



Universidad de Jaén

Facultad de Ciencias Sociales
y Jurídicas

CLÍNICA CONTRA LA ADICCIÓN

Alumno: Alejandra Aguayo Díaz-Meco

Octubre, 2018

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN

1.1.DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.2.FUENTES DE LA IDEA EMPRESARIAL

1.2.1 ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA Y SELECCIÓN DEL MERCADO META

1.2.2. EL SERVICIO

1.2.3. EL PRECIO

1.2.4. COSTES FIJOS Y VARIABLES

2. PRESUPUESTO DE CAPITAL

2.1.INVERSIÓN

2.2.FINANCIACIÓN

3. NNFR

3.1.ACTIVO CORRIENTE

3.2.PASIVO CORRIENTE

4. CUENTA DE RESULTADOS

5. TESORERÍA

6. BALANCE PREVISIONAL

7. RENTABILIDAD

7.1.EL CAPITAL INVERTIDO

7.2.VALOR RESIDUAL (VR)

7.3.FLUJOS NETOS DE CAJA O CASH-FLOW

8. COSTE DEL PASIVO

9. VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA

9.1.VIABILIDAD ECONÓMICA

9.2.VIABILIDAD FINANCIERA

10. RATIOS Y CONCLUSIONES

10.1. RATIO DE LIQUIDEZ

10.2. RATIO DE ENDEUDAMIENTO

10.3. RATIO DE SOLVENCIA

10.4. MARGEN DE VENTAS

10.5. ROTACIÓN ACTIVO

10.6. RENTABILIDAD ECONÓMICA

10.7. RENTABILIDAD FINANCIERA

11. ANEXOS

11.1 NÓMINAS

11.2. CONDICIONES DEL PRÉSTAMO

12. BIBLIOGRAFÍA

RESUMEN

Tras la crisis económica acaecida, emprender se ha convertido en una necesidad para muchos. Es por ello que me he querido ver en su piel aunque solo sea de forma ficticia, y tratar de lidiar con los registros, los plazos y principalmente, con el plan financiero de una empresa, es decir, materializar una idea en las cuentas anuales y comprobar su viabilidad.

De acuerdo con el comportamiento de la sociedad, he encontrado un grupo de clientes cuya necesidad a cubrir es reencontrarse a sí mismos dejando atrás esas adicciones que les tenían atrapados, ayuda como idea de negocio.

Palabras clave: *emprender, plan financiero, viabilidad, cuentas anuales e idea de negocio.*

ABSTRACT

After the economic crisis occurred in this country, entrepreneurship has become a necessity for many people. This is why i wanted to try walking in your own shoes by learning how to deal with aspects such as records or deadlines. But mainly, dealing with the financial plan of a business by bringing ideas to life as part of its anual accounts and test it's viability and effectiveness.

Due to the nature os human society, we can find people looking to reconnect with ther own selves by leaving behind additions that has them trapped.

Keywords: *entrepreneurship, financial plan, viability, anual accounts and business idea*

1. INTRODUCCIÓN

La planificación financiera nos permite conocer la situación de partida de una empresa y, en base a la gestión de la misma, comprobar si los resultados son los esperados.

Para comenzar, tenemos que situarnos en dos momentos o puntos de vista:

- El largo plazo es el conocido como “presupuesto de capital”, en él, nos centramos en las inversiones que queremos realizar y en la financiación que necesitaremos para ello. Este plan se considera a largo plazo porque depende del ciclo de renovación del inmovilizado que suele ser superior a un ejercicio.
- El plan a corto plazo o presupuesto de explotación, se centra en el volumen de ingresos a obtener en un ciclo económico y lo que nos cuesta obtenerlos, es por ello que se conoce como “presupuesto de explotación.

Una vez aclarada esta cuestión, los instrumentos que utilizaremos para realizarlo serán cinco cuadros que nos servirán de base para la elaboración de este trabajo:

- Presupuesto de capital
- Necesidades Netas de Fondo de Rotación (en adelante, NNFR)
- Cuenta de Resultados
- Tesorería
- Balances

Antes de comenzar con el análisis de estos cuadros he creído oportuno describir el campo de actividad de la empresa y las fuentes de la idea empresarial basadas en el análisis del entorno y en la selección del mercado meta.

1.1.DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Este nuevo proyecto consiste en una clínica especializada en el tratamiento de distintas adicciones que contará con personal cualificado y con unas instalaciones adecuadas para la residencia y el cuidado de sus clientes.

Nuestros usuarios gozaran de una atención 24h y dedicación continuada, es por ello que el número de los mismos será reducido para que se encuentren en un ambiente lo más familiar posible, es decir, un entorno tranquilo para garantizar su recuperación. Con ello, se facilitará

que puedan compartir sus experiencias, haciendo del usuario un sujeto participativo en una dinámica comunitaria.

1.2.Fuentes de la idea empresarial y análisis del entorno

Ante la inminente presencia de las distintas adicciones existentes en la sociedad he encontrado un nicho de mercado que, lamentablemente, seguirá persistiendo en nuestro mundo por los siglos de los siglos.

No hablo solo de alcohólicos o drogodependientes, me refiero también a ludópatas, a adictos a las redes sociales y demás videojuegos.

Lo más normal en nuestros clientes es que no sean dependientes a una sola sustancia.

- Alcohólicos
- Drogodependientes
- Ludópatas
- Adictos a las nuevas tecnologías
- Adictos a la comida

1.2.1 Estimación de la demanda y selección del mercado meta

❖ Alcohol

Según el texto citado en la bibliografía de la Junta de Andalucía, *“el alcohol es la sustancia con un consumo más extendido en nuestro entorno”*. En nuestra comunidad, en el año 2015, el 90,2% de las personas entrevistadas (de entre 12 y 64 años) ha tomado en alguna ocasión, el 72,5% lo ha consumido en el último año y el 55,2% en el último mes.

Jaén y Almería son las ciudades andaluzas donde la prevalencia en el consumo es más elevado.

“En nuestro entorno, es habitual que la primera ingesta de alguna bebida alcohólica se realice antes de los 18 años. En concreto, un 62,2% del total de quienes consumieron alguna bebida alcohólica, lo hicieron por primera vez antes de esa edad y el 89,1% lo hizo antes de los 21 años.”

El consumo está más extendido los fines de semana, principalmente en edades más tempranas, en cambio, conforme aumenta la edad, el consumo es más habitual.

El consumo de riesgo es definido por sexos y se mide en porcentaje; siendo para los hombres de un consumo medio de 50cc y de 30 para las mujeres.

Es cierto que este consumo de riesgo ha disminuido desde 2011, aun así, la Encuesta Domiciliaria sobre Alcohol y Drogas en España (EDADES) