

TUPLANVIABLE.COM

Informe Realizado por: TUPLANVIABLE.COM

Plan de Empresa

I.Descripción del Proyecto	4.
1. Descripción de la Actividad Principal del proyecto	
2. Antecedentes del proyecto	
3. Presentación de los promotores del proyecto	
II.Recursos Humanos Necesarios.....	6.
III.Plan Comercial.....	7.
Paso 1: Descripción del Producto o Servicio.....	7.
Paso 2: Análisis de costes y cálculo del Punto Muerto.....	8.
Paso 3: Presupuesto de ventas y evolución de ingresos y gastos.....	15.
Paso 4: Política comercial de cobros y pagos.....	17.
IV.Plan Económico-Financiero	18.
1.Plan de Inversión	18.
2.Plan de Financiación	23.
3.Análisis de Viabilidad Económico-Financiera.....	25.

Anexo: Descripción de los criterios de análisis, cálculos y proyecciones

I. Criterios de análisis de viabilidad.....	28.
1.Variables utilizadas en el análisis de viabilidad económico-financiero..	29.
1.1) Análisis de viabilidad económica.....	29.
Paso 1:Definición de viabilidad económica.....	29.
Paso 2:Variable utilizada para medir la viabilidad económica.....	29.
Paso 3:Criterios de evaluación aplicados.....	30.
<i>Caso 1:Rechazo del Proyecto.....</i>	<i>31.</i>
<i>Caso 2:Posible :Rechazo del Proyecto.....</i>	<i>31.</i>
<i>Caso 3:Aceptación del Proyecto.....</i>	<i>31.</i>
<i>Caso 4:Proyecto Excelente.....</i>	<i>31.</i>
1.2) Análisis de Viabilidad Financiera.....	32.
Paso 1:Definición de Viabilidad Financiera.....	32.
Paso 2:Variable utilizada para medir la viabilidad Financiera.....	32.
Paso 3:Criterios de evaluación aplicados.....	32.
II.Datos utilizados en el cálculo de las proyecciones.....	33.
III.Análisis viabilidad Económico-Financiera del proyecto.....	44.
1.Análisis de la Viabilidad Económica del Proyecto.....	44.
1.1)Cálculo de la Rentabilidad Financiera Media del Proyecto.....	44.
1.2)Conclusiones.....	44.
2.Análisis de la Viabilidad Financiera del Proyecto.....	47.
2.1)Cálculo del Umbral mínimo de Solvenciadel Proyecto.....	47.
2.2)Conclusiones.....	47.

Estructura del Plan de Empresa

En el presente documento se hará una descripción del proyecto de inversión que se pretende llevar a cabo. Para ello, se hará un desglose de los distintos recursos humanos, técnicos y de capital, necesarios para llevar a buen término la futura iniciativa empresarial.

La estructura del plan es:

I.Descripción del Proyecto

II.Recursos Humanos necesarios

III.Plan Comercial

IV.Plan Económico-Financiero

Descripción del Proyecto (I)

En este apartado se realizará la descripción del proyecto que se pretende llevar a cabo, Esta descripción, se realizará en tres partes claramente diferenciadas como son:

1. Descripción de la actividad o actividades principales del proyecto.

Aquí se debe indicar cual es la actividad básica del proyecto, el inicio de la redacción podría ser:

El proyecto consiste en la venta de productos de cosmética clean beauty y CBD, enfocados en el bienestar interior y exterior de las personas. Nuestra actividad principal es la venta al por menor en nuestra tienda física y en línea de productos de alta calidad, hechos con ingredientes naturales y seguros para la piel.

2. Antecedentes del Proyecto

La idea del proyecto surgió de la necesidad de ofrecer a las personas opciones de cuidado personal más saludables y sostenibles. En la actualidad, cada vez hay más personas que buscan productos de cosmética con ingredientes naturales y libres de químicos dañinos, y también hay una creciente demanda de productos de CBD para aliviar diversos problemas de salud y mejorar el bienestar general. Así, nació la idea de crear una tienda de cosmética clean beauty y CBD que ofrezca productos de alta calidad, seguros y sostenibles.

3. Presentación de los Promotores.

El promotor del proyecto es Santiago Cavero, quien cuenta con experiencia en el área de administración y finanzas, así como en la gestión de proyectos. Santiago será responsable de la planificación y ejecución del proyecto, así como de la gestión financiera y operativa de la tienda.

Recursos Humanos necesarios

(II)

Se ha estimado que se necesitará contar con una plantilla compuesta por 1 trabajadores, cada uno de los cuales tendrá asignadas, en función de su puesto de trabajo, ciertas tareas imprescindibles para el correcto desarrollo de la actividad.

En la siguiente tabla se resume la plantilla necesaria desglosada por los distintos puestos o cargos. También se hace mención al régimen de la seguridad social al cual estarán afiliados y el sueldo líquido mensual que recibirán.

Puesto o cargo a desempeñar	Nº trabajadores	Régimen Seguridad Social	Sueldo Líquido Mensual
CEO	1	Autónomo	1.200,00€

Antes de terminar con este punto, únicamente comentar que el sueldo líquido mensual es el importe que el trabajador cobrará una vez descontadas la seguridad social y el IRPF. Es decir, lo que el trabajador ingresará en su cuenta bancaria. Nos hemos decantado por indicar el sueldo líquido mensual (sueldo neto), en lugar del sueldo bruto, por considerar, que esta es la variable que más le interesa conocer a todo trabajador. Esta claro que el coste del trabajador para la empresa será superior a este sueldo líquido, este coste es el que se ha tenido en cuenta para el cálculo de los costes mensuales de la empresa.

El plan comercial se desglosará en cuatro pasos que son:

Paso 1: Descripción de producto o servicio.

Paso 2: Análisis de Costes y Cálculo del Punto Muerto.

Paso 3: Presupuesto de ventas y evolución prevista de ingresos y gastos.

Paso 4: Política comercial de cobros y pagos.

Por medio del plan comercial, realizaremos una descripción del producto o servicio ofertado por la empresa, así como un análisis de los costes en los que se incurrirán, además de una cuantificación de los objetivos comerciales que se esperan alcanzar. También se hará una mención a la política comercial de cobros y pagos.

Veamos cada uno de los apartados.

Paso 1: Descripción de producto o servicio.

En este apartado se realizará la descripción del producto o servicio que será ofertado por la empresa, haciéndose mención de sus principales características, entre las cuales cabe destacar.

1. Descripción del producto o servicio:

Cbd Essentials es una tienda que ofrece productos de cosmética clean beauty y de cbd. Nuestra selección de productos incluye cremas hidratantes, lociones corporales, bálsamos labiales y aceites esenciales, todos ellos diseñados para mejorar el bienestar interior y exterior de nuestros clientes.

2. Necesidades que cubre:

Nuestros productos de cbd y cosmética clean beauty cubren diversas necesidades de nuestros clientes, incluyendo hidratación de la piel, alivio del estrés y la ansiedad, así como la reducción de dolores y molestias musculares.

3. Ventajas respecto a la competencia:

Cbd Essentials se distingue por su enfoque en la cosmética clean beauty y la eliminación de ingredientes dañinos para la piel y el medio ambiente. Además, nuestro enfoque en la sostenibilidad y la eliminación de plásticos innecesarios en nuestros envíos nos diferencia de la competencia. Ofrecemos productos de alta calidad, con ingredientes naturales y seguros para la piel, lo que nos permite destacarnos en el mercado.

Paso 2: Análisis de Costes y cálculo del Punto Muerto.

Como sabemos, una de las primeras tareas que debe realizar todo emprendedor a la hora de embarcarse en un nuevo proyecto empresarial, es identificar y cuantificar los costes en los cuales incurrirá a la hora de desarrollar su actividad, estos costes es lo que se denomina estructura de costes de la empresa.

El conocimiento de la estructura de costes, nos permitirá calcular el punto muerto o umbral de rentabilidad. El punto muerto, nos indica el nivel de ventas que se debe alcanzar para empezar a obtener beneficio. Por tanto, esta variable habrá de ser tenida en cuenta a la hora de realizar el presupuesto de ventas, ya que si dicho presupuesto está por debajo del nivel marcado por el umbral de rentabilidad, obtendríamos pérdidas en lugar de beneficios, es decir, el punto muerto nos estará indicando el nivel mínimo que debe alcanzar el presupuesto de ventas que nosotros realicemos. Veamos pues, la estructura de costes y el punto muerto.

2.1. Estructura de Costes de la empresa

La estructura de costes de cualquier empresa se compone de dos tipos de costes que son:

[2.1.1 Costes Variables o del producto.](#)

[2.1.2 Costes fijos, generales o del periodo.](#)

Veamos cada uno de ellos.

2.1.1 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 fácilmente identificable 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...

No obstante, para simplificar en cierta medida el cálculo de los costes variables de nuestro negocio, hemos optado por utilizar únicamente 2 variables como son el % de margen de contribución al beneficio y el % de Stock de seguridad, con las cuales se consigue el cálculo de los costes variables sin perder rigor.

% de Margen medio de Contribución al beneficio o Margen Bruto del negocio.

Se entiende por margen de contribución a la diferencia entre los ingresos por ventas y los costes variables en los que se incurren en la realización de dichas ventas.

En nuestro caso, hemos considerado que el margen de contribución medio para el proyecto asciende a 45,60 %. Es decir, consideramos que de cada 100 € de ingresos que se generen en el desarrollo de la actividad, se obtendrán 45,60 € de margen, con los cuales se habrán de cubrir el resto de gastos en los cuales incurriremos en el desarrollo de la actividad (costes fijos o de estructura) para una vez cubiertos estos, empezar a obtener beneficio.

