

## ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

Para poder realizar el estudio económico y financiero del proyecto de nuestra empresa necesitamos tener unos conocimientos propios en esta materia. En caso contrario buscaremos la ayuda de un asesor perteneciente a un ayuntamiento o a una cámara de comercio u otro organismo ya que los servicios que nos ofrecen son gratuitos.

Para llevar a cabo el análisis necesitamos analizar diferentes áreas económico-financieras:

Plan de inversiones: se reflejan las inversiones mínimas que necesitamos para empezar el proyecto y las que se llevarán a cabo más tarde, como la publicidad de lanzamiento; acondicionamiento del local; la instalación de ordenadores, maquinaria ... así como los recursos financieros de los que dispone.

Este Plan hablará de:

- **Inversiones en Activos fijos:** En este punto hablaríamos de las inversiones realizadas a largo plazo y que constituirán la inversión total de nuestra empresa.

Aparte en este apartado se hará mención de la ubicación ya que este punto es importante a la hora de realizar la viabilidad de nuestra empresa. Y ligado a este matiz también hablaremos de las características del producto o servicio que vamos a producir o comercializar ya que esto puede influir en la localización de nuestra empresa.

Tras esto pasaríamos a comentar los activos inmovilizados necesarios para poder llevar a cabo la actividad de nuestro negocio. Por una parte contaríamos con el Inmovilizado material, que son los bienes muebles o tangibles que no se llevan a la venta o transformación. Estos permanecerán en nuestra empresa mas de un año y serán amortizables.

Por otro lado hablaríamos del Inmovilizado inmaterial, el cual son bienes intangibles que tendrán un carácter duradero en nuestro negocio.

En ambos casos se debería especificar si el inmovilizado es nuevo o ya ha sido usado.

Debemos hacer mención a los Gastos amortizables ya que en estos gastos incurriremos hasta que comencemos la actividad de nuestra empresa y los podemos ir amortizando anualmente. Se suele dar en el caso de notarias, abogados, etc...

- **Plan de financiación:** en este apartado se va a explicar de qué fuentes vamos a obtener los recursos que vamos a necesitar para hacer frente a las inversiones, pudiendo ser tanto de aportaciones de los socios como de créditos bancarios, subvencionados, e incluso leasing...

Teniendo una base de los recursos que vamos a disponer, presentaremos diferentes alternativas que sean viables para nuestra empresa. Para poder llevar a cabo lo anteriormente expuesto, nos vamos a tener que fijar en el Balance y en el Estado de Origen y Aplicación de Fondos:

- **Balance:** Es un documento contable en el que vamos a ir ordenando los recursos que tiene nuestra empresa en vista de su procedencia y del uso que hemos hecho de los mismos para momentos determinados. A través de este informe podemos conocer la situación de nuestra empresa en un momento concreto debido al carácter estático que presenta.
- **Estado de Origen y Aplicación de Fondos:** Es un procedimiento que nos sirve para comparar la cantidad neta de fondos que tenemos entre dos momentos correlativos. Para crear este informe haremos uso del contenido financiero del Balance y del de la cuenta de resultados. Previsión de resultados: esta previsión la solemos hacer para ver lo que esperamos ganar en cada uno de los tres primeros años de actividad de nuestra empresa (tres o más, se aconseja un mínimo de tres años). Para ello tenemos que contar con una previsión en la que debemos recoger los ingresos por las ventas realizadas así como la de unos gastos anuales por compras, sueldos y salarios, alquileres, intereses por créditos.... La ventaja que tenemos haciendo esta previsión es que a parte de conseguir la cifra de beneficio o pérdida también llegamos a saber si el funcionamiento de la empresa es el que se había deseado o no y el por qué. Normalmente es difícil que podamos dar una cantidad de ingresos esperados, por ello lo que se suele hacer es complementar la información de la previsión de resultados con el denominado Punto Critico o umbral de rentabilidad. Este punto sería la cifra mínima que necesitaríamos hacer de ventas para que nuestra empresa no llegue a tener pérdidas o empiece a alcanzar beneficios. Valoración del riesgo: es importante que nuestra empresa a parte de realizar un análisis de su situación económico financiera incluya también una descripción de los riesgos que puedan afectar a la empresa a nivel de personal, de producto, de mercado así como de la obtención de recursos.