

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

Índex

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

02 “Més val prevenir que curar”

03 Conclusions

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 i la manca de liquiditat.

La manca de viabilitat es produeix quan les despeses superen els ingressos de forma permanent. Això vol dir que l’empresa te pèrdues, situació difícil de mantenir a mig termini.

La manca de liquiditat es produeix quan els pagaments superen els cobraments¹ en un temps determinat, no resultant prou el finançament injectat a l’empresa i fent-se necessari acudir a nou finançament per a respondre a les obligacions de pagaments pendents.

A més, la manca de liquiditat és un problema que ens pot afectar a curt termini i que ens pot obligar a tancar l’empresa (si ens tallen l’aixeta financera) sense poder arribar a saber si l’empresa és viable econòmicament o fins i tot sent-ho.

¹ No s’ha de confondre ingressos i despeses amb cobraments i pagaments. Els primers corresponen a la corrent econòmica generada per l’explotació de l’empresa (vendes menys compres menys altres despeses) i es basen en el criteri comptable de la meritació i el principi de prudència. Els cobraments i pagaments corresponen al corrent financer d’entrada i sortida de fons i es basen en el criteri de caixa. Així doncs, hi ha cobraments que no són ingressos, com per exemple el finançament (capital aportat, préstecs, etc.); hi ha pagaments que no es transformen en despeses en el mateix període de temps, per exemple les inversions, que, si bé són un pagament si s’adquireixen i es paguen al moment inicial, es transformaran en despesa a mesura que es vagin depreciant, utilitzant el que es coneix com amortització. Per tant l’amortització serà una despesa que no es correspondrà amb un pagament.

02. “Més val prevenir que curar”

Hi ha dues eines de previsió econòmica financera que tota persona empenedora 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 (B⁰)	-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 llindar de rendibilitat (UR) o punt d'equilibri (PE) i consisteix en aplicar una senzilla fórmula de dividir les despeses fixes pel marge variable.²

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

COMPTE DE RESULTATS	Situació 1: NO VIABLE		Sit. 3: PUNT D'EQUILIBRI	
	u.m.	% de Vendes	u.m.	% de Vendes
Vendes o Ingrés (V)	120.000	100%	141.667	100%
Despesa Variables (DV)	-48.000	-40%	-56.667	-40%
Punt d'Equilibri (PE)	72.000	60%	85.000	60%
Despesa Fixa (DF)	-85.000		-85.000	
Benefici o pèrdua (B⁰)	-13.000	-11%	0	0%

² Les vendes al llindar de rendibilitat (UR) han de donar un benefici 0.

$$\text{Punt d'equilibri} = \text{Valor on } B^0 = 0 \rightarrow PE = DF/MV = 85.000 / 0,6 = 141.666,67$$

$$B^0 = PE - DV - DF = 0 \rightarrow DV = PE * (1 - MV)$$

$$B^0 = PE - (PE * (1 - MV)) - DF = 0$$

$$PE - PE + PE * MV - DF = 0 \rightarrow PE * MV - DF = 0$$

$$PE = DF/MV$$

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 fixes³.

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.

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
Finançament	900					
Saldo final de tresoreria	200	100	50	150	350	650



Màxima necessitat finançament

³ 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. $V = (DF+B^0) / MV$. Això pot ser molt útil per marcar objectius de venda.

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'exploació, 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 (préstec, 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 Barcelonanetactiva a partir de les següents fonts d'informació:

- *"Análisis de estados financieros"*. Ed Gestión 2000. Oriol Amat. 2000.
- *"Compendre la comptabilitat i les finances"*. Ed Gestión 2000. Oriol Amat. 2003

© Barcelona Activa SAU SPM, 1998-2011 - Darrera actualització: 27/02/2011

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.