% de Stock de seguridad

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 (imposibilidad de atender la demanda de clientes por la aparición de algún imprevisto). Este % estará en función de las ventas de cada periodo. Para el proyecto en cuestión, hemos considerado que el

stock de seguridad necesario será del 10,00 % de las ventas previstas para el periodo. Con dicho stock podremos hacer frente entre otros imprevistos a un incremento en la demanda de hasta un 10,00 %.

2.1.2 Costes Fijos, Generales o del periodo.

Se consideran 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.

2.1.2.1 Sueldos y Salarios

Los sueldos y salarios son el coste asociado a los recursos humanos de la empresa. 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 asignaremos todos como costes fijos, ya que en principio la plantilla será fija al 100 % independientemente del volumen de actividad que se tenga.

Como se ha comentado en el párrafo anterior, el gasto en sueldos y salarios está íntimamente relacionado con la organización de Recursos Humanos de la empresa. En la siguiente tabla mostramos los costes de personal en los que incurrirá la empresa:

Puesto o cargo a desempeñar	Nº trabajadores	Seguridad Social mensual a cargo de la empresa	Gasto Mensual en Sueldos
CEO	1	0,00 €	1.563,35 €
Totales Mensuales	1	0,00€	1.563,35€

Además de los gastos de personal, para el correcto desarrollo de la actividad, se deberá incurrir en otra serie de gastos fijos. Pasemos a comentarlos.

2.1.2.2 Estimación de Gastos de Servicios Exteriores

Los principales gastos en servicios externos a la empresa, en los que se incurrirá, vienen expresados en la siguiente tabla, en la cual se muestran agrupados por los distintos servicios a los que se refieren, indicándose también la periodicidad del gasto.

Servicios Exteriores	Periodicidad(1)	Importe en base imponible	% IVA
Material de Oficina	Anual	50,00 €	7 %
Gastos en Investigación y Desarrollo	Mensual	44,73€	7%
Arrendamientos y cánones (alquiler)	Mensual	1.150,00€	7%
Reparaciones y conservación	Bimensual	120,00€	7%
Servicios de Profesionales independientes	Mensual	60,00€	7%
Transportes	Mensual	80,00€	0%
Primas de seguros	Anual	759,00€	0%
Servicios bancarios	Anual	193,91€	0%
Publicidad, propaganda y relaciones públicas.	Anual	1.800,00€	7%
Luz	Mensual	44,00€	7%
Teléfono	Mensual	8,26€	7%
Internet	Anual	33,30€	7%
Otros Gastos	Mensual	150,00€	0%

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

Como se puede observar, estos gastos no tienen porque tener la misma periodicidad, no obstante, al realizar los cálculos y proyecciones realizadas en el Anexo I, se realizará un prorrateo mensual para cada uno de los gastos, para realizar el cálculo del punto muerto mensual.

2.1.2.3 Tributos

A la hora de realizar cualquier actividad es necesario realizar el pago de ciertos tributos que en nuestro caso serán:

Tributos	Periodicidad	Importe
IAE	Mensual	0,00 €
Recurso Cameral	Mensual	0,00€
Impuestos Ayuntamiento	Anual	282,40€
Impuestos Diputación	Mensual	0,00€
Otros Tributos	Mensual	0,00€

Al igual que en el caso de los servicios exteriores, al realizar los cálculos y proyecciones se calculará un importe mensual estándar de cada tributo.

2.2. Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad

Una vez hemos definido la estructura de costes de la empresa, distinguiendo entre costes fijos y costes variables. Podemos pasar a calcular el Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad. Para ello lo primero que haremos será definir el concepto de Punto Muerto.

Se considera Punto Muerto al volumen de ventas a partir del cual se comenzará a obtener beneficio. Por ello también se denomina Umbral de Rentabilidad, ya que nos está indicando el valor a partir del cual la rentabilidad será positiva.

La principal utilidad del Punto Muerto, es la de servir de guía a la hora de elaborar el presupuesto de ventas, ya que si el presupuesto de ventas estimado fuera inferior al Punto Muerto tendremos la certeza de que obtendremos pérdidas, de tal forma que siempre se deberán presupuestar unas ventas superiores al Punto Muerto.

Para el cálculo del Punto Muerto únicamente necesitaremos aplicar la siguiente fórmula:

$$\text{Punto Muerto} = \frac{\text{Costes Fijos}}{\text{Margen Contribución}}$$

Siendo la fórmula del cálculo del Margen de Contribución:

$$\text{Margen Contribución} = 1 - \frac{\text{Costes Variables}}{\text{Ventas}} * 100$$

En las siguientes tablas, vamos a ir desglosando los cálculos necesarios para obtener el valor del Punto Muerto.

Empezamos por el cálculo de los Costes Fijos.

Desglose de Costes Fijos		
Tipo de Gasto	Mensual	Anual
1. Gastos de personal	1.563,35 €	18.760,16 €
2. Otros gastos de explotación	1.898,54 €	22.782,49 €
3. Amortización	647,56 €	7.770,72 €
4. Intereses medios de préstamos	0,00 €	0,00 €
Total Costes Fijos	4.109,45 €	49.313,37 €

Como se puede observar, hemos calculado los Costes Fijos mensuales y anuales, esto es debido a que calcularemos un Punto Muerto medio mensual y uno anual.

Una vez desglosados los costes fijos y teniendo el importe del margen de contribución, pasaremos a calcular el Punto Muerto, aplicando su fórmula:

Los cálculos los presentamos a continuación:

Cálculo Punto Muerto		
Elemento	Mensual	Anual
Costes Fijos	4.109,45 €	49.313,37 €
Margen Contribución ¹	45,60 %	
Punto Muerto Financiero (B.A.I.)	9.011,95 €	108.143,36 €

¹ El margen de contribución lo hemos definido en el punto 2.1.1 *Costes Variables o del Producto* habiendo considerado que su valor es del 45,60 %.

En la siguiente tabla, comprobamos como los cálculos realizados son correctos:

Comprobación del Punto Muerto Financiero		
Elemento	Mensuales	Anuales
Ventas en el Punto Muerto	9.011,95 €	108.143,36 €
Costes Variables en el Punto Muerto (Punto Muerto*(1-45,60 %))	- 4.902,50 €	- 58.829,99 €
Margen Punto Muerto (Punto Muerto – Costes Variables)	4.109,45 €	49.313,37 €
Costes Fijos	- 4.109,45 €	- 49.313,37 €
BAI con Volumen de Ventas igual al Punto Muerto	0,00 €	0,00 €

Como se puede observar en la tabla anterior, en un nivel de ventas equivalente al Punto Muerto, el Beneficio Antes de Impuestos (B.A.I.) es igual a cero.

En función de los datos anteriores, podemos concluir que el presupuesto de ventas del primer año ha de ser como mínimo de 9.011,95 € al mes o de 108.143,36 € al año. Ya que si el presupuesto es inferior, se obtendrían pérdidas.

Teniendo este punto en consideración, pasaremos a realizar el presupuesto de ventas.

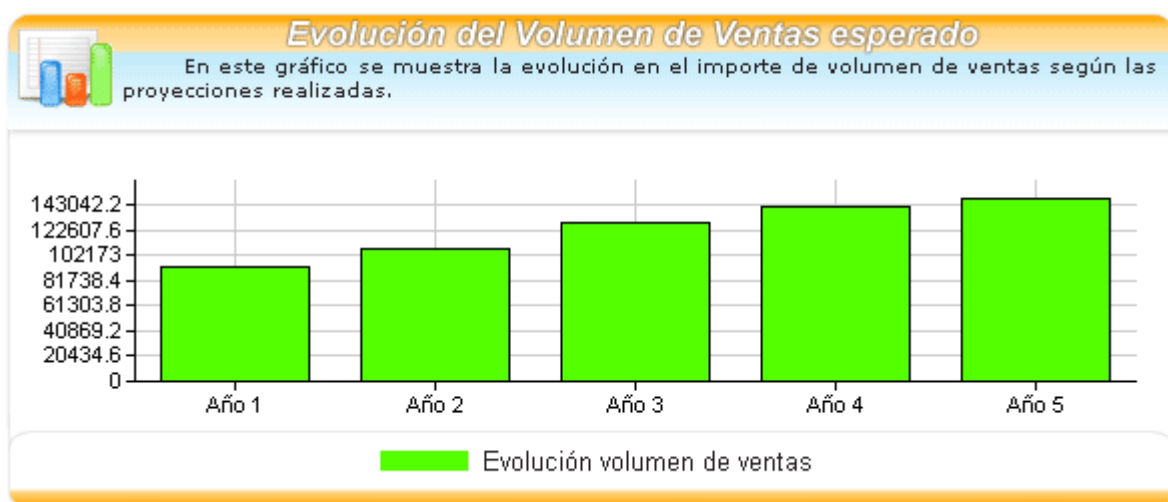
Paso 3: Presupuesto de ventas y evolución prevista de ingresos y gastos.

