

Dades econòmiques
que tota persona
emprenedora
ha de conèixer
de la seva empresa



IDEACIÓ



MODELITZACIÓ



PLANIFICACIÓ



EXECUCIÓ

ÍNDEX

01	“Houston tenim un problema” o dos: Problemes financers d’una empresa	3
02	“Més val prevenir que curar”	4
03	Conclusions	8



01

“Houston tenim un problema” o dos: Problemes financers d’una empresa

Des d’un punt de vista econòmic financer, una empresa pot tenir dos tipus de problemes que poden abocar-la al tancament, especialment al seu primer any de vida.

Aquests dos problemes, que no tenen per què donar-se conjuntament, són la manca de viabilitat econòmica i la manca de viabilitat financera.

La manca de viabilitat es produeix quan la rendibilitat d’un projecte o sigui les despeses són superiors als ingressos de forma permanent. Aquesta situació es reflexa quan el Valor Actual Net del projecte és negatiu a la seva taxa de retorn. Això vol dir que l’empresa te pèrdues, situació difícil de mantenir a mig termini.

Viabilitat financera d’ un projecte es refereix a la disponibilitat de fons necessaris per a dur-lo a terme, Així, per exemple es diu que un projecte és financerament viable si es disposa o es pot disposar dels diners necessaris per dur-lo a terme.

02

“Més val prevenir que curar”

Hi ha dues eines de previsió econòmica financera que tota persona emprenedora hauria de dominar: el compte de resultats previsional amb l'anàlisi del llindar de rendibilitat o punt d'equilibri i el pla de tresoreria previsional. Aquestes dues eines ens poden servir per a preveure i evitar els dos tipus de problemes comentats al punt 1.

Abans d'entrar a fons en l'explicació d'aquestes dues eines s'ha de comentar que aquestes eines es fonamenten en una anàlisi previsional. És a dir, les dades utilitzades per fer l'anàlisi són dades estimades i no reals. Com tota estimació té un marge d'error i aquest marge d'error serà més o menys elevat depenent de l'esforç que hem dedicat a la recollida de dades. En el cas d'un projecte empresarial no iniciat la recollida de dades es realitza mitjançant la confecció d'un pla d'empresa.

EL COMPTE DE RESULTATS PREVISIONAL I EL LLINDAR DE RENDIBILITAT

Amb el compte de resultats previsional podem analitzar a priori si, amb l'estimació de vendes que tenim prevista, aquesta empresa serà viable o no.

El llindar de rendibilitat ens permet fer la pregunta a la inversa, ja que ens permet calcular quant hauríem de facturar com a mínim perquè l'empresa comenci a ser viable.

Al quadre següent analitzem la viabilitat per dues possibles estimacions de vendes en una mateixa empresa.

COMPTE DE RESULTATS	Situació 1: NO VIABLE		Situació 2: VIABLE	
	u.m.	% de Vendes	u.m.	% de Vendes
Vendes o Ingrés (V)	120.000	100%	160.000	100%
Despesa Variables (DV)	-48.000	-40%	-64.000	-40%
Marge Variable (MV)	72.000	60%	96.000	60%
Despesa Fixa (DF)	-85.000		-85.000	
Benefici o pèrdua (B°)	-13.000	-11%	11.000	7%

A la situació 1 l'empresa no és viable ja que tenim unes pèrdues de 13.000 euros. A la situació 2 i per una diferent estimació de vendes, l'empresa és viable ja que tenim un benefici d'11.000 euros.

Per a fer aquesta anàlisi és convenient diferenciar les despeses de l'empresa en fixes i variables:

Les **despeses variables** són aquelles que varien proporcionalment amb les vendes. Per exemple si ens dediquem a la venda de roba, la compra d'aquesta roba serà una despesa variable, ja que a mesura que anem venent més, més haurem de comprar.

Per contra, les **despeses fixes** són aquelles que, independentment del nivell de vendes, per a una estructura productiva determinada, no varien. Per exemple, el lloguer serà el mateix si venem més o menys.

En aquest supòsit veiem com l'empresa segons quin sigui el seu volum de vendes és viable o no. Podríem calcular quin seria el volum de vendes a partir del qual començarem a tenir beneficis. Això és el que es coneix com a lllindar de rendibilitat (UR) o punt d'equilibri (PE) i consisteix en aplicar una senzilla fórmula de dividir les despeses fixes pel marge variable.¹

1_Les vendes al lllindar de rendibilitat (UR) han de donar un benefici 0.
Punt d'equilibri = Valor on $B^{\circ} = 0 \rightarrow PE = DF/MV = 85.000 / 0,6 = 141.666,67$
 $B^{\circ} = PE - DV - DF = 0 \rightarrow DV = PE * (1 - MV)$
 $B^{\circ} = PE - (PE * (1 - MV)) - DF = 0$
 $PE - PE + PE * MV - DF = 0 \rightarrow PE * MV - DF = 0$
 $PE = CF/MV$

Si elaborem el compte de resultats per a aquesta previsió podem constatar que el benefici és 0. $PE = DF/MV = 85.000 / 0,6 = 141.666,67$

CUENTA DE RESULTADOS	Situación 1: NO VIABLE		Situación 3: PUNTO DE EQUILIBRIO	
	u.m.	% de Ventas	u.m.	% de Ventas
Ventas o Ingresos (V)	120.000	100%	141.667	100%
Gastos Variables (CV)	-48.000	-40%	-56.667	-40%
Punto de Equilibrio (PE)	72.000	60%	85.000	60%
Gastos Fijos (CF)	-85.000		-85.000	
Beneficio o pérdida (B°)	-13.000	-11%	0	0%

El llindar de rendibilitat es defineix com la xifra de vendes en què una empresa té benefici 0 i a partir de la qual comença a ser viable. També el podem definir com la xifra de vendes que cobreix el total de despeses variables i el total de despeses fixes¹.

