

Plan financiero

Tienda de mascotas “Tu mejor amigo”



APOYO EMPRESA CONSULTING

www.apoyoempresa.com

INDICE DE CONTENIDOS

PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

Hipótesis de trabajo

Plan de inversiones en activos fijos

Plan de financiación

Estimación de los costes del negocio

Estimaciones de beneficios

Balances de situación previstos

Movimientos de tesorería

Ratios económico-financieros

Resumen económico-financiero

SOLICITUD DE FINANCIACIÓN BANCARIA

CAPACIDAD DEL NEGOCIO PARA DEVOLVER LA DEUDA

PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

Hipótesis de trabajo

El estudio económico-financiero para este negocio se ha realizado bajo diferentes premisas para cada magnitud económica que afecta al resultado del negocio. Se ha dado a cada variable los valores más razonables dentro de lo que se considera normal en sector de actividad, según la siguiente tabla:

VENTAS PRIMER AÑO:	90.000 €	RÉGIMEN JURÍDICO:	Autónomo
--------------------	----------	-------------------	----------

PREVISIONES DE EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS:	año 1	año 2	año 3
	-	5%	5%

VENTAS AL CONTADO:	95% sobre ventas
VENTAS A PLAZO:	5% sobre ventas

PLAZO MEDIO DE COBRO A CLIENTES:	1 mes/es
PLAZO DE PAGO A ACREEDORES:	1 mes/es
PLAZO DE PAGO A PROVEEDORES:	1 mes/es

COSTES VARIABLES MEDIOS:	50% sobre ventas	MARGEN BRUTO	50% sobre ventas
--------------------------	------------------	--------------	------------------

STOCK MÍNIMO NECESARIO:	9% sobre ventas
-------------------------	-----------------

PÓLIZA DE CRÉDITO NECESARIA PARA ACTIVIDAD:	0% sobre ventas
---	-----------------

TIPO IVA (%)	21%
--------------	-----

Plan de inversiones en activos fijos

Para iniciar actividades se precisa la realización del siguiente plan de **inversiones en activos fijos**, que suponen la infraestructura del negocio sobre la cual se va a poder dar servicio al cliente. Las inversiones previstas se desglosan por año y por tipo, sean activos materiales, inmateriales o financieros:

INVERSIONES EN ACTIVOS	año 1	año 2	año 3
Inmovilizado material	16.068	0	0
Maquinaria / equipamientos	2.041		
Obras y reformas	2.000		
Instalaciones			
Mobiliario	8.000		
Informática	1.500		
Tienda on-line	1.527		
Otros	1.000		
Inmovilizado intangible	0	0	0
-			
-			
Inversiones financieras a largo plazo	5.572	0	0
Fianzas de arrendamientos	5.572		
TOTAL ANUAL	21.640		

El cuadro de amortizaciones indica qué parte del valor de los activos se va a imputar cada año a la cuenta de resultados como gasto. Se puede considerar como el "desgaste" que sufre el bien por ser utilizado en el desarrollo de la actividad:

AMORTIZACIONES	a imputar como gasto del año	año 1	año 2	año 3
Inmovilizado material		1.507	1.507	1.507
Maquinaria / equipamientos	10%	204	204	204
Obras y reformas	5%	100	100	100
Instalaciones	0%			
Mobiliario	10%	800	800	800
Informática	10%	150	150	150
Tienda on-line	10%	153	153	153
Otros	10%	100	100	100
Inmovilizado intangible		0	0	0
-	0%			
-	0%			
TOTAL AMORTIZACIÓN		1.507	1.507	1.507

Las inversiones en **capital circulante** necesarias para el normal funcionamiento del negocio se han calculado en la siguiente tabla. Este término se refiere al dinero necesario en cada momento para disponer de un nivel de stocks de mercancía y materias primas que permitan atender los pedidos de los clientes. También se incluyen en este apartado los importes pendientes de cobro con los propios clientes, que la empresa ha de financiar en tanto no se cobren.

CIRCULANTE	año 1	año 2	año 3
Activo no corriente	8.475	8.899	9.344
Existencias	8.100	8.505	8.930
Deudores comerciales	375	394	413
TOTAL	8.475	8.899	9.344

Plan de financiación

El siguiente cuadro incorpora el **plan de financiación** previsto, que muestra los diferentes orígenes de dinero necesarios para pagar el conjunto de inversiones a realizar, tanto en activos fijos como en capital circulante.