Una vez cuantificados los gastos en los que se prevé incurrirá la empresa, ha llegado la hora de hacer mención a la previsión de ventas. Tras analizar la situación actual del mercado y más concretamente el sector en el cual será llevada a cabo la actividad, hemos considerado que durante el primer año **la empresa no estará en disposición de alcanzar un volumen de ingresos superior a su Punto Muerto**. Lo cual implicará que durante este primer periodo se obtendrán pérdidas. El volumen de ventas iniciales asciende a 93.240,00 € que como se observa es inferior al Punto Muerto anual que asciende a 108.143,36 €,

Tras este año inicial, hemos considerado que la evolución más probable de los ingresos será la mostrada en la siguiente tabla.

	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
% VARIACIÓN VOLUMEN DE VENTAS	15,00 %.	20,00 %.	10,00 %.	5,00 %.

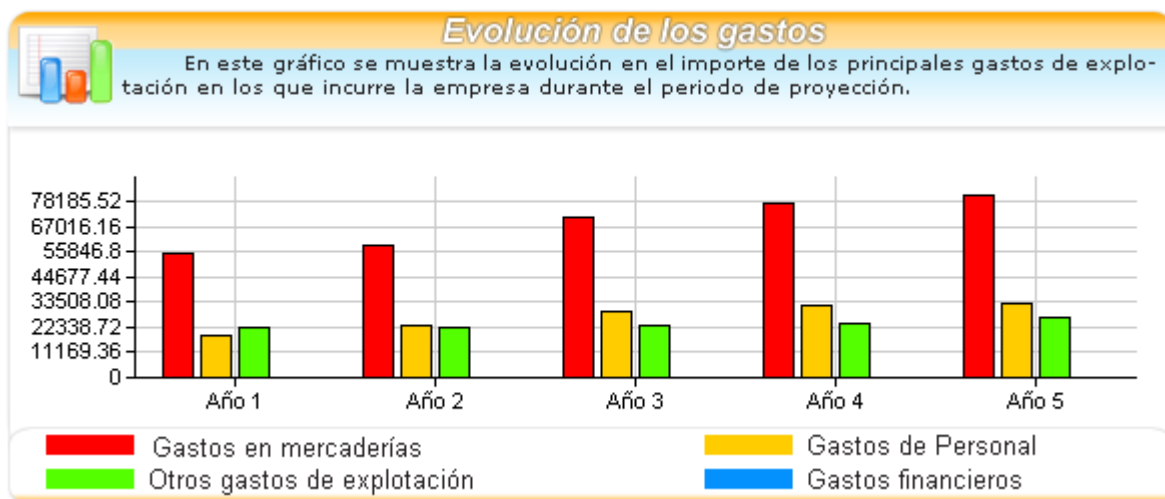
En función del volumen de ventas del primer periodo, y aplicando año a año la variación del volumen de ventas que hemos considerado en la tabla anterior, obtenemos los presupuestos de ventas para el resto de periodos, los cuales mostramos en el siguiente gráfico:



En lo referente a las principales partidas de gastos, se ha previsto que su evolución sea la mostrada en la siguiente tabla:

Tipo de Gasto	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
% VARIACIÓN COSTES DE MMPP O MERCADERÍAS	0,00 %.	0,00 %.	0,00 %.	0,00 %.
% VARIACIÓN COSTES PERSONAL	25,00 %.	25,00 %.	10,00 %.	2,00 %.
% VARIACIÓN COSTES GENERALES	0,00 %.	5,00 %.	5,00 %.	10,00 %.

En el siguiente gráfico se ha representado la evolución previsible de cada una de las partidas de gastos



Paso 4:Política Comercial de Cobros y Pagos

Debido a la actual situación de iliquidez por la que está atravesando la económica a nivel mundial, hemos considerado esencial, hacer una mención especial a la política de cobros y pagos que seguirá la empresa en el desarrollo de su actividad. Ya que esta política es de vital importancia en la gestión del Flujo de Caja.

La política de cobros a clientes y pagos a proveedores que desde la gerencia de la empresa se llevará a cabo será, realizar el cobro de las ventas Al contado mientras que el pago de las compras a proveedores será a 30 Días. Con esta política se pretenderá asegurar en la medida de lo posible la futura liquidez de la empresa.

Este apartado consta de tres subapartados que son:

1. Plan de Inversión

2. Plan de Financiación

3. Análisis de la Viabilidad Económico-Financiera

Por medio del desarrollo de estos subapartados, realizaremos un análisis de la estructura económico-financiera inicial con la que contará la empresa. Empezando por el desglose del plan de inversión (estructura económica), posteriormente el plan de financiación (estructura financiera) y acabando por realizar el análisis de viabilidad económico-financiera del proyecto. Veamos cada uno de los apartados.

1) Plan de Inversión

Todo proyecto necesitará contar, en su fase inicial, con una serie de inversiones encaminadas a la correcta consecución del mismo.

En principio estas inversiones deberán ajustarse lo máximo posible, buscando el equilibrio que nos permita contar con una estructura económica (activos) lo suficientemente robusta como para poder desarrollar correctamente nuestra actividad, pero evitando sobredimensionar la empresa, ya que un sobredimensionamiento (exceso de inversión inicial), podría disminuir la rentabilidad económica del proyecto, a la vez que haría necesario contar con una mayor estructura financiera (pasivo), lo cual disminuirá la rentabilidad financiera e incluso podría poner en peligro la solvencia del mismo (al tener que utilizar una mayor proporción de recursos ajenos con respecto a los recursos propios debido a la necesidad de financiar un mayor volumen de activos).

Para conseguir cuantificar en su justa medida el correcto volumen de inversiones iniciales, se hace indispensable desarrollar un presupuesto de inversión, en el cual se desglose uno a uno los elementos de inversión que serán necesarios. En el siguiente apartado, desglosaremos el presupuesto de Inversión necesario para llevar a cabo nuestro proyecto.

1.1 Presupuesto de Inversión

Como se ha comentado anteriormente, 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.

1.1.1. Activo Fijo o no corriente.

1.1.2. Activo Circulante o corriente.

Veamos cada uno de ellos y el desglose de los elementos que nos serán necesarios en el desarrollo de nuestra actividad.

1.1.1. Activo Fijo o no corriente.

Recoge bienes con permanencia en la empresa, por término general, superior a un año. Dependiendo de su naturaleza, estos elementos de activo fijo o no corriente pueden ser intangibles o materiales.

En las siguientes tablas detallamos, agrupados por tipos, los distintos elementos de activos fijos o no corrientes que serán necesarios para la puesta en marcha del proyecto, dando una breve descripción, indicando además, la cantidad necesaria, el importe unitario (en base imponible), el tipo de IVA al que están grabados y el número de años de amortización.

Inversión en Aplicaciones Informáticas

Nº Elem ento	Descripción del Bien de Inversión	Cantidad	Importe	% IVA	Años de Amortización
1	ecommerce	1	325,00 €	7 %	5 Años

Inversión en Terrenos y Construcciones

Nº Elem ento	Descripción del Bien de Inversión	Cantidad	Importe	% IVA	Años de Amortización
1	INTERIORISMO	1	1.850,00 €	7 %	5 Años
2	GASTOS INMOBILIARIA	1	1.300,00€	7 %	5 Años
3	ELECTRICISTA	1	2.686,00€	7 %	5 Años
4	CONTRATISTA	1	12.222,61€	7 %	5 Años
5	reparacion vandalismo fachada	1	810,00€	7 %	5 Años

Inversión en Utillaje

Nº Elem ento	Descripción del Bien de Inversión	Cantidad	Importe	% IVA	Años de Amortización
1	tijeras	1	13,90 €	0 %	5 Años
2	limpieza obra	1	64,00€	7 %	5 Años
3	bombillas	1	179,90€	7 %	5 Años

4	barras cortinas ikea+maceteros	1	90,00€	0 %	5 Años
5	funda tpv	1	10,00€	0 %	5 Años
6	maquina registradora	1	49,00€	0 %	5 Años
7	productos de limpieza	1	120,00€	0 %	5 Años

Inversión en Otras Instalaciones

Nº Elem ento	Descripción del Bien de Inversión	Cantidad	Importe	% IVA	Años de Amortización
1	iluminacion ikea	1	320,00 €	0 %	5 Años
2	extintor y señalética	1	57,01€	7 %	5 Años
3	alarma	1	59,00€	7 %	5 Años

Inversión en Mobiliario y Enseres

Nº Elem ento	Descripción del Bien de Inversión	Cantidad	Importe	% IVA	Años de Amortización
1	CARPINTERO	1	6.027,99 €	7 %	5 Años
2	ESCANDINAVIA	1	1.111,10€	0 %	5 Años
3	ROTULISTA	1	1.140,00€	7 %	5 Años
4	espejo	1	203,79€	7 %	5 Años
5	MOBILIARIO IKEA	1	875,00€	0 %	5 Años
6	CORTINAS IKEA Y TABURETE	1	197,50€	0 %	5 Años
7	encimeras muebles+soporte precios	1	277,56€	7 %	5 Años
8	instalacion mobiliario ikea	1	133,50€	0 %	5 Años
9	2 olivos	1	159,00€	0 %	5 Años
10	zara home	1	118,96€	0 %	5 Años
11	olivos	1	159,00€	0 %	5 Años

Inversión en Equipos para el proceso de Información

Nº Elem ento	Descripción del Bien de Inversión	Cantidad	Importe	% IVA	Años de Amortización
1	XIAOMI Redmi 12C 3/64GB	1	127,41 €	7 %	5 Años
2		1	352,15€	0 %	5 Años
3	impresora termica m30ii bluetooth	1	309,39€	0 %	5 Años

Inversión en Otro Inmovilizado Material

Nº Elem ento	Descripción del Bien de Inversión	Cantidad	Importe	% IVA	Años de Amortización
1	uniformes	1	113,96 €	0 %	5 Años

Inversión en Otro Inmovilizado Intangible

Nº Elem ento	Descripción del Bien de Inversión	Cantidad	Importe	% IVA	Años de Amortización
1	DEPOSITO+AVAL	1	6.900,00 €	0 %	5 Años
2	DOMINIOS WEB	1	12,00€	7 %	5 Años
3	LOGO	1	350,00€	0 %	5 Años
4	REGISTRO MARCA	1	127,88€	0 %	5 Años

Teniendo en cuenta los datos anteriores, podemos obtener el importe total de inversión en activo fijo o no corriente, el cual ascenderá a 38.852,61 € (en base imponible).

