

Esquema Visual - Pasos para la Elaboración del Plan Financiero EOI 2015

M^a Vicenta Pérez y Alejandro Magnet

Esquema del Plan Financiero 1

Hoja 1

Líneas/ Familias de Negocio	Precio de Venta (en € o uds físicas)	Precio de Coste Directo (Variable) (en € o uds físicas)
--------------------------------------	---	--

Pasa a
hoja 9

Hoja 2

ACTIVOS de Partida

Activo No Corriente
(Inmovilizado)

(pasa a hoja 5, para
reflejar % de
Amortización Anual)

Activo Corriente
(Circulante)

(pasa a hoja 12, donde
reflejar el Cobro del
Realizable)

Hoja 3

PATRIMONIO NETO +
PASIVOS de Partida

Recursos Propios

Pasivo No Corriente
(Deudas a LP)
(pasa a hoja 6, Leasing
y hoja 7, Préstamo)

Pasivo Corriente
(Circulante o Deudas a
CP)
(pasa a hoja 12 y 13,
para reflejar el Pago a
Acreedores,
Proveedores...)

Hoja 11

CUENTA de RESULTADOS (12 meses del 1º año)

Ventas (Ingresos) (viene del 1º cuadro hoja 9)
- Coste de Ventas (viene del 2º cuadro de la hoja 9)
= Margen Bruto s/ Ventas
- Sueldos y Salarios y Seg Social (viene de la hoja 10)
- Gastos Operativos (de Estructura o Fijos) (escribir en
celdas de esta hoja 11)

= EBITDA
- Dotac. Amortización (cuota anual, viene de la hoja 5)
= EBIT
+ Ingresos Financieros (escribir en celdas de esta hoja)
- Gastos Financieros (viene de las hojas 6, 7, 8, 11 y 13)

= RESULTADO FINANCIERO
+/- Gastos Excepcionales (escribir en celdas esta hoja)
= EBT (del 1º ejercicio)

Hoja 13

PLAN de TESORERÍA (12 meses del 1º año)

Saldo Inicial (viene saldo Disponible hoja 2)
+ Cobros
(en celdas fila 11 y 12, reflejar entradas de dinero
que vienen de celdas hoja 4)

- Pagos
(en celdas fila 38 a 41, reflejar salidas de dinero, por
pagos con tesorería, que vienen de celdas hoja 3 y
hoja 4)

= Saldos Finales (del 1º ejercicio)
(ver saldos mes a mes, y si sale alguno negativo,
problemas de Liquidez, hay que resolverlo)

Disposiciones y Reembolsos Línea Crédito a CP

Hoja 5

Cuadro de
Amortización
Contable

(viene de hoja
2, Activo
Inmovilizado)
Cuota Anual
va a hoja 11

Hoja 6

Cuadro de
Amortización
Préstamo
Participativo

(viene de hoja 3,
Patrimonio
Neto)
Interés, va a hoja
11.
Interés +
Nominal, va a
hoja 13

Hoja 7

Cuadro de
Amortización
Financiero -
Leasing

(viene de hoja 3,
Pasivo No
Corriente)
Carga
Financiera, va a
hoja 11.
Carga +
Recuperación
Coste, va a hoja
13

Hoja 8

Cuadro de
Amortización
Financiero -
Préstamos

(viene de hoja 3,
Pasivo No
Corriente)
Interés, va a hoja
11.
Interés + Capital,
va a hoja 13

Hoja 9

Presupuesto de Ventas
(Precio de Venta, viene de la
hoja 1)
(Reflejar Uds a vender)
(Total pasa a la hoja 11)

Presupuesto de Costes
Directos Variables
(Precio de Coste Directo,
viene de la hoja 1)
(Total pasa a la hoja 11)

Hoja 10

Sueldos Anuales y
Seg. Social (Gastos
Fijos) - Para los 5
ejercicios
(pasa a la hoja 11,
1º ejerc; y hoja 14,
ss ejercicios)

Hoja 12

Plazos Cobro Ventas
(Pasa a hoja 13)

Cobros Deudas Pdtes
(Viene de hoja 2)

Plazos Pago Compras
(Pasa a hoja 13)

Pagos Deudas Pdtes
(Viene de hoja 3)

Esquema del Plan Financiero 2

Hoja 4

Inversiones Posteriores a las de Partida (Para los 5 ejercicios)	Forma de Financiarlas (Para los 5 ejercicios)
	(Lo que se financie con P y L, pasar a hojas 7 y 8) (Lo que se financie con T, A, S y AS, para el primer año, pasar a hoja 13)

Financiación del Circulante.
(Lo que se financie con A, S y AS, pasar a hoja 13), y lo que se financie con PP y P pasar a las hojas 6 y 8

Hoja 14

CUENTA de RESULTADOS Anuales (de los 5 ejercicios)

Modificar % de incremento/disminución para cada año en Ventas

Modificar % de incremento/disminución para cada año en Gastos.