Los orígenes de fondos pueden ser: capitales propios (aportaciones del emprendedor), subvenciones recibidas para la compra de equipos o para el apoyo general a la actividad, financiación ajena de entidades de crédito, financiación de proveedores de inmovilizado a largo plazo (compra de activos con pagos a plazos), financiación a corto plazo de acreedores y organismos públicos (importes varios pendientes de pago) y autofinanciación (beneficios generados por el propio negocio).

Se desglosa el préstamo bancario solicitado, como parte del plan global de financiación, así como las disposiciones y pagos del mismo previstos para cada año.

PLAN DE FINANCIACIÓN	año 1	año 2	año 3
Patrimonio neto	29.951	21.084	22.623
Aportaciones de capital	10.000		
Subvenciones de capital			
Subvenciones de explotación			
Autofinanciación	19.951	21.084	22.623
Pasivo no corriente	23.140	-3.942	-4.259
Préstamo bancario	23.140	-3.942	-4.259
Disposiciones	25.000		
Pagos del préstamo	1.860	3.942	4.259
Proveedores de inmovilizado a L/P			
Créditos concedidos			
Pagos			
Pasivo corriente	13.169	13.229	13.999
Proveedores	4.425	3.971	4.170
Acreedores	1.451	1.481	1.512
Organismos Públicos	7.293	7.777	8.317
RECURSOS FINANCIEROS	66.261	30.371	32.364

Estimación de los costes del negocio

Los **costes fijos** son todos aquellos en los que se incurre para que el negocio pueda abrir sus puertas, antes de haber realizado siquiera una sola venta. También se llaman los costes de estructura porque son los costes relativos a los procesos que soportan la actividad. Permanecen invariables e independientes del nivel de ventas:

Costes fijos	año 1	año 2	año 3
Costes de personal (sueldos y Seguridad Social)	1.895	2.674	3.142
Alquileres	8.340	8.507	8.677
Suministros (agua, luz, internet, tfno.)	2.400	2.448	2.497
Reparaciones y mantenimiento	1.000	1.020	1.040
Seguros, alarmas	1.320	1.346	1.373
Servicios de profesionales	400	408	416
Transportes			
Publicidad	2.000	2.040	2.081
Comisiones bancarias	450	473	496
Otros gastos	1.500	1.530	1.561
TOTAL	19.305	20.446	21.283

Desglose de costes de personal	año 1	año 2	año 3
Número de trabajadores	0	0	0
Sueldo medio bruto por trabajador			
Sueldos y salarios			
Seguridad Social	1.895	2.674	3.142

Los **costes variables** dependen directamente del volumen de las ventas: si el nivel de actividad decrece, estos costes decrecen, mientras que si el nivel de actividad aumenta, los costes variables aumentan. En este negocio, los costes variables son los siguientes:

Coste de adquisición de la mercancía (animales, accesorios, alimentación, etc); pagos a profesionales por los servicios realizados (adistrador, peluquería canina, etc)

Cálculo de consumos y costes variables	año 1	año 2	año 3
Existencias iniciales		8.100	8.505
Existencias finales	8.100	8.505	8.930
Aprovisionamientos	53.100	47.655	50.038
Consumos	45.000	47.250	49.613
COSTES VARIABLES MEDIOS	50%	50%	50%