Una vez detallada la inversión necesaria en activos fijos, pasemos a ver la inversión en activos circulantes o corrientes.

1.1.2. 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 posibles problemas de insolvencia, antes de iniciar cualquier negocio es conveniente contar con una cantidad inicial de dinero (activo circulante de mayor liquidez) con el cual poder ir afrontando los principales pagos de los primeros meses de actividad. En la siguiente tabla mostramos el número de meses de autonomía de cada uno de los principales gastos de explotación en los que incurriríamos en el desarrollo de nuestra actividad y el montante de dinero que supone.

PRESUPUESTO EN ACTIVO CIRCULANTE		
	Nº de meses de autonomía	Importe necesario
Stock de Mercaderías o MMPP	3 Meses.	14.925,11 €
Gastos Generales	2 Meses.	7.053,79 €
Cuotas de Préstamos	0 Meses	0,00 €

Presupuesto Total en Circulante

21.978,90 €

Como se puede observar, hemos considerado que para no tener futuros problemas de insolvencia, necesitamos contar con liquidez suficiente para poder afrontar el pago de por lo menos 2.6 meses de gastos corrientes. Esto implica que al iniciar la actividad deberemos tener en tesorería como mínimo 21.978,90 €. No obstante y debido a los gastos en los que se incurrirá en la puesta en marcha de la actividad (notaria, registro mercantil, etc...) hemos decidido incrementar el presupuesto total en activo circulante en 500,00 € más.

2) Plan de Financiación

Tras definir en el punto anterior la futura estructura económica de la empresa (activo), desglosada en el presupuesto de inversión. Ahora haremos mención a la estructura financiera con la que contara la nueva empresa, es decir, indicaremos cuales son los recursos que serán utilizados para financiar el presupuesto de inversión.

A la hora de financiar los activos de cualquier empresa, se pueden utilizar dos tipos distintos de fuentes de financiación como son, los recursos propios y los recursos ajenos. Veamos cada uno de ellos:

1. Recursos Propios: En principio, los recursos propios con los que cuenta todo proyecto se componen del capital que aportan los socios promotores. Estas aportaciones pueden ser en dinero o en especie. Con el paso del tiempo, los recursos propios, estarán constituidos además de por la aportación inicial de los socios, por las reservas, que serán los beneficios obtenidos y no distribuidos por la empresa. La principal característica de los recursos propios es que no son exigibles y por tanto la empresa no tendrá la obligación de devolverlos en ningún momento, por lo cual también se conocen como pasivo no exigible.

2. Recursos Ajenos. Son los recursos financieros procedentes de instituciones financieras, o terceras personas ajenas a la empresa (normalmente proveedores de inmovilizado). Esta financiación ajena ha de ser devuelta por la empresa por lo que también se denomina pasivo exigible. En función del plazo de devolución, tenemos 2 tipos de recursos ajenos:

2.1 Recursos ajenos a largo plazo: Nos indica el montante de los recursos ajenos que se deben devolver en un periodo superior a un año.

2.2 Recursos ajenos a corto plazo: Nos indica el montante de los recursos ajenos que se deben devolver durante el próximo año.

Lo primero que debemos definir es que proporción de Fondos propios y Fondos ajenos utilizaremos en la financiación del proyecto empresarial. En la siguiente tabla mostramos la proporción que pensamos nos asegurará un correcto nivel de solvencia.

Estructura Financiera	
Tipo de Recursos	% Sobre el Total del Pasivo
Fondos Propios	100,00 %
Fondos Ajenos	0,00 %
Total	100 %

Como se puede observar en la tabla, hemos considerado que no será necesario contar con recursos ajenos para la financiación de los activos. Una vez elaborado el presupuesto de inversión (Activo) y el plan de financiación (Pasivo), estamos en condición de elaborar el balance inicial. El cual mostramos a continuación.

Balance Inicial			
ACTIVO		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
A) ACTIVO NO CORRIENTE	38.852,61 €	A) PATRIMONIO NETO	63.245,48 €
I. Inmovilizado intangible.	7.714,88 €	A-1) Fondos propios.	63.245,48 €
1. Desarrollo.	0,00 €	I. Capital.	63.245,48 €
2. Concesiones.	0,00 €	III. Reservas.	0,00 €
3. Patentes, licencias, marcas y similares.	0,00 €	1. Legal y estatutarias.	0,00 €
5. Aplicaciones informáticas.	325,00 €	B) PASIVO NO CORRIENTE	0,00 €
7. Otro inmovilizado intangible.	7.389,88 €	II Deudas a largo plazo.	0,00 €
II. Inmovilizado material.	31.137,73 €	2. Deudas con entidades de crédito.	0,00 €
1. Terrenos y construcciones.	18.868,61 €	5. Otros Pasivos Financieros (Proveedores inmovilizado a L.P.)	0,00 €
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material.	12.269,12 €	C) PASIVO CORRIENTE	0,00 €
B) ACTIVO CORRIENTE	24.392,87 €	III. Deudas a corto plazo.	0,00 €
II. Existencias.	0,00 €	1. Deudas con entidades de crédito	0,00 €
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.	1.913,96 €	5. Otros Pasivos Financieros (Proveedores inmovilizado a C.P.)	0,00 €
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios.	0,00 €	V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.	0,00 €
6. Otros créditos con las Administraciones Públicas.	1.913,96 €	1. Proveedores	0,00 €
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.	22.478,91 €	3. Acreedores varios.	0,00 €
1. Tesorería.	22.478,91 €	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	63.245,48 €
TOTAL ACTIVO (A + B)	63.245,48 €		

3) Análisis de la Viabilidad Económico-Financiera

Antes de embarcarse en la puesta en marcha de cualquier proyecto empresarial y asumir el riesgo inherente a su desarrollo, es imprescindible realizar un análisis para comprobar su viabilidad económico-financiera, de tal forma que los resultados obtenidos nos permitirán concluir si es conveniente llevar a cabo dicho proyecto, si hay que realizar alguna modificación o conviene abandonar la idea.

En este punto, comentaremos el resultado del análisis de viabilidad económico-financiera. No obstante, para una explicación más detallada de los cálculos y proyecciones realizadas emplazamos al lector a consultar el Anexo I: Cálculos y Proyecciones.

En el siguiente cuadro, se muestra la conclusión a la que se llega tras realizar el análisis de viabilidad económico-financiera del proyecto de inversión.



El actual proyecto, **debe ser rechazado**, desde el punto de vista económico. Veamos los motivos.

Viabilidad Económica

El proyecto no ha demostrado ser viable económicamente, el tener una rentabilidad negativa. Si se llevara a cabo el proyecto actual, los 63.245,48 € de aportación inicial de los promotores disminuirán, convirtiéndose en 51.490,52 € en el año 5.

Viabilidad Financiera

Desde el punto de vista financiero, el proyecto ha demostrado ser solvente, no obstante, esta supuesta solvencia, estará en peligro ya que un proyecto que no es rentable, no puede asegurar su solvencia durante mucho tiempo. Esta solvencia, puede venir dada por la política de cobros y pagos o porque inicialmente se contaba con una tesorería bastante alta. No obstante ambas situaciones no podrán ser mantenidas si el proyecto no muestra rentabilidad. Ya que poco a poco, la tesorería acabará disminuyendo, al igual que la posibilidad de aplazar los pagos ya que los proveedores podrán detectar el riesgo del impago y no querrán financiar las compras.

Anexo I: criterios de análisis, cálculos y proyecciones



Anexo I

Descripción de los criterios de análisis, cálculos y proyecciones

En el presente anexo se muestran los criterios utilizados en el análisis económico-financiero, así como los cálculos realizados, las proyecciones económico financieras y las conclusiones a las que se han llegado.

Este anexo se compone de:

I. Descripción de los criterios de análisis de viabilidad

II. Datos necesarios para el cálculo de las proyecciones

III. Análisis de viabilidad Económico-Financiera del proyecto

Veamos cada uno de los apartados.

Antes de realizar las proyecciones y desarrollar los cálculos que han sido necesarios para llevar a cabo el análisis de viabilidad económico-financiera, daremos una breve explicación de las variables y criterios utilizados en el mismo.

1. Variables y criterios utilizados en el análisis de viabilidad económico-financiera

Realizaremos la explicación por medio de tres pasos que aplicaremos tanto al análisis económico como al financiero.

- Paso 1: Definir el concepto de Viabilidad.
- Paso 2: Indicar la variable que utilizaremos para medir la viabilidad.
- Paso 3: Indicar los criterios de evaluación aplicados a la variable utilizada.

1.1 Análisis de Viabilidad Económica.

Paso 1: Definición de Viabilidad Económica.

