

Estudio financiero para empresas

¿Por qué realizar el análisis de viabilidad de un futuro proyecto empresarial?

Antes de la **puesta en marcha** de cualquier proyecto empresarial y asumir el **riesgo** inherente a su desarrollo, es imprescindible que todo emprendedor realice 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.

Este análisis permitirá al emprendedor tener una **visión más acertada del futuro proyecto** al saber de antemano si este resultará viable o no.

¿Por qué realizar un plan de empresa?

Una vez que el proyecto empresarial demuestre ser viable, lo más usual es que necesites **financiación externa** para poder llevarlo a cabo. Esta financiación se suele solicitar a inversores privados, fondos de inversión, entidades bancarias u organismos gestores de subvenciones, los cuales te **exigirán** un documento en el cual se **describa el proyecto y se analice la viabilidad** del mismo.

¿Cuáles son los métodos de análisis que usamos?

Los métodos que análisis de viabilidad Económico-Financiera que utilizamos son:

Viabilidad Económica

Un proyecto demostrará ser viable económicamente, siempre que se obtenga de él una **rentabilidad positiva y aceptable**.

Para definir si la rentabilidad obtenida por el proyecto es o no aceptable, lo que haremos es **comparar la rentabilidad** del proyecto con la rentabilidad que se podría obtener si decidieras invertir la misma cantidad de dinero en **activos sin riesgo** (deuda pública de países con máxima calificación).

De tal forma que si la rentabilidad del proyecto es menor o muy cercana a la que se obtendría con la inversión en activos sin riesgo, no tendría sentido correr el riesgo de llevar a cabo el proyecto.

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**.

La principal ventaja del análisis realizado es que nos indicará, de forma rápida y visual, si nuestro proyecto será **aceptado por cualquier agente externo** al proyecto (bancos y fondos de inversión para otorgar financiación o administraciones públicas para otorgar subvenciones) ya que los criterios que se utilizan para evaluar la viabilidad del proyecto son criterios financieros **universalmente aceptados** por los inversores de todo el mundo.

¿Por qué realizar un Plan Estratégico?

Una de las principales lecciones que debemos aprender de la actual crisis financiera es la de **no caer en la complacencia y confianza** a la hora de realizar proyecciones; es decir, debemos estar **preparados para los peores escenarios** económicos posibles.

Para comprobar si nuestra empresa está preparada para estas situaciones, deberemos analizar si el **nivel de capitalización** actual es lo suficientemente elevado como para poder absorber las **posibles pérdidas** futuras producidas por los peores escenarios económicos y si se contará con los **recursos suficientes** para poder atender (en tiempo y forma) todos los **pagos inherentes** al desarrollo de la actividad empresarial.

Los principales motivos por los que **se debe realizar un plan estratégico** son:

- Saber cómo afectarán los **cambios externos** a nuestra empresa. Sobre todo en las épocas de crisis como la actual, es fundamental saber de antemano **cómo el futuro afectará** a nuestra empresa. Es fundamental, saber cómo será la **posición económico-financiera** de nuestra empresa en función de los futuros escenarios económicos. Con un buen plan estratégico seremos capaces de **dar respuesta a preguntas** como:
 - ¿Tendremos suficiente liquidez para afrontar la crisis sin entrar en suspensión de pagos?
 - ¿Cómo afectará la posible disminución de ventas a nuestro beneficio? ¿Y a nuestra rentabilidad?

- En caso de que tengamos pérdidas continuadas, ¿podremos soportarlas con el nivel de capital actual, sin necesidad de ampliarlo o disminuirlo?
- Saber cómo afectarán los **cambios internos** a nuestra empresa. Por medio de la elaboración del plan estratégico, también seremos capaces de ver cómo afectarán a la situación económico-financiera de nuestra empresa ciertos **cambios organizativos** como pueden ser realización de inversiones, remodelación de plantilla, reorganización de tareas, etc.
- **Solicitud de financiación** (Préstamos). A la hora de solicitar financiación externa SERÁ IMPRESCIDIBLE realizar unas proyecciones en las cuales se plasme **cómo evolucionará la empresa** en los próximos años. Estas proyecciones financieras no son, ni más ni menos, que el plan estratégico de la empresa.

¿Qué es la valoración de empresas?

La valoración de empresas es una **disciplina** enmarcada en el **campo de las finanzas** que cada vez cuenta con una mayor aceptación.

Se puede definir la valoración de empresa como un proceso por medio del cual, tras la aplicación de unos conocimientos técnicos y por medio del uso del juicio profesional, se obtiene el **valor objetivo** de la misma, considerando valor objetivo como aquel que tendría la empresa en circunstancias normales dentro de su contexto de actividad e independiente de los sujetos involucrados en la posterior negociación (empresa compradora y vendedora).

Por medio de la valoración no se pretende determinar el precio de la empresa o negocio ya que el precio será el que finalmente se fije en el proceso de negociación. No obstante, este valor servirá de punto de partida para la futura negociación.

El incremento del interés por esta disciplina en los últimos años, viene dado por la creciente necesidad de conocer el valor de las empresas. Pero, ¿Por qué valorar una empresa?

¿Por qué valorar una empresa?

Los principales **motivos** por los que se necesita valorar una empresa son:

- **Venta:** A la hora de realizar la venta de una empresa será necesario **asignarle un valor** a partir del cual se llegará al **precio de Compra-Venta** que satisfaga a ambas partes (Comprador y Vendedor). Por tanto, aquí existen 2 perspectivas:
 - Comprador: La valoración le indicara el precio máximo a pagar.
 - Vendedor: La valoración le indicara el precio mínimo de venta.

- **Obtención de financiación:** Los propietarios y directivos necesitan **saber el valor de la empresa para obtener financiación**, ya sea por medio de concesión de préstamos o emisión de empréstitos. De tal forma, se podrá obtener financiación siempre y cuando el valor de la empresa sea positivo aún con la obtención de la nueva financiación.
- **Enajenación de una parte de la empresa:** Este caso se dará cuando un socio quiera enajenar sus acciones o participaciones, en cuyo caso se deberá **hallar un valor** para las mismas. Se deberá, entonces, valorar la empresa como un todo y, posteriormente, calcular el valor de la participación del socio en función del porcentaje que posea en la misma.
- **Herencias y testamentos:** la valoración servirá para comparar el precio de las acciones o participaciones con el de otros bienes.
- **Sistemas de remuneración** basados en la creación de valor (sistema de Bonus): Existen sistemas de retribuciones de ejecutivos que están directamente **relacionados con la creación de valor** de tal forma que se debe realizar una valoración para ver cuál es el valor creado y, por tanto, atribuible a los directivos.
- **Ciertos procesos de arbitraje:** En los procesos en los que haya **disputas por el precio**, se deberá realizar una valoración de tal forma que el sistema de valoración que más se ajuste a las metodologías comúnmente aceptadas será la que finalmente más se aproxime al laudo arbitral.
- **Decisiones estratégicas:** Por medio de la valoración se podrá medir el impacto de posibles políticas y estrategias de la empresa.