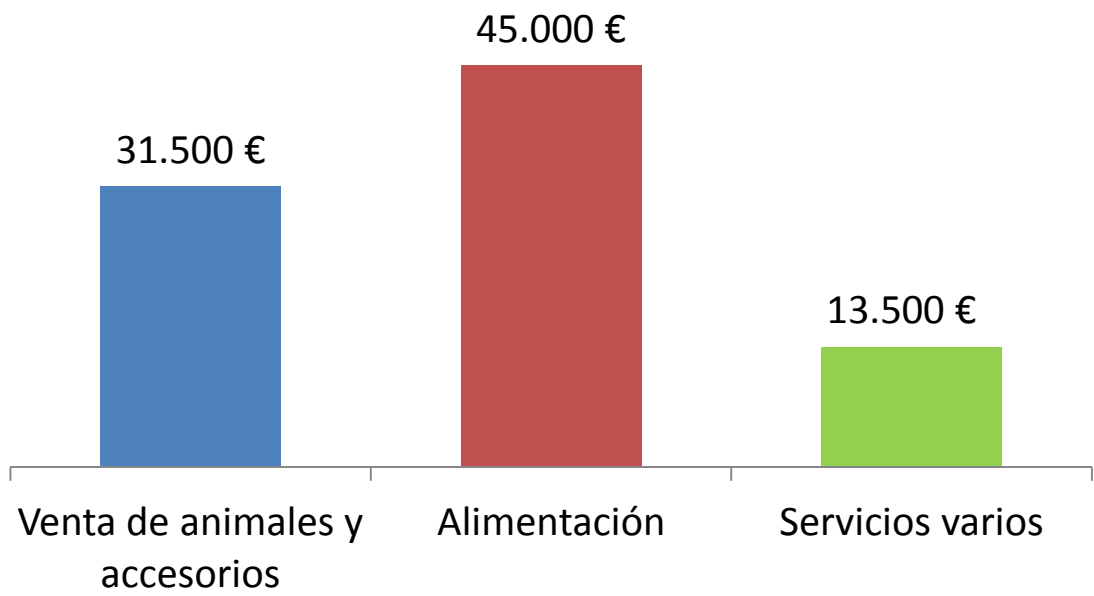
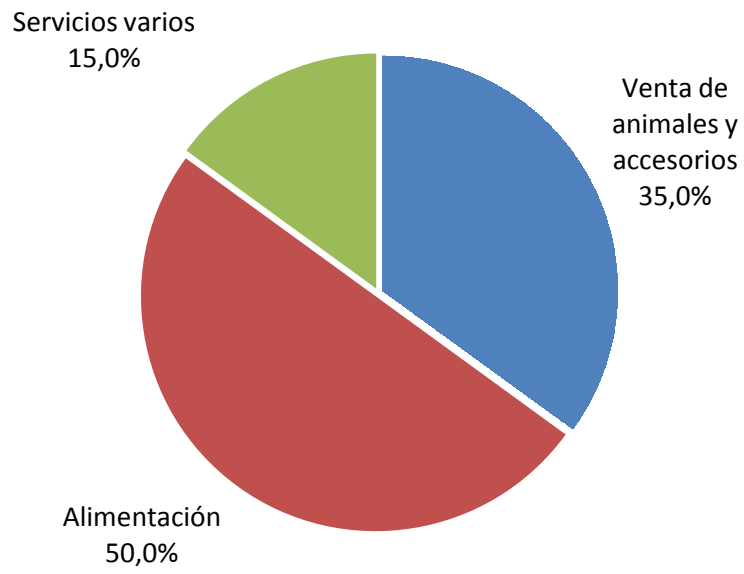
El **margen de contribución** indica el porcentaje de las ventas que se destina a pagar los costes fijos del negocio:

	año 1	año 2	año 3
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	50%	50%	50%

Estimaciones de las ventas

Se ha realizado la siguiente previsión de ventas, con su correspondiente desglose por categorías, en base a las expectativas del negocio para generar ingresos:

Desglose de las ventas (en %)	año 1	año 2	año 3
Venta de animales y accesorios	35%	35%	35%
Alimentación	50%	50%	50%
Servicios varios	15%	15%	15%
ESTIMACIÓN DE LAS VENTAS	año 1	año 2	año 3
Venta de animales y accesorios	31.500	33.075	34.729
Alimentación	45.000	47.250	49.613
Servicios varios	13.500	14.175	14.884
Ventas anuales	90.000	94.500	99.225
Ventas mensuales medias	7.500	7.875	8.269
Ventas diarias medias	341	358	376



Estimaciones de beneficios

Una vez calculados los costes fijos y variables, y teniendo en cuenta las ventas esperadas, se pueden realizar las **cuentas de resultados previstas**, al objeto de obtener una estimación de los beneficios que puede generar la actividad.

El **resultado de explotación** indica la capacidad del negocio en sí mismo para generar beneficios, si no existiese pago de intereses bancarios ni impuestos.

El **resultado final del ejercicio** recoge los beneficios reales, una vez pagados los intereses de los préstamos y los impuestos a las Administraciones Públicas.