Un proyecto demostrará ser viable económicamente, siempre que se obtenga de él, una rentabilidad positiva y aceptable. Por lo tanto, para medir la rentabilidad habrá que analizar los beneficios previstos y relacionarlos con la inversión necesaria para obtenerlos.

Paso 2: Variable utilizada para medir la Viabilidad Económica

La medida de rentabilidad más utilizada en cualquier empresa es la relación (ratio) entre el Resultado del Ejercicio y los Fondos Propios utilizados. Esta relación o razón es lo que en finanzas se denomina **Rentabilidad Financiera** de la empresa y se suele expresar en porcentaje, siendo su fórmula:

$$RF = \frac{\text{Resultado Neto}_{\text{anual}}}{\left(\frac{\text{Fondos Propios}_{\text{iniciales}} + \text{Fondos Propios}_{\text{finales}}}{2} \right)} * 100$$

Esta ratio o razón, indica el beneficio neto obtenido por cada 100 € aportados por los promotores al proyecto.

No obstante, aunque nosotros haremos mención a esta medida tradicional de rentabilidad, hemos optado por utilizar una variable diferente para nuestro análisis. A esta variable la hemos denominado **Rentabilidad Financiera Media** y nos indica el interés con el que nos tendrían que remunerar por invertir una cantidad de dinero igual a la inicialmente aportada por los socios, para que al cabo de 5 años, tuviésemos un montante de dinero igual a los fondos propios del quinto año de proyección (valor que alcanzará la inversión inicial de los promotores en el proyecto).

Este interés será el que iguale la siguiente expresión:

$$Rfmedia \rightarrow \text{Fondos Propios Año}_5 = \text{Aportación Inicial} * (1 + \text{Interés})^5$$

Una vez calculada esta Rentabilidad Financiera Media, los criterios que aplicaremos en el análisis serán.

Paso 3: Criterios de evaluación aplicados para medir la Viabilidad Económica

A la hora de utilizar la Rentabilidad Financiera Media como indicador de la viabilidad económica, lo que haremos es compararla con la rentabilidad que los promotores obtendrían si invirtieran su dinero en activos financieros sin riesgo como pueden ser, depósitos bancarios, o deuda pública, de tal forma que si la rentabilidad financiera media que los promotores obtienen del futuro proyecto no supera en una cierta medida a la rentabilidad que se obtendría invirtiendo en dichos activos sin riesgo, el proyecto no podrá ser considerado viable desde el punto de vista económico. Ya que los promotores podrían invertir su dinero en bonos, letras o depósitos bancarios (activos financieros sin riesgo) con los cuales obtendrían una rentabilidad parecida a la del proyecto sin incurrir en ningún riesgo.

Concretamente el criterio que utilizaremos en nuestro análisis, será comparar la rentabilidad financiera media que obtenemos en nuestro proyecto con la tasa libre de riesgo de la economía (normalmente el interés de las obligaciones a 10 años), de tal forma que al realizar esta comparación, podremos encontrarnos en 4 posibles casos.

Caso 1: Rechazo del Proyecto.

Caso 2: Posible Rechazo del Proyecto.

Caso 3: Aceptación del Proyecto.

Caso 4: Proyecto Excelente.

Veamos cuando se dará cada uno de los posibles casos.

- [Caso 1: Rechazo del Proyecto.](#)

Criterio: Rentabilidad Financiera Media del Proyecto < 0 .

Rechazaremos el proyecto, siempre que la rentabilidad financiera media obtenida sea negativa, ya que esto será debido a que los fondos propios del año 5 serán menores que los fondos iniciales, lo cual indica que el resultado acumulado de los 5 años es negativo.

- [Caso 2: Posible rechazo del Proyecto.](#)

Criterio: $0 < \text{Rentabilidad Financiera Media del Proyecto} < 2 \text{ veces Tasa libre de Riesgo}$

Nos encontraremos en este caso, cuando la rentabilidad financiera media del proyecto aún siendo positiva es menor al doble de la tasa libre de riesgo. En este caso, si el proyecto llevado a cabo no supone el autoempleo de los promotores (es decir, los promotores no cobran rentas de trabajo por participar en negocio), puede no ser aconsejable llevarlo a cabo. Ya que la única vía de recuperación del capital invertido que tendrán los promotores, será la rentabilidad del proyecto, y si esta no llega al menos, al doble de la rentabilidad de la tasa libre de riesgo, puede no merecer la pena el riesgo en el que se incurrirá en el desarrollo del mismo.

- [Caso 3: Aceptación del Proyecto.](#)

Criterio: $2 \text{ veces Tasa libre de Riesgo} < \text{Rentabilidad Financiera Media del Proyecto} < 4 \text{ veces Tasa libre de Riesgo}$

Nos encontraremos en este caso, cuando la rentabilidad financiera media del proyecto está comprendida entre 2 y 4 veces la tasa libre de riesgo. En este caso, consideraremos que merecerá la pena emprender el proyecto, ya que con él, los promotores podrán conseguir como mínimo (siempre que se cumplan las estimaciones) una rentabilidad media 2 veces superior a la que conseguirían invirtiendo en un activo sin riesgo y podrían conseguir hasta 4 veces dicha rentabilidad.

- [Caso 4: Proyecto Excelente](#)

Criterio: Rentabilidad Financiera Media del Proyecto $> 4 \text{ veces Tasa libre de Riesgo}$

Nos encontraremos en este caso, cuando la rentabilidad financiera media del proyecto sea más de 4 veces la tasa libre de riesgo. En este caso, consideraremos que merecerá la pena emprender el proyecto, ya que la rentabilidad que se presupone se obtendrá del mismo es muy superior a la que se obtendría invirtiendo nuestro dinero en activos sin riesgo.

1.2 Análisis de Viabilidad Financiera.

Paso 1: Definición de Viabilidad Financiera.

Un proyecto será viable desde el punto de vista financiero, siempre y cuando, en todo momento, demuestre contar con recursos suficientes para poder hacer frente a las obligaciones de pago contraídas en su desarrollo. Esta capacidad de hacer frente a las obligaciones de pago es lo que en finanzas se denomina Solvencia.

Paso 2: Variable utilizada para medir la Viabilidad Financiera

El análisis de la Solvencia se realiza de una forma relativamente sencilla, ya que una empresa demostrará ser solvente siempre que el saldo de su cuenta de tesorería sea positivo. Por lo tanto, la variable que utilizaremos para ver el nivel de Solvencia, será el saldo de tesorería de cada año.

Paso 3: Criterios de evaluación aplicados para medir la Viabilidad Financiera

El criterio que se suele utilizar para determinar si existirán problemas de Solvencia, es comprobar que el saldo de tesorería de cada año sea positivo.

No obstante nosotros, aplicando el principio de prudencia, y siendo conscientes de que en cualquier periodo puede producirse un desajuste entre los cobros y los pagos previstos, consideraremos un umbral mínimo de solvencia, el cual equivaldrá a mantener un mínimo de Tesorería igual al 10,00 % del Pasivo Corriente presupuestado para cada periodo. Este umbral nos permitirá hacer frente a cualquier imprevisto. De esta forma si en algún momento la empresa, aún contando con un saldo de tesorería positivo, se encontrase por debajo del umbral de solvencia, se podrá decir que el proyecto podría tener problemas de solvencia, al no contar con un colchón lo suficientemente amplio como para cubrir los posibles imprevistos, lo cual nos impedirá asegurar la viabilidad financiera del proyecto.

Datos utilizados en el cálculo de las proyecciones (II)

Una vez comentados en el apartado anterior, los criterios que utilizaremos a la hora de realizar el análisis de viabilidad económico-financiera. Únicamente nos queda realizar una descripción detallada de los pasos llevados a cabo para elaborar la proyección de los estados financieros (Balance de situación, Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Estado de Flujo de Efectivo) y los cálculos necesarios para su realización.

Los pasos llevados a cabo para elaborar la proyección de estados financieros, son:

- **Paso 1:** Elaborar el Balance de Situación inicial.
- **Paso 2:** Elaborar la cuenta de Pérdidas y Ganancias del año 1.
- **Paso 3:** Elaborar el Estado de Flujos de Efectivo del año 1.
- **Paso 4:** Proyecciones de Estados Financieros para cinco años.

Paso 1: Elaboración del Balance de Situación Inicial

El balance de situación, es un documento contable que se compone de dos partes claramente diferenciadas:

- **Activo:** Nos muestra la **estructura económica** con la que cuenta la empresa en el desarrollo de su actividad. Esta estructura está compuesta por los bienes y derechos de cobro.
- **Pasivo:** Nos muestra la **estructura financiera** de la empresa, es decir, nos muestra el origen de los recursos utilizados para financiar los activos de la empresa. El pasivo a su vez esta formado por:
 - **Recursos propios:** Vienen indicados en el patrimonio neto. En el balance inicial, estos recursos son las aportaciones de los socios. Estos recursos no han de ser devueltos por la empresa, por lo cual se les denomina pasivo no exigible.
 - **Recursos Ajenos:** Vienen indicados en el pasivo no corriente y pasivo corriente del balance. Estos recursos normalmente son aportados por agentes ajenos a la empresa y su principal característica es que han de ser devueltos en un cierto periodo de tiempo, es por ello por lo que se les denomina pasivo exigible.

Como se ha comentado en los párrafos anteriores, la propia composición económico-financiera del balance de situación, nos está indicando cuales son los datos necesarios para su elaboración. Los datos del Activo los obtendremos del presupuesto de inversión inicial, mientras que para la elaboración del Pasivo necesitamos los datos recogidos en el plan de financiación. En función de los datos obtenidos del presupuesto de inversión y el plan de financiación se obtiene el siguiente balance de situación inicial.