. Resultado Neto

. Cash-Flow

Propuesta Aplicación del Resultado (en % a Reservas, Dividendos)

Hoja 15

ACTIVOS de todos los ejercicios (Inicio + 5 ejerc.)

Activo No Corriente (Inmovilizado)

Activo Corriente (Circulante)

Propuesta Cancelación de Deudas (del Pasivo) (después del 1º ejercicio)

PATRIMONIO NETO + PASIVO de todos los ejercicios (Inicio + 5 ej.)

Recursos Propios

Pasivo No Corriente (Deudas a LP)

Pasivo Corriente (Circulante o Deudas a CP)

Hoja 16

Cuadro de INDICADORES (Ratios) de los 5 ejercicios

- . Rentabilidad (ROE, ROI)
- . Liquidez y Solvencia
- . Endeudamiento y Autonomía Financiera
- . Fondo de Maniobra
- . Pay-back
- . Umbral de Rentabilidad (Break-Even Point)
- . Coeficiente de Seguridad

Pasos a Seguir 1

a.) * En una **empresa de nueva creación**:

a.1) ¿Qué **Inversiones de Partida** precisáis realizar para llevar a cabo vuestro proyecto empresarial?. Es decir:

¿Qué **Bienes y Derechos (Activos)** son los necesarios para iniciar la actividad?. Separad los que vayáis a **comprar** de los que vayáis a **aportar**. (**Hoja 2. Activos de Partida**).

a.2) ¿Cuál es el periodo **útil** de los Activos Inmovilizados que tienen una **vida** limitada (finita)?, indicadlo en % según años de vida útil. (**Hoja 5. Cuadro Amortización Contable**).

* En una **empresa que ya esté funcionando**:

En la hoja 2 reflejar los Activos del Balance de Situación de la empresa a la fecha de cierre del momento a partir del cual se inicia la planificación financiera.

Hoja 2

ACTIVOS de Partida

Activo No Corriente (Inmovilizado)

(pasa a hoja 5, para reflejar % de Amortización Anual)

Activo Corriente (Circulante)

(pasa a hoja 12, donde reflejar el Cobro del Realizable)

Hoja 5

Cuadro de Amortización Contable

(viene de hoja 2, Activo Inmovilizado)
Cuota Anual (Dotación Amortización) va a hoja 11

Pasos a Seguir 2

✍ **b.) * En una empresa de nueva creación:**

b.1) ¿Cómo vais a Financiar dichas Inversiones?,

¿Cuánta financiación va a ser **aportada con Recursos Propios** y cuánta hay que **recurrir a Recursos Ajenos?**, y

¿Qué **Colchón Financiero inicialmente** vais a dejar para **hacer frente a las necesidades de Tesorería** que puedan surgir a lo largo del primer ejercicio?. (**Hoja 3. Pasivos de Partida**).

b.2) Si prevéis solicitar Financiación Ajena, tipo Préstamo o Leasing, indicad las características de su devolución. (Hoja 7 y 8. Cuadro Leasing y Préstamos Financ.), y si prevéis solicitar un **Préstamo Participativo** (reflejado en Patrimonio Neto), indicad las **características de su devolución. (Hoja 6 Cuadro Préstamo Participativo)**

* En una empresa que ya esté funcionando:

En la hoja 3 reflejar los Recursos Propios y Pasivos del Balance de Situación de la empresa a la fecha de cierre del momento a partir del cual se inicia la planificación financiera.

Hoja 3

PATRIMONIO NETO + PASIVOS de Partida

Recursos Propios

(pasa a hoja 6, Préstamo Participativo)

Pasivo No Corriente (Deudas a LP)

(pasa a hoja 7, Leasing y hoja 8, Préstamos Financ.)

Pasivo Corriente (Circulante o Deudas a CP)

(pasa a hoja 12 y 13, para reflejar Pago a Acreedores, Proveedores...)

Hoja 6

Cuadro de Amortización Préstamo Participativo

(viene de hoja 3, Patrimonio Neto)
Interés, va a hoja 11.
Interés + Capital, va a hoja 13

Hoja 7

Cuadro de Amortización Financiero - Leasing

(viene de hoja 3, Pasivo No Corriente)
Carga Financiera, va a hoja 11.
Carga + Recuperación Coste, va a hoja 13

Hoja 8

Cuadro de Amortización Financiero – Préstamos Financ.