CUENTAS DE RESULTADOS PREVISTAS	año 1	año 2	año 3
Importe neto cifra de negocios	90.000	94.500	99.225
Variación de existencias	-8.100	-405	-425
Aprovisionamientos	53.100	47.655	50.038
Gastos de personal	1.895	2.674	3.142
Otros gastos de explotación	17.410	17.772	18.141
Amortización del inmovilizado	1.507	1.507	1.507
Imputación de subvenciones			
Resultado de explotación	24.188	25.297	26.822
Gastos financieros	2.489	2.266	1.980
Resultado financiero	-2.489	-2.266	-1.980
Resultado antes de impuestos	21.700	23.032	24.843
Impuestos (estimación IRPF)	3.255	3.455	3.726
Resultado final del ejercicio	18.445	19.577	21.116
Resultados / Ingresos	20,49%	20,72%	21,28%

Balances de situación previstos

Los **balances de situación** previstos nos indican la situación patrimonial esperada para el negocio en cada año transcurrido.

En el **activo** se recoge el valor de los activos "no corrientes" (locales comerciales, equipos, instalaciones, mobiliario...) teniendo en cuenta la depreciación que sufren y los activos "corrientes" (existencias de mercancías y materia prima en almacenaje, deudas pendientes de cobrar a clientes...). El total del activo es el valor del patrimonio que la empresa tiene.

En el **pasivo** se recogen las deudas bancarias, deudas con proveedores y Administraciones Públicas, así como el patrimonio neto (aportaciones del emprendedor a la empresa y los beneficios generados en cada año y no retirados). **Se ha considerado la hipótesis de que las ganancias obtenidas no se retiran de la empresa y permanecen en balance.**

BALANCES DE SITUACIÓN	año 1	año 2	año 3
ACTIVO NO CORRIENTE	20.133	18.626	17.120
Inmovilizado intangible			
Inmovilizado material	14.561	13.054	11.548
Inversiones financieras a largo plazo	5.572	5.572	5.572
ACTIVO CORRIENTE	44.621	61.822	80.957
Existencias	8.100	8.505	8.930
Deudores comerciales	375	394	413
Tesorería	36.146	52.924	71.613
TOTAL ACTIVO	64.754	80.449	98.077
PATRIMONIO NETO	28.445	48.022	69.138
Capital	10.000	10.000	10.000
Reservas		18.445	38.022
Pérdidas y ganancias	18.445	19.577	21.116
Subvenciones			
PASIVO NO CORRIENTE	19.198	14.940	10.339
Deudas a L/P con ent. de crédito	19.198	14.940	10.339
Proveedores de inmovilizado a L/P			
PASIVO CORRIENTE	17.111	17.487	18.599
Deudas a corto plazo ent. de crédito	3.942	4.259	4.601
Proveedores	4.425	3.971	4.170
Acreedores	1.451	1.481	1.512
Hacienda y Seguridad Social	7.293	7.777	8.317
TOTAL PASIVO	64.754	80.449	98.077

EL siguiente cuadro recoge la capacidad del negocio para generar **cash-flow** o flujos de tesorería. Se recogen los movimientos de dinero previstos según su procedencia y como influyen en el nivel de tesorería disponible en cada año, lo que permite manter la actividad diaria del negocio mediante la rueda continua de cobros y pagos:

CASH-FLOW	año 1	año 2	año 3
- Compras de inmovilizado	-21.640		
+ Ventas de inmovilizado			
CASH FLOW DE INVERSIÓN	- 21.640	0	0
Resultado de explotación	24.188	25.297	26.822
- Subvenciones			
+ Amortizaciones	1.507	1.507	1.507
- Variación de existencias	-8.100	-405	-425
- Variación saldos de clientes	-375	-19	-20
+ Variación saldos acreedores	13.169	60	770
- Impuesto de sociedades	-3.255	-3.455	-3.726
CASH FLOW DE EXPLOTACIÓN	27.134	22.986	24.928
+ Variación deudas entidades de crédito	23.140	-3.942	-4.259
+ Variación deudas proveedores de inmovilizado			
+ Variaciones de capital	10.000		
+ Subvenciones			
- Intereses deuda	-2.489	-2.266	-1.980
CASH FLOW FINANCIERO	30.651	- 6.208	- 6.238
Tesorería inicial		36.146	52.924
CASH FLOW TOTAL	36.146	16.778	18.690
TESORERÍA FINAL	36.146	52.924	71.613

A continuación se calculan los principales indicadores de la situación económico-financiera prevista para el negocio y su **evolución** para los tres primeros años de actividad.