Balance Inicial			
ACTIVO		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
A) ACTIVO NO CORRIENTE	38.852,61 €	A) PATRIMONIO NETO	63.245,48 €
I. Inmovilizado intangible.	7.714,88 €	A-1) Fondos propios.	63.245,48 €
1. Desarrollo.	0,00 €	I. Capital.	63.245,48 €
2. Concesiones.	0,00 €	III. Reservas.	0,00 €
3. Patentes, licencias, marcas y similares.	0,00 €	1. Legal y estatutarias.	0,00 €
5. Aplicaciones informáticas.	325,00 €	B) PASIVO NO CORRIENTE	0,00 €
7. Otro inmovilizado intangible.	7.389,88 €	II Deudas a largo plazo.	0,00 €
II. Inmovilizado material.	31.137,73 €	2. Deudas con entidades de crédito.	0,00 €
1. Terrenos y construcciones.	18.868,61 €	5. Otros Pasivos Financieros (Proveedores inmovilizado a L.P.)	0,00 €
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material.	12.269,12 €	C) PASIVO CORRIENTE	0,00 €
B) ACTIVO CORRIENTE	24.392,87 €	III. Deudas a corto plazo.	0,00 €
II. Existencias.	0,00 €	5. Deudas con entidades de crédito. (Proveedores de inm. a C.P.)	0,00 €
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.	1.913,96 €	5. Otros Pasivos Financieros (Proveedores inmovilizado a C.P.)	0,00 €
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios.	0,00 €	V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.	0,00 €
6. Otros créditos con las Administraciones Públicas.	1.913,96 €	1. Proveedores	0,00 €
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.	22.478,91 €	3. Acreedores varios.	0,00 €
1. Tesorería.	22.478,91 €	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	63.245,48 €
TOTAL ACTIVO (A + B)	63.245,48 €		

Paso 2: Elaboración de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias del año 1

La cuenta de Pérdidas y Ganancias es un documento contable en el cual se muestra el resultado obtenido durante el ejercicio económico. Mostrándose, los ingresos obtenidos por la empresa durante el periodo y los gastos en los cuales se ha incurrido para la obtención de dichos ingresos, estos gastos a su vez se descomponen en los gastos propios del ciclo de explotación y los gastos financieros en los que se habrá de incurrir por la utilización de recursos ajenos. El resultado del ejercicio, se obtiene por la diferencia entre los ingresos y gastos.

La cuenta de Pérdidas y Ganancias del año 1, es la mostrada a continuación.

A) OPERACIONES CONTINUADAS	año 1
1. Importe neto de la cifra de negocios.	93.240,00 €
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación.	5.072,26 €
4. Aprovisionamientos.	- 55.794,82 €
a) Consumo de mercaderías.	- 55.794,82 €
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles.	0,00 €
6. Gastos de personal.	- 18.760,16 €
a) Sueldos, salarios y asimilados.	- 18.760,16 €
b) Cargas sociales.	0,00 €
7. Otros gastos de explotación.	- 22.782,49 €
a) Servicios exteriores.	- 22.500,09 €
Gastos de constitución	- 500,00 €
Gastos Generales	- 22.000,09 €
b) Tributos.	- 282,40 €
8. Amortización del inmovilizado.	- 7.770,72 €
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	- 6.795,93 €
15. Gastos financieros.	- 0,00 €
b) Por deudas con terceros.	- 0,00 €
A.2) RESULTADO FINANCIERO	0,00 €
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A.1+A.2)	- 6.795,93 €
19. Impuestos sobre beneficios.	679,59 €
A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS (A.3+19)	- 6.116,34 €
20. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos	- €
A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO (A.4+20)	- 6.116,34 €

Paso 3: Elaborar el Estado de Flujos de Efectivo del año 1.

El Estado de Flujos de Efectivo es un nuevo documento contable, en el cual se informa sobre los movimientos de tesorería realizados en el ejercicio. Por medio del análisis de este documento financiero se podrá comprobar la capacidad que demuestra la empresa de generar efectivo. Los movimientos de efectivo realizados durante el ejercicio pueden deberse a la realización de tres actividades distintas como son:

- **Flujos de efectivo por Actividades de Explotación:** Nos indican los flujos de efectivo generados por la actividad principal de la empresa.
- **Flujos de efectivo por Actividades de Inversión:** Nos indican los flujos de efectivo generados por la inversión (disminución de efectivo) o desinversión (incremento de efectivo) realizados por la empresa.
- **Flujos de Efectivo por Actividades de Financiación:** Nos indican los flujos de efectivo generados por actividades financieras, normalmente la concesión de préstamos a favor de la empresa (incremento de efectivo) o devolución de préstamos (disminución de efectivo).

A continuación mostramos el estado de flujos de efectivo inicial y del año 1:

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

	Inicio	Año 1
A) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACION		
1. Resultado del ejercicio antes de impuestos	0,00 €	- 6.795,93 €
2. Ajuste del resultado:	0,00 €	7.770,72 €
a) Amortización del inmovilizado (+)	0,00 €	7.770,72 €
h) Gastos financieros (+)	0,00 €	0,00 €
3. Cambios en el capital corriente	- 1.913,96 €	1.606,10 €
a) Existencias (+/-)	0,00 €	- 5.072,26 €
b) Deudores y otras cuentas a cobrar (+/-)	- 1.913,96 €	- 3.271,72 €
d) Acreedores y otras cuentas a pagar (+/-)	0,00 €	9.950,08 €
4. Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación	0,00 €	0,00 €
a) Pagos de intereses (-)	0,00 €	0,00 €
d) Cobros / pagos impuesto sobre beneficios (+/-)	0,00 €	0,00 €
5. FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACION (+/-1+/-2+/-3+/-4)	- 1.913,96 €	2.580,89 €
B) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSION		
6. Pagos por inversiones	- 38.852,61 €	0,00 €
b) Inmovilizado intangible	- 7.714,88 €	0,00 €
c) Inmovilizado material (-)	- 31.137,73 €	0,00 €
8. FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSION (6+7)	- 38.852,61 €	0,00 €
C) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		
9. Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio	63.245,48 €	0,00 €
a) Emisión de instrumentos de patrimonio	63.245,48 €	0,00 €
· Aportaciones de los socios	63.245,48 €	0,00 €
10. Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero	0,00 €	0,00 €
a) Emisión:	0,00 €	0,00 €
2. Deudas con entidades de crédito y otros pasivos financieros	0,00 €	0,00 €
b) Devolución y amortización de:	0,00 €	0,00 €
2. Deudas con entidades de crédito (-)	0,00 €	0,00 €
12. Flujos de efectivo de las actividades de financiación (+/-9+/-10)	63.245,48 €	0,00 €
E) AUMENTO/DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO (+/-5+/-8+/-12)	22.478,91 €	2.580,89 €
Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio	0,00 €	22.478,91 €
Efectivo o equivalentes al final del ejercicio	22.478,91 €	25.059,59 €

Este documento será el utilizado para realizar el análisis de solvencia, ya que en él se encuentra al saldo final de tesorería que la empresa tiene cada año. Y será este valor el que debemos comprobar que se encuentre siempre por encima del umbral de solvencia indicado.

Paso 4: Proyecciones de los Estados Financieros

Una vez elaborado el Balance de Situación, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias y el Estado de Flujo de Efectivo del primer año, estamos en disposición de elaborar las proyecciones de los estados para el resto de los años que serán utilizados en el análisis de viabilidad.

Para realizar las proyecciones, se debe seguir año a año el siguiente esquema:

- Primero: Calcular la cuenta de Pérdidas y Ganancias del año.
- Segundo: Calcular el Balance de Situación a Final del año a partir de los datos de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.
- Tercero: Calcular el Estado de Flujo de Efectivo del año, teniendo en cuenta la evolución del Balance de Situación y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Partiendo del año 1 y aplicando estos pasos para cada periodo, teniendo en cuenta las expectativas de evolución tanto de ingresos como de gastos mencionados en el *Plan Comercial*. *Paso 3: Presupuesto de ventas y evolución prevista de ingresos y gastos.* Hemos obtenido los siguientes estados financieros provisionales.

