se quedan obsoletos rápidamente o que necesitan un mantenimiento constante.



## Definición

---

### ***Renting***

Es un contrato de alquiler de activos a medio y largo plazo a cambio de una cuota fija periódica que se alargará durante el periodo en el que se extienda el contrato.

---

La contratación por parte de una empresa de un servicio de *renting* llevará aparejados los siguientes servicios:

- Derecho de uso del bien arrendado.
- Mantenimiento del activo por parte de la empresa de *renting*.
- Reposición del bien en caso de deterioro o accidente.

Las empresas suelen contratar los servicios de las empresas de *renting* para adquirir el derecho de uso de vehículos, maquinaria, impresoras, equipos para el proceso de información, etc., aunque realmente se puede utilizar para alquilar casi cualquier tipo de bien.

Las ventajas de la contratación de un *renting* son las siguientes:

- Tiene un coste fijo, por lo que permitirá a la empresa planificar con antelación los flujos de efectivo.
- Su precio suele ser muy competitivo.
- El mantenimiento del bien corre por cuenta del arrendador.
- El contrato se puede disolver en cualquier momento.
- No disminuye la capacidad de endeudamiento de la empresa.
- Supone un gasto completamente deducible.
- Permite reducir la obsolescencia de los equipos de la empresa.

Inconvenientes del *renting*:

- El arrendatario no es el propietario del bien.

- La disolución del contrato de *renting* llevará asociada una alta penalización.
- El arrendador podrá fijar límites en la utilización del producto.



*Muchas empresas automovilísticas ofrecen servicios de leasing a las empresas como un método para ahorrar en costes.*



### Importante

---

A diferencia del *leasing*, en el *renting* no existe opción a compra al finalizar el contrato; además, el *renting* no se considera un producto financiero por lo que no estará sujeto a una regulación específica.

---

## 5. Resumen

Uno de los elementos más importantes que debe analizar el emprendedor antes de comenzar un proyecto de inversión es la valoración de la viabilidad de dicho proyecto. Para ello los emprendedores cuentan con dos tipos de métodos de valoración de inversiones; los estáticos, como el plazo de recuperación, y los métodos dinámicos como el VAN y la TIR.

Otra de las cuestiones que debe tener en cuenta el emprendedor antes de iniciar un negocio son las fuentes de financiación con las que cuenta para

Llevarlo a cabo. Será conveniente analizar cada una de ellas para seleccionar la que mejor se adapte a las necesidades de la empresa.

También se ha destacado a lo largo del capítulo la importancia que cobran los presupuestos para realizar la planificación y como herramienta que permitirá corregir las posibles desviaciones que se produzcan a lo largo del desarrollo de la actividad empresarial, además se han analizado las alternativas con las que cuenta la empresa a la hora de adquirir nuevos equipos sin necesidad de comprarlos.