En resum, una persona emprendedora ha de ser capaç d'estimar les seves despeses fixes i els marges variables amb què treballarà i a partir d'aquí saber si guanyarà o perdrà diners depenent de les previsions de vendes.

EL PLA DE TRESORERIA PREVISIONAL

És tant important saber si un projecte d'empresa o una empresa és viable com saber quants diners ens faran falta per a iniciar el negoci i per a mantenir-nos.

En aquest sentit el pla de tresoreria és l'eina que ens permetrà preveure els problemes de liquiditat que poden sorgir en el futur.

Un pla de tresoreria consisteix en determinar els cobraments i els pagaments en el moment en què aquests es produiran, calculant així el saldo de tresoreria en cada moment, és a dir, els diners que ens queden o que ens manquen.

¹ Si volguéssim saber quina és la xifra de vendes per assolir un determinat benefici s'hauria d'aplicar la fórmula anterior sumant el benefici a les despeses fixes. $V = (DF+B°) / MV$. Això pot ser molt útil per marcar objectius de venda.

La previsió de tresoreria és una previsió a curt termini. De poc serveix un pla de previsió anual, s'ha de realitzar mensualment o fins i tot setmanalment.

PLA DE TRESORERIA	gen-07	feb-07	mar-07	abr-07	mai-07	jun-07
Cobraments	0	200	250	400	500	600
Pagaments	-700	-300	-300	-300	-300	-300
Diferència	-700	-100	-50	100	200	300
Saldo de tresoreria (abans finançament)	-700	-800	-850	-750	-550	-250
			▲ Màxima necessitat finançament			
Finançament	900					
Saldo final de tresoreria	200	100	50	150	350	650

Dins dels cobraments tenim totes les entrades de diners menys el finançament, ja que aquest l'incorporem al final amb l'objectiu de calcular quants diners necessitem.

El primer mes els cobraments són 0 (cosa freqüent en empreses de nova creació). En els pagaments s'inclouran: els pagaments d'explotació, els pagaments per inversions (per això la seva quantia és més elevada en el mes inicial) i els pagaments financers (devolució del finançament i pagament d'interessos).

Les necessitat de finançament, que correspondrien al saldo acumulat de tresoreria abans de finançament, serien de 700 per a obrir portes. Però compte! Com és habitual en les noves empreses en els primers mesos la quantia dels pagaments supera els cobraments i necessitaríem incrementar el finançament fins 850, que és la necessitat màxima de tresoreria prevista per al curt termini.

La utilització correcta d'un pla de tresoreria ens pot ajudar a preveure les necessitats financeres i, si a més aquests recursos han de provenir del finançament extern, ens pot ajudar a analitzar amb marge de temps quina serà la millor fórmula de finançament (prèstec, pòlissa de crèdit, línia de descompte) i també ens permetrà més opcions de negociació.

Una altra eina semblant al pla de tresoreria que permet calcular la previsió de finançament és el pla d'inversió-finançament, encara que en aquest cas s'estima la inversió inicial i es calcula una provisió de fons (necessitats financeres) per a les despeses inicials i futures.

03

Conclusions

Com a conclusió i resum, per a una correcta anàlisi econòmica financera, les passes que una persona emprendedora hauria de donar són:

- Correcta estimació de les dades econòmiques. Això dependrà de la major o menor cura en la recerca de la informació i, en el cas d'un nou projecte empresarial, en la fiabilitat de les dades aportades al pla d'empresa.
- A l'anàlisi a curt termini s'ha de saber quants diners ens fan falta, no només per a iniciar sinó per a mantenir-nos i, a més, preveure posteriors tensions de liquiditat. Per això és molt útil confeccionar el pla de tresoreria.
- A l'anàlisi a mig termini s'ha d'analitzar si l'empresa és viable. Per això és important utilitzar el compte de resultats previsional o calcular el llindar de rendibilitat. Si l'empresa no és viable s'ha de modificar l'estratègia o renunciar a la seva posada en marxa.
- Per últim i per concloure, amb una anàlisi més a llarg termini, també és convenient estimar en quant temps recuperarem la inversió o quina rendibilitat obtindrem de la inversió per a poder-ho comparar amb altres alternatives d'inversió. En aquest cas és útil calcular la taxa de retorn que consisteix en una senzilla operació de dividir la inversió pel flux de tresoreria generat per l'empresa.

Elaborat per l'Equip de **Barcelona Activa Emprendoria**:

<https://empredoria.barcelonactiva.cat/>

© Barcelona Activa, 2023

Tot i que s'ha extremat en tot el possible la cura a assegurar l'exactitud i fidelitat d'aquesta informació i de les dades contingudes, Barcelona Activa SAU SPM no pot acceptar cap responsabilitat legal per les conseqüències que es puguin derivar d'accions empreses com resultat de les conclusions que es puguin extreure d'aquest informe.