Proyecciones Económico Financieras



Proyecciones de los Estados Financieros

ACTIVO						
	Inicial	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
A) ACTIVO NO CORRIENTE	38.852,61 €	31.761,68 €	24.452,00 €	16.860,67 €	9.091,22 €	1.306,11 €
I. Inmovilizado intangible.	7.714,88 €	6.171,90 €	4.628,93 €	3.085,95 €	1.542,98 €	0,00 €
1. Desarrollo.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
2. Concesiones.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
3. Patentes, licencias, marcas y similares.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
5. Aplicaciones informáticas.	325,00 €	260,00 €	195,00 €	130,00 €	65,00 €	0,00 €
7. Otro inmovilizado intangible.	7.389,88 €	5.911,90 €	4.433,93 €	2.955,95 €	1.477,98 €	0,00 €
II. Inmovilizado material.	31.137,73 €	24.910,19 €	18.682,64 €	12.455,10 €	6.227,55 €	0,01 €
1. Terrenos y construcciones.	18.868,61 €	15.094,89 €	11.321,17 €	7.547,44 €	3.773,72 €	0,00 €
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado	12.269,12 €	9.815,30 €	7.361,47 €	4.907,65 €	2.453,83 €	0,00 €
3. Inmovilizado en curso y anticipos.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
VI. Activos por impuesto diferido.	0,00 €	679,59 €	1.140,43 €	1.319,62 €	1.320,70 €	1.306,11 €
B) ACTIVO CORRIENTE	24.392,87 €	35.317,52 €	39.067,66 €	47.199,10 €	56.123,90 €	64.670,71 €
II. Existencias.	0,00 €	5.072,26 €	5.833,09 €	6.999,71 €	7.699,68 €	8.084,67 €
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.	1.913,96 €	5.185,68 €	10.602,14 €	16.927,65 €	23.777,67 €	31.016,25 €
1. Clientes por ventas	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
6. Otros créditos con las Administraciones.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Deudor por IVA	1.913,96 €	5.185,68 €	10.602,14 €	16.927,65 €	23.777,67 €	31.016,25 €
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.	22.478,91 €	25.059,59 €	22.632,42 €	23.271,74 €	24.646,55 €	25.569,79 €
1. Tesorería.	22.478,91 €	25.059,59 €	22.632,42 €	23.271,74 €	24.646,55 €	25.569,79 €
2. Otros activos líquidos equivalentes.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
TOTAL ACTIVO (A + B)	63.245,48 €	67.079,21 €	63.519,65 €	64.059,77 €	65.215,13 €	65.976,83 €

PATRIMONIO NETO Y PASIVO						
	Inicial	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
A) PATRIMONIO NETO	63.245,48 €	57.129,14 €	52.981,61 €	51.368,90 €	51.359,20 €	51.490,52 €
A-1) Fondos propios.	63.245,48 €	57.129,14 €	52.981,61 €	51.368,90 €	51.359,20 €	51.490,52 €
I. Capital.	63.245,48 €	63.245,48 €	63.245,48 €	63.245,48 €	63.245,48 €	63.245,48 €
III. Reservas.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
1. Legal y estatutarias.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
V. Resultados de ejercicios anteriores.	0,00 €	0,00 €	- 6.116,34 €	- 10.263,86 €	- 11.876,58 €	- 11.886,28 €
1. Remanente.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
2. (Resultados negativos de ejercicios anteriores).	0,00 €	0,00 €	- 6.116,34 €	- 10.263,86 €	- 11.876,58 €	- 11.886,28 €
VII. Resultado del ejercicio.	0,00 €	- 6.116,34 €	- 4.147,52 €	- 1.612,71 €	- 9,70 €	131,32 €
VIII. (Dividendo a cuenta).	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
B) PASIVO NO CORRIENTE	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
II Deudas a largo plazo.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
2. Deudas con entidades de crédito.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
5. Otros Pasivos Financieros (Prov a L.P.)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
C) PASIVO CORRIENTE	0,00 €	9.950,08 €	10.538,03 €	12.690,87 €	13.855,93 €	14.486,31 €
III. Deudas a corto plazo.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
2. Deudas con entidades de crédito.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
5. Otros Pasivos Financieros	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.	0,00 €	9.950,08 €	10.538,03 €	12.690,87 €	13.855,93 €	14.486,31 €
1. Proveedores	0,00 €	9.950,08 €	10.538,03 €	12.690,87 €	13.855,93 €	14.486,31 €
3. Acreedores varios.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
6. Otras deudas con las Administraciones Públicas.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Acreeador por IVA	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Acreeadores por Impuesto de sociedades	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	63.245,48 €	67.079,21 €	63.519,65 €	64.059,77 €	65.215,13 €	65.976,83 €

PYG

A) OPERACIONES CONTINUADAS	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
1. Importe neto de la cifra de negocios.	93.240,00 €	107.226,00 €	128.671,20 €	141.538,32 €	148.615,24 €
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación.	5.072,26 €	760,84 €	1.166,62 €	699,97 €	384,98 €
4. Aprovisionamientos.	- 55.794,82 €	- 59.091,78 €	- 71.163,75 €	- 77.696,82 €	- 81.231,67 €
a) Consumo de mercaderías.	- 55.794,82 €	- 59.091,78 €	- 71.163,75 €	- 77.696,82 €	- 81.231,67 €
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
6. Gastos de personal.	- 18.760,16 €	- 23.450,20 €	- 29.312,76 €	- 32.244,03 €	- 32.888,91 €
a) Sueldos, salarios y asimilados.	- 18.760,16 €	- 23.450,20 €	- 29.312,76 €	- 32.244,03 €	- 32.888,91 €
b) Cargas sociales.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
7. Otros gastos de explotación.	- 22.782,49 €	- 22.282,49 €	- 23.382,49 €	- 24.537,50 €	- 26.963,01 €
a) Servicios exteriores.	- 22.500,09 €	- 22.000,09 €	- 23.100,09 €	- 24.255,10 €	- 26.680,61 €
Gastos de constitución	- 500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Gastos Generales	- 22.000,09 €	- 22.000,09 €	- 23.100,09 €	- 24.255,10 €	- 26.680,61 €
b) Tributos.	- 282,40 €	- 282,40 €	- 282,40 €	- 282,40 €	- 282,40 €
8. Amortización del inmovilizado.	- 7.770,72 €	- 7.770,72 €	- 7.770,72 €	- 7.770,72 €	- 7.770,72 €
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	- 6.795,93 €	- 4.608,36 €	- 1.791,90 €	- 10,78 €	145,91 €
15. Gastos financieros.	- 0,00 €	- 0,00 €	- 0,00 €	- 0,00 €	- 0,00 €
b) Por deudas con terceros.	- 0,00 €	- 0,00 €	- 0,00 €	- 0,00 €	- 0,00 €
A.2) RESULTADO FINANCIERO	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A.1+A.2)	- 6.795,93 €	- 4.608,36 €	- 1.791,90 €	- 10,78 €	145,91 €
19. Impuestos sobre beneficios.	679,59 €	460,84 €	179,19 €	1,08 €	- 14,59 €
A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO	- 6.116,34 €	- 4.147,52 €	- 1.612,71 €	- 9,70 €	131,32 €

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

	Inicio	Año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
A) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACION						
1. Resultado del ejercicio antes de impuestos	0,00 €	- 6.795,93 €	- 4.608,36 €	- 1.791,90 €	- 10,78 €	145,91 €
2. Ajuste del resultado:	0,00 €	7.770,72 €	7.770,72 €	7.770,72 €	7.770,72 €	7.770,72 €
a) Amortización del inmovilizado (+)	0,00 €	7.770,72 €	7.770,72 €	7.770,72 €	7.770,72 €	7.770,72 €
h) Gastos financieros (+)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
3. Cambios en el capital corriente	- 1.913,96 €	1.606,10 €	- 5.589,34 €	- 5.339,29 €	- 6.384,93 €	- 6.993,19 €
a) Existencias (+/-)	0,00 €	- 5.072,26 €	- 760,84 €	- 1.166,62 €	- 699,97 €	- 384,98 €
b) Deudores y otras cuentas a cobrar (+/-)	- 1.913,96 €	- 3.271,72 €	- 5.416,46 €	- 6.325,50 €	- 6.850,02 €	- 7.238,59 €
d) Acreedores y otras cuentas a pagar (+/-)	0,00 €	9.950,08 €	587,96 €	2.152,83 €	1.165,06 €	630,38 €
4. Otros flujos de efectivo actividades de explotación	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
a) Pagos de intereses (-)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
d) Cobros / pagos impuesto sobre beneficios (+/-)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
5. FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACION (+/-1+/-2+/-3+/-4)	- 1.913,96 €	2.580,89 €	- 2.426,98 €	639,53 €	1.375,01 €	923,44 €
B) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSION						
6. Pagos por inversiones	- 38.852,61 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
b) Inmovilizado intangible	- 7.714,88 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
c) Inmovilizado material (-)	- 31.137,73 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
8. FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSION (6+7)	- 38.852,61 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
C) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN						
9. Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio	63.245,48 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
a) Emisión de instrumentos de patrimonio	63.245,48 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<i>Aportaciones de los socios</i>	63.245,48 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
10. Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
a) Emisión:	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
2. Deudas con entidades de crédito y otros pasivos financieros	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
b) Devolución y amortización de:	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
2. Deudas con entidades de crédito (-)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
12. Flujos de efectivo de las actividades de financiación (+/-9+/-10)	63.245,48 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
E) AUMENTO/DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (+/-5+/-8+/-12)	22.478,91 €	2.580,89 €	- 2.426,98 €	639,53 €	1.375,01 €	923,44 €
Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio	0,00 €	22.478,91 €	25.059,59 €	22.632,42 €	23.271,74 €	24.646,55 €
Efectivo o equivalentes al final del ejercicio	22.478,91 €	25.059,59 €	22.632,42 €	23.271,74 €	24.646,55 €	25.569,79 €

Análisis viabilidad Económico-Financiera del Proyecto (III)

Una vez realizadas las proyecciones financieras, estamos en disposición de realizar los análisis de viabilidad económica y financiera del proyecto.

1. Análisis de Viabilidad Económica del proyecto

Este análisis de viabilidad económica lo haremos en dos partes claramente diferenciadas:

1.1. Cálculo de la Rentabilidad Financiera Media del Proyecto

1.2. Conclusiones

Pasemos a realizar cada una de ellas.

1.1.Cálculo de la Rentabilidad Financiera Media del Proyecto

En finanzas existen infinidad de variables o herramientas con la cuales se puede realizar un análisis de este tipo. Nosotros hemos optado por el uso de la Rentabilidad Financiera y la Rentabilidad Financiera Media.