(viene de hoja 3, Pasivo No Corriente)
Interés, va a hoja 11.
Interés + Capital, va a hoja 13

Pasos a Seguir 3

Hoja 4

✍ **c.)** Si estimáis que para que crezca el proyecto empresarial hay que realizar **Nuevas Inversiones en los siguientes ejercicios económicos**, deberéis indicar ¿qué nuevos Bienes y Derechos son necesarios después del momento inicial (el de partida) (Importe de las Inversiones)?. Y, ¿Cómo financiarlos (Forma de Financiación)?. **(Hoja 4. Plan de Inversiones).**

Inversiones Posteriores a las de Partida
(Para los 5 ejercicios,
después del momento de partida)

Forma de Financiarlas

(Para los 5 ejercicios,
después del momento de partida)

(Lo que se financie con P y L, pasar a hojas 7 y 8)

(Lo que se financie con T, A, S y AS, para el primer año, pasar a hoja 13)

Financiación del Circulante

(Lo que se financie con A, S y AS, pasar a hoja 13), y lo que se financie con PP y P pasar a las hojas 6 y 8.

(Nota: en algunos casos se puede mencionar la palabra “año” y en otros “ejercicio económico”, con ello nos referimos a periodos de 12 meses, pudiendo corresponder a un año natural - de 1 de enero a 31 de diciembre - o a un ejercicio económico - 12 meses, ejemplo: de 1 de octubre año x a 30 de septiembre año x+1 -).

Pasos a Seguir 4

Hoja 1

Líneas/ Familias de Negocio	Precio de Venta (en € o uds físicas)	Precio de Coste Directo (Variable) (en € o uds físicas)

Hoja 9

<p>Presupuesto de Ventas</p> <p>(Precio de Venta, viene de la hoja 1) (Reflejar Uds a vender o Euros a facturar)</p> <p>(Total pasa a la hoja 11)</p>
<p>Presupuesto de Costes Directos Variables</p> <p>(Precio de Coste Directo, viene de la hoja 1)</p> <p>(Total pasa a la hoja 11)</p>

✍ **d.)** ¿Deberéis tener determinadas, en el Plan de Marketing, las **líneas o familias de servicios y/o productos a vender?**, si no, las tendréis que establecer ahora.

d.1) Hay que describirlas de forma concisa, y establecer los **Precios de Venta** (Unitarios) y, en aquellas que lo requieran establecer los **Precios de Coste Directo** (Unitario). *(Hoja 1. Datos Básicos).*

Intentad hacer un **primer Escenario de de Ventas, mes a mes**, para el primer año de actividad. *(Hoja 9. Ventas y Coste de Var. (Ej 1º)).*

Pasos a Seguir 5

Hoja 10

Sueldos Anuales y Seg. Social (Gastos Fijos) - Para los 5 ejercicios

(pasa a la hoja 11, 1º ejerc; y hoja 14, ss ejercicios)

e.) ¿Qué **Gastos Operativos**, los del día a día, prevéis **soportar** el primer año de la Explotación de la actividad?. (Personal, Suministros, Seguros, Mantenimiento,..). **(Hoja 10. RRHH), y (Hoja 11. P y G (Ej. 1º)).**

Hoja 11

CUENTA de RESULTADOS (12 meses del 1º año)

Ventas (Ingresos) (**viene del 1º cuadro hoja 9**)
- Coste de Ventas (**viene del 2º cuadro de la hoja 9**)

= Margen Bruto s/ Ventas
- Sueldos y Salarios y Seguridad Social (**viene de la hoja 10**)
- Gastos Operativos (de Estructura o Fijos) (**escribirlos en las celdas de esta hoja**)

= EBITDA
- Dotación Amortización (**cuota anual, viene de la hoja 5**)
= EBIT (o BAI)
+ Ingresos Financieros (**escribirlos en las celdas de esta hoja**)
- Gastos Financieros (**viene de las hojas 6, 7, 8, 12 y 13**)

= RESULTADO FINANCIERO
+/- Gastos Excepcionales (**escribirlos en las celdas de esta hoja**)
= EBT (o BAI) (del 1º ejercicio)

f.)

f.1) Una vez configurada la **Cuenta de Resultados** del primer año de actividad (**Hoja 11. P y G (Ej. 1º)**), **analizad la estructura de la composición** de la misma, ¿Cuáles son, en **porcentaje sobre ventas**, los diferentes Márgenes o Resultados que obtenéis?: Margen Bruto, EBITDA, EBIT y Resultado Neto. Ver porcentajes s/ ventas en (**Hoja 14. Resumen P y G (5 Ejerc), columna E**).

f.2) ¿Cuál es vuestro **Umbral de Rentabilidad?**, ¿lo alcanzáis? (**Hoja 9. Ventas y Costes Var. (Ej 1º), celda O38**).

Pasos a Seguir 6

Hoja 12

g.) En porcentaje, ¿qué **Plazos de Cobro y Pago** son los previstos a aplicar, según lo establecido en el mercado?. (**Hoja 12. Cobros y Pagos**).