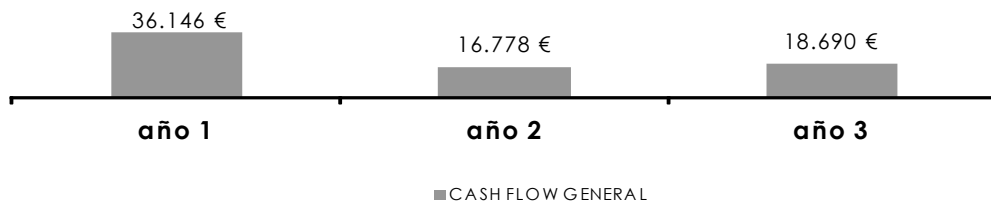
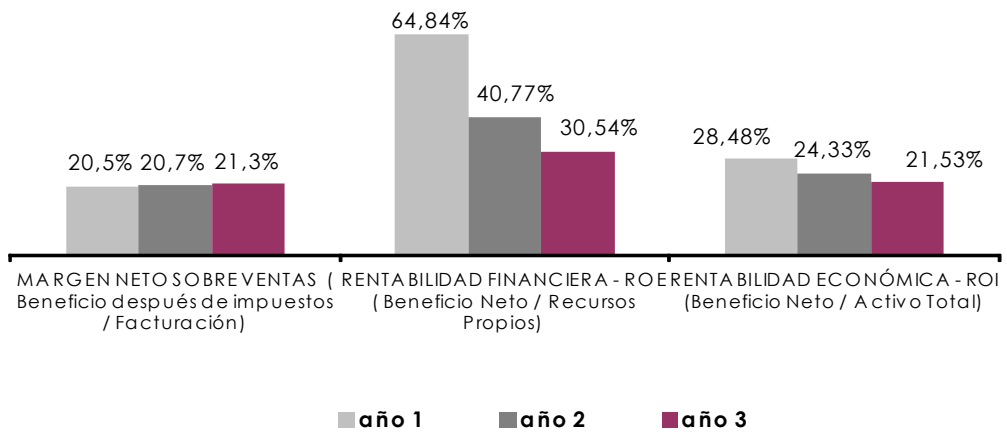
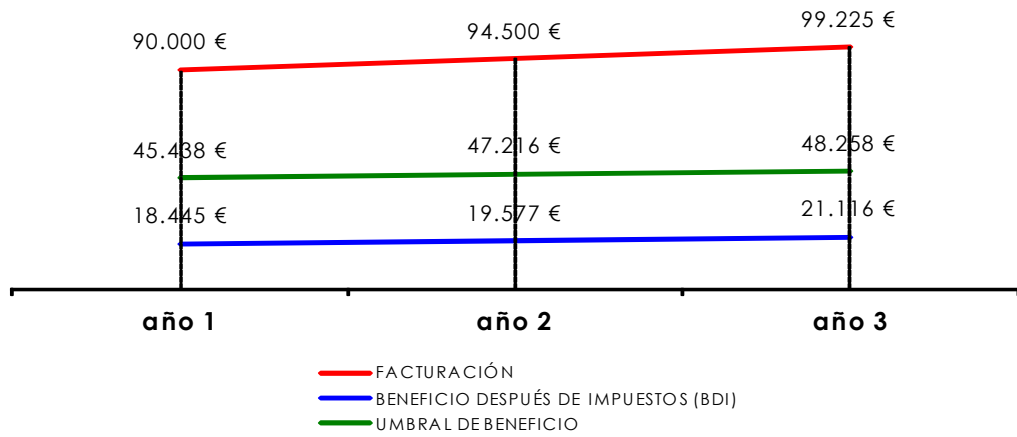
INDICADOR		año 1	año 2	año 3
Punto muerto o umbral de rentabilidad	Nos indica lo que tenemos que vender para cubrir costes. A partir de este punto, más ventas ya generan beneficio	45.438 €	47.216 €	48.258 €
Coficiente de Seguridad (Ventas Previstas / Punto muerto)	Cuanto mayor, la empresa está más lejos de la zona de pérdidas	1,98	2,00	2,06
Fondo de Maniobra (Activo Circulante - Pasivo Exigible a Corto Plazo)	Cuanto mayor, más capacidad para hacer frente a los pagos corrientes de la actividad	27.510 €	44.335 €	62.358 €
Liquidez ((Activo Circulante - Existencias) / Pasivo Exigible a Corto)	Cuanto mayor, mejor es la liquidez del negocio y se dispone de más tesorería para operar	2,13	3,05	3,87