Para el cálculo de cada una de estas variables, hemos utilizado las siguientes fórmulas:

$$RF = \frac{\text{Resultado Neto}_{\text{anual}}}{\left(\frac{\text{Fondos Propios}_{\text{iniciales}} + \text{Fondos Propios}_{\text{finales}}}{2} \right)} * 100$$

y

$$Rf_{\text{media}} \rightarrow \text{Fondos Propios Año}_5 = \text{Aportación Inicial} * (1 + \text{Interés})^5$$

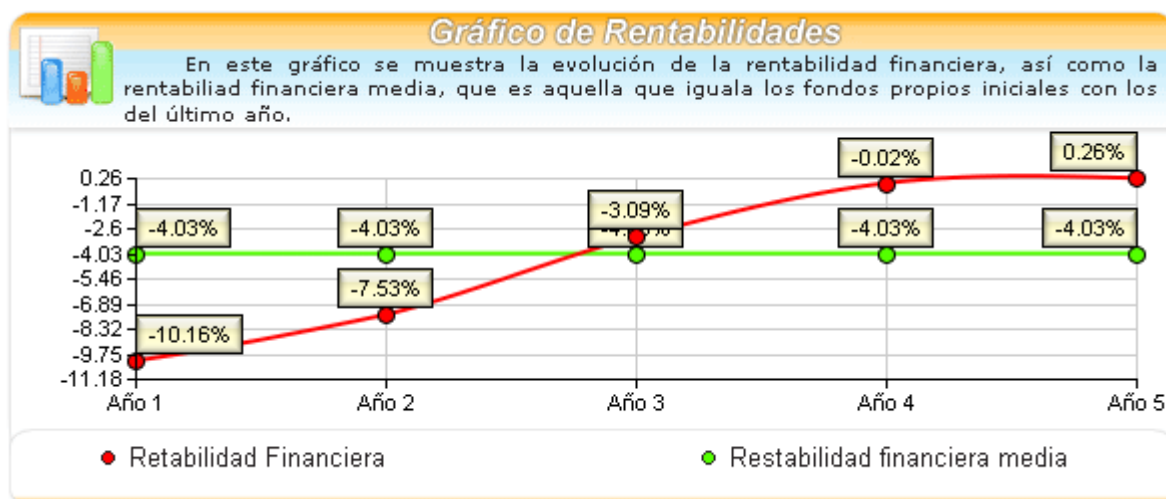
Los datos necesarios para el cálculo de cada una de las rentabilidades, los encontramos en los estados financieros proyectados. En las siguientes tablas desarrollamos los cálculos realizados para la obtención de las rentabilidades.

Rentabilidad Financiera					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Resultado Neto	- 6.116,34 €	- 4.147,52 €	- 1.612,71 €	- 9,70 €	131,32 €
Fondos Propios Iniciales	63.245,48 €	57.129,14 €	52.981,61 €	51.368,90 €	51.359,20 €
Fondos Propios Finales	57.129,14 €	52.981,61 €	51.368,90 €	51.359,20 €	51.490,52 €
Rentabilidad Financiera (Resultado/Media Fondos Propios)	- 10,16 %	- 7,53 %	- 3,09 %	- 0,02 %	0,26 %

Rentabilidad Financiera Media	
Aportación Inicial Socios	63.245,48 €
Fondos Propios Año 5	51.490,52 €
Rentabilidad Financiera Media¹	- 4,03 %

¹ La rentabilidad financiera media, es la tasa o tipo de interés que iguala los fondos iniciales aportados por los socios y los fondos propios del año 5.

En el siguiente gráfico hemos representado las dos rentabilidades:



Como se puede observar en el gráfico, la Rentabilidad Financiera Media de nuestro proyecto asciende a un - 4,03 % anual. Esto significa que por término medio, recibiremos año a año durante estos 5 años una rentabilidad inicial del - 4,03 % anual, de tal forma que pasaríamos de tener los 63.245,48 € de aportación inicial a contar con 51.490,52 € al cabo de los 5 años (importe del patrimonio neto en el año 5).

Esto se puede comprobar por medio de la aplicación de la conocida expresión de capitalización compuesta:

$$Capital_{final\ año\ n} = Capital_{inicial} * (1 + Interés)^n$$

Siendo:

Capital inicial = 63.245,48 €. Importe inicial aportado al proyecto por los promotores.

n = 5. Que es el número de años proyectados.

Interés = Rentabilidad Financiera Media

Sustituyendo en la fórmula, obtenemos:

$$Capital\ Año\ 5 = 63.245,48\ € * (1 + - 0,04)^5 = 51.490,52\ €.$$

Como podemos comprobar al cabo de los 5 años de mantener el capital inicial invertido en el proyecto a una tasa del - 4,03 % anual compuesto, este se habrá convertido en un capital igual a los fondos propios del año 5.

1.2. Conclusiones

1.2.1 Conclusión

Una vez que hemos comprobado que el cálculo de la Rentabilidad Financiera Media es correcto y su valor asciende a - 4,03 % anual compuesto. Podemos concluir que **en función de las proyecciones realizadas, el proyecto no es económicamente viable.**

Veamos el porque de esta afirmación.

1.2.2 Desarrollo de la Conclusión

El hecho de que la Rentabilidad Financiera Media sea negativa viene dado porque los Fondos Propios del año 5 serán inferiores a los Fondos Iniciales aportados por los promotores al proyecto, lo cual es debido a que el resultado acumulado que se espera tener durante los próximos cinco periodos será negativo. Esto implicaría que si se mantuviera esta tendencia, la empresa se vería abocada a la quiebra. Es por ello, por lo que consideramos que si no se puede modificar el proyecto, este no será económicamente viable y por ende no debería ser puesto en marcha.

2. Análisis de Viabilidad Financiera del proyecto

Este análisis de viabilidad económica lo haremos en dos partes claramente diferenciadas:

2.1. Cálculo del Umbral mínimo de Solvencia del Proyecto

2.2. Conclusiones

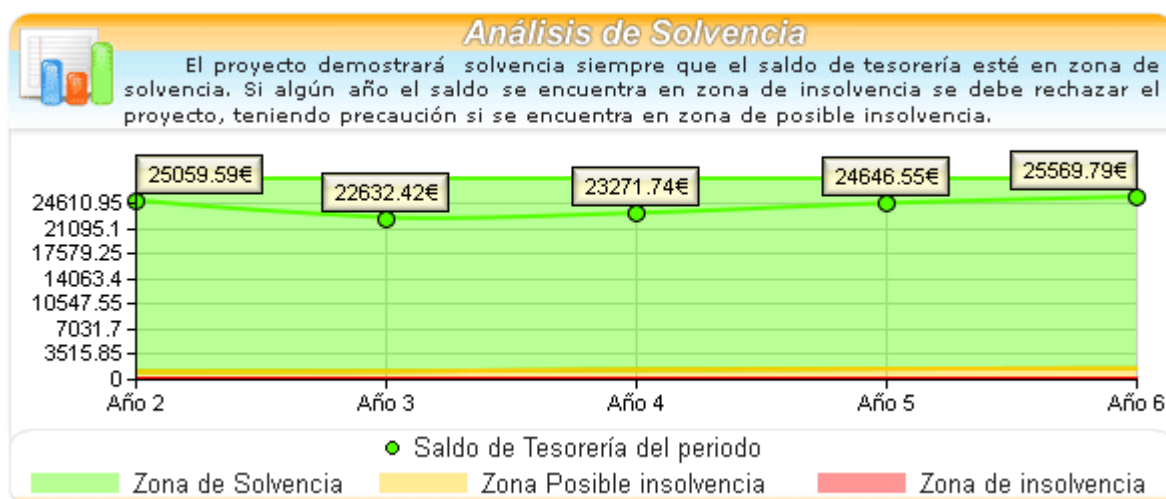
Pasemos a realizar cada una de ellas.

2.1. Cálculo del Umbral mínimo de Solvencia del Proyecto

Como ya se ha comentado anteriormente, un proyecto demostrará tener viabilidad financiera, siempre y cuando mantenga en todo momento un saldo de tesorería positivo. No obstante, nosotros aplicando el principio de prudencia, para poder atribuirle a un proyecto la calificación de viabilidad financiera, le exigiremos que el saldo de tesorería, además de ser positivo, este siempre por encima de un cierto Umbral de Solvencia. Veamos pues, como calculamos dicho Umbral.

Cálculo del Umbral de Solvencia					
Variables	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pasivo Circulante	9.950,08 €	10.538,03 €	12.690,87 €	13.855,93 €	14.486,31 €
% Umbral de Solvencia	10,00 %	10,00 %	10,00 %	10,00 %	10,00 %
Importe del Umbral de Solvencia (Pasivo Circulante * % Umbral Solvencia)	995,01 €	1.053,80 €	1.269,09 €	1.385,59 €	1.448,63 €

El análisis de Solvencia, es fácilmente realizable, para ello hemos elaborado el siguiente gráfico de Solvencia:



Lo único que debemos comprobar es que durante todos los años, la tesorería del periodo, este por encima de la línea del Umbral de Solvencia.

2.2. Conclusiones

Como se puede observar en el gráfico anterior, en principio el proyecto no presentara problemas de solvencia, ya que durante los años proyectados el saldo de tesorería se encuentra por encima del Umbral de Solvencia. Por lo cual se puede decir, que **el proyecto a priori demostrará tener Viabilidad Financiera**.