Plazos Cobro Ventas
(Pasa a hoja 13)

Cobros Deudas Pendientes
(Viene de hoja 2)

Plazos Pago Compras
(Pasa a hoja 13)

Pagos Deudas Pendientes
(Viene de hoja 3)

Hoja 13

h.)

h.1) ¿Cómo ha quedado el **Estado de Flujos de Tesorería** del primer ejercicio económico?.
¿**Tiene problemas de Liquidez** durante algún/os mes/es de este primer ejercicio económico?.

h.2) Si los tuviese, ¿qué medidas podéis adoptar?. (**Hoja 13. Tesorería (Ej 1º)**).

PLAN de TESORERÍA (12 meses del 1º año)

Saldo Inicial (viene saldo Disponible hoja 2)
+ Cobros
(en celdas fila 11 y 12, reflejar entradas de dinero que vienen de celdas hoja 4)

- Pagos
(en celdas fila 38 a 41, reflejar salidas de dinero, por pagos con tesorería, que vienen de hoja 3 y hoja 4)

= Saldos Finales (del 1º ejercicio)
(ver saldos mes a mes, y si sale alguno/s negativo/s, problemas de Liquidez, hay que resolverlo)

Disposiciones y Reembolsos Línea Crédito a CP

Pasos a Seguir 7

Hoja 15

i.)

i.1) ¿Cómo ha quedado la **Situación Patrimonial** de la empresa, el Balance de Situación, a final del primer ejercicio económico?.

i.2) ¿Es más Rica la empresa, y por lo tanto ofrece más **Estabilidad** y **Garantía**?, o ¿Está más **Endeudada**, y, si es así, cuál es su **tipo de Endeudamiento**?. *(Hoja 15. Resumen Balances, columna E).*

ACTIVOS de todos los ejercicios (Inicio + 5 ejercicios)

Activo No Corriente (Inmovilizado – Amortización Acumulada)
Activo Corriente (Circulante)

PATRIMONIO NETO + PASIVO de todos los ejercicios (Inicio + 5 ejercicios)

Recursos Propios
Pasivo No Corriente (Deudas a LP)
Pasivo Corriente (Circulante o Deudas a CP)

Propuesta Cancelación de las Deudas (del Pasivo) después del 1º ejercicio económico

Pasos a Seguir 8

✍ j.) La **proyección para los siguientes años de los Ingresos y Gastos**, deberéis reflejarla en forma de **aumentos, o disminuciones anuales**, a insertar en forma de **porcentajes**. (*Hoja 14. Resumen P y G (5 Ejerc.)*).

Hoja 14

CUENTA de RESULTADOS Anuales (de los 5 ejercicios)

Modificar % de incremento/disminución para cada año en Ventas

Modificar % de incremento/disminución para cada año en Gastos.

. Resultado Neto

. Cash-Flow

Propuesta Aplicación del Resultado (en % a Reservas, Dividendos)

Gráfico Indicadores Económicos
(5 ejercicios)

Pasos a Seguir 9

✍ k.) Resumen de los **Indicadores Económicos y Financieros** mas destacados. (*Hoja 16. Ratios Básicos*)

Hoja 16

Cuadro de INDICADORES Económico-Financieros (Ratios) de los 5 ejercicios

- . Rentabilidad (ROE, ROI)
- . Liquidez y Solvencia
- . Endeudamiento y Autonomía Financiera
- . Fondo de Maniobra
- . Pay-back (Plazo de Recuperación de la Inversión)
- . Umbral de Rentabilidad (Break-Even Point)
- . Coeficiente de Seguridad

✍ l.) Disponéis de una segunda hoja con otro Resumen de **Indicadores y Objetivos**, que os puede ser más útil para utilizarlos en el Plan de Negocio . (*Hoja 17. Ratios Básicos*)

Y además de estos “pasos a seguir”, tened en cuenta que:

* Para confeccionar un Plan Financiero se requiere:

- 1º. Tener un conocimiento mínimo de las herramientas financieras básicas, como es la estructura y composición de los estados financieros.
- 2º. Entender bien cómo es el negocio por el cual estáis desarrollando su plan. Si no, no habrá forma de cuantificar correctamente sus componentes.
- 3º. Usar el sentido común. Así pues, conforme vayáis avanzando en la elaboración del plan, deberéis mirar hacia atrás y ser críticos con las hipótesis que habéis reflejado. No reflejéis nunca una hipótesis que no podáis defender.
- 4º. "Jugar" con la "Plantilla Plan Financiero" creando varios escenarios, para comprender que es lo que realmente pueda pasar. Ya que la probabilidad de que las variables clave se comporten como hemos estimado en un inicio y reflejado en la "Plantilla PF" puede que no sea muy alta.
- Tener preparado un *Plan de Contingencias* (“Y si....”) -.