

# Plan Financiero

**Objetivo:** mostrar cómo se obtendrá el capital necesario para poner en marcha el negocio, cómo se va a sostener el funcionamiento; cómo se va a financiar el crecimiento; y demostrará el beneficio que va a generar la inversión inicial.



*Para calcular la ganancia que se estima para el proyecto, es necesario trabajar con un esquema que contemple los grandes números: **costos y ventas***



## Plan de Inversiones Inicial

### ***Inversión Inicial:***

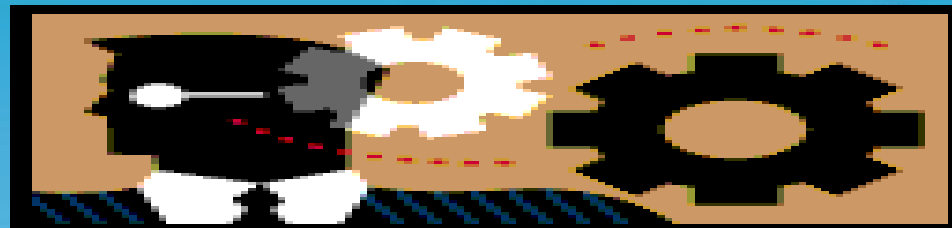
**inmuebles / selección y contratación de RR.HH / instalaciones / maquinarias / inscripciones, registros y licencias / capacitación y entrenamiento / mercaderías e insumos / investigación de mercado / publicidad y promoción**

### ***Capital de Trabajo:***

**monto que se mantendrá para financiar a los clientes y para afrontar los pagos cotidianos hasta que el negocio empiece a generar dinero**  
*(a mayor volumen, más necesidad de capital de trabajo / a menor velocidad de rotación, más necesidad de capital de trabajo)*

## Presupuestos

Todo presupuesto es importante porque ayudan a **minimizar el riesgo en las operaciones de la empresa**; permite **mantener el plan de operaciones bajo límites razonables**; se utilizan como mecanismos de revisión de políticas y estrategias de la empresa; **cuantifican en términos financieros los componentes del plan de acción**; entre otros.



## Presupuestos

### Info Requerida:

- ❖ *costos fijos*: son los costos principales que se incurrirán sin importar el volumen de ventas.
- ❖ *costos variables*: son los costos relacionados con volúmenes de ventas.
- ❖ *precio de venta*: es el precio al que se espera vender el producto.
- ❖ *volumen de venta*: es el número de unidades que se piensa vender o lo requerido para cubrir sus costos.

DESCANSO



# Cash Flow



**El flujo de fondos es un plan que permite observar en qué momento ingresa dinero y en qué momento se deben realizar los pagos**

## Cash Flow

El **flujo de efectivo** habilita proyectar, de manera precisa y segura, la situación económica de la organización en tiempos futuros, viabilizando a la vez, tanto la *estimación de las cantidades de dinero que se necesitarán* en fechas ulteriores, como de las *cantidades de dinero que entrarán* a la empresa.



<b>Conceptos</b>	<b>Mes 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
<b>Ingresos</b>				
<i>Alquileres Vehículos</i>	-	\$ 731.433,50	\$ 947.013,90	\$ 1.492.701,79
<i>Alquileres Maquinarias</i>	-	\$ 104.490,50	\$ 250.282,25	\$ 213.243,11
<i>Venta de Unidades</i>	-	\$ 0,00	\$ 527.564,52	\$ 0,00
<i>Otros Ingresos</i>	-	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>Total Ingresos:</b>	-	\$ 835.924,00	\$ 1.724.860,67	\$ 1.705.944,90
<b>Egresos</b>				
<i>Gastos de Administración</i>	-	\$ -188.496,00	\$ -226.195,20	\$ -282.744,00
<i>Gastos de Comercialización</i>	-	\$ -201.963,33	\$ -363.533,99	\$ -454.417,49
<i>Gastos Financieros</i>	-	\$ -366.640,11	\$ -366.640,11	\$ -1.099.920,34
<i>Compra de Accesorios</i>	-	\$ -7.898,00	\$ -7.898,00	\$ -7.898,00
<i>Pago de Impuestos</i>	-	\$ -8.359,24	\$ -184.946,15	\$ -17.059,45
<i>Otros Egresos (alquiler)</i>	-	\$ -24.000,00	\$ -24.000,00	\$ -24.000,00
<b>Total Egresos:</b>	-	\$ -797.356,68	\$ -1.173.213,46	\$ -1.886.039,28
<b>Inversión Inicial</b>				
<i>Unidades para alquilar</i>	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<i>Equipamiento para Taller</i>	\$ -7.758,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<i>Equipamiento para Oficina</i>	\$ -15.659,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<i>Accesorios para Unidades</i>	\$ -7.898,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<i>Capital de Trabajo</i>	\$ -17.000,00	\$ -1.500,00	\$ -1.500,00	\$ -1.500,00
<b>Total Inversión Inicial:</b>	\$ -48.315,00	\$ -1.500,00	\$ -1.500,00	\$ -1.500,00
<b>Flujo de Fondos Neto</b>	\$ -48.315,00	\$ 37.067,32	\$ 550.147,21	\$ -181.594,38



## Estado de Resultados

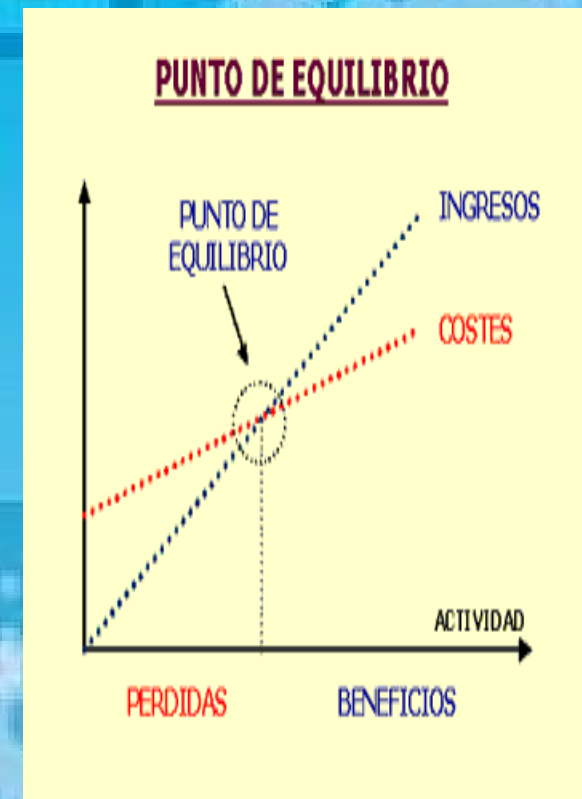
El **Estado de Pérdidas y Ganancias** es un documento contable básico (y obligatorio) en una empresa. En el plan deben indicarse las **estimaciones de ventas** para un período base, justificando cómo se han calculado las mismas. También debe presentarse la **estructura de costos** necesaria para el funcionamiento del proyecto.

Estado de Resultados			
Conceptos	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas:	\$ 731.433,50	\$ 947.013,90	\$ 1.492.701,79
Costo de Prestación de Servicio:	\$ -201.963,33	\$ -363.533,99	\$ -454.417,49
<i>Margen de Beneficio Bruto</i>	\$ 529.470,17	\$ 583.479,91	\$ 1.038.284,30
Gastos Administrativos:	\$ -188.496,00	\$ -226.195,20	\$ -282.744,00
Gastos de Comercialización:	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Gastos Financieros:	\$ -366.640,11	\$ -366.640,11	\$ -1.099.920,34
Otros Gastos:	\$ -24.000,00	\$ -24.000,00	\$ -24.000,00
Otros Ingresos:	\$ 0,00	\$ 527.564,52	\$ 0,00
<i>Resultado antes de impuestos:</i>	\$ -49.665,94	\$ 494.209,12	\$ -368.380,04
Impuesto a las Ganancias (35%):	\$ 0,00	\$ -172.973,19	\$ 0,00
Ingresos Brutos	\$ -8.359,24	\$ -11.972,96	\$ -17.059,45
<b>Resultado Neto:</b>	\$ -58.025,18	\$ 309.262,96	\$ -385.439,49

## Análisis Punto de Equilibrio

El Punto de Equilibrio marca la *cantidad de productos o servicios que son necesarios vender para que el negocio no pierda dinero*. Visualiza el límite entre el **área de pérdidas** y el **área de ganancias**.

Independientemente del valor exacto que puede tener el punto de equilibrio, su análisis va a proporcionar al emprendedor un profundo conocimiento de la estructura de costos de la empresa.



## Análisis Punto de Equilibrio

$$\text{Punto de Equilibrio (Unidades)} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Contribución Marginal Unitario}}$$
$$\text{Punto de Equilibrio (Monetario)} = \frac{\text{Costos Fijos} + (1 + \text{Margen Marcación})}{\text{Margen Marcación}}$$

El Punto de Equilibrio permite determinar a partir de qué volumen de actividad la empresa comenzará a generar utilidades, absorbiendo la totalidad de sus costos fijos.

**Módulo 10: Plan Económico-Financiero**

**PlusKeyArgentina**

**Curso-Taller de Gestión de Microemprendimientos**

**Gerenciadora de Empresas**



**Lic. Julian Adrover**  
**PlusKey Argentina**