INDICADOR		año 1	año 2	año 3
Disponibilidad (Activo Circulante / Pasivo Exigible a Corto)	Cuanto mayor, la empresa tiene más capacidad de convertir en dinero sus stocks y deudas de clientes	2,61	3,54	4,35
Endeudamiento o Apalancamiento (Recursos Propios / Pasivo Exigible Total)	Cuanto mayor, la empresa es financieramente más fuerte ya que dispone de un mayor nivel de recursos propios frente a la financiación bancaria	0,78	1,48	2,39

A continuación se presentan agrupadas en una tabla las principales magnitudes que **demuestran la viabilidad del negocio planteado**. Bajo las premisas establecidas y si se cumplen las previsiones de ventas, ajustando los costes a los valores contemplados, el negocio es rentable en la medida de los valores calculados.

La actividad tiene capacidad potencial suficiente para hacer frente a la devolución de los préstamos concedidos y permitirá al emprendedor disponer de una fuente de ingresos válida para poder vivir de su negocio.

RESUMEN DE PRINCIPALES DATOS	año 1	año 2	año 3
FACTURACIÓN	90.000 €	94.500 €	99.225 €
BENEFICIO DESPUÉS DE IMPUESTOS (BDI)	18.445 €	19.577 €	21.116 €
MARGEN NETO SOBRE VENTAS (Beneficio después de impuestos / Facturación)	20,49%	20,72%	21,28%
CASH FLOW GENERAL	36.146 €	16.778 €	18.690 €
UMBRAL DE BENEFICIO	45.438 €	47.216 €	48.258 €
RENTABILIDAD FINANCIERA – ROE (Beneficio Neto / Recursos Propios) <i>Rentabilidad obtenida sobre el dinero invertido en el negocio.</i>	64,84%	40,77%	30,54%
RENTABILIDAD ECONÓMICA - ROI (Beneficio Neto / Activo Total) <i>Rentabilidad del propio negocio genera a partir de los activos existentes</i>	28,48%	24,33%	21,53%



Solicitud de financiación bancaria

Según las necesidades identificadas en el plan de negocio, se solicita financiación en los siguientes términos:

Tipo	Préstamo
Plazo (años)	6
Carencia (meses)	6
Importe	25.000
Finalidad	Financiación de la inversión necesaria en equipamientos para la apertura la tienda. Financiación del stock inicial de mercancía. Financiación de los gastos generales del negocio para dos meses de actividad.

CUADRO AMORTIZACIÓN ANUAL

	AMORTIZACIÓN	INTERESES	CUOTA ANUAL
AÑO	25.000	6.754	31.754
AÑO 1	1.860	1.908	3.767
AÑO 2	3.942	1.655	5.597
AÑO 3	4.259	1.339	5.597
AÑO 4	4.601	997	5.597
AÑO 5	4.970	627	5.597
AÑO 6	5.369	228	5.597

T.A.E	8,03%
Nominal	7,75%
Cuota mes	466,44 €

CAPACIDAD DEL NEGOCIO PARA DEVOLVER LA DEUDA

CAPACIDAD DE PAGO DEL NEGOCIO	Margen sobre ventas	Resultado de explotación	Cuota anual del préstamo	Remanente
año 1	20,49%	24.188	3.767	20.421 €
año 2	20,72%	25.297	5.597	19.700 €
año 3	21,28%	26.822	5.597	21.225 €

PUNTOS FUERTES	Servicio completo y de calidad para el cuidado de las mascotas. Amplio conocimiento de las necesidades específicas de cada animal. Dilatada experiencia en trabajos de cara al público en el sector comercio.
-----------------------	---

GARANTÍAS DEL PROMOTOR	Personales
-------------------------------	------------



APOYO EMPRESA CONSULTING

www.apoyoempresa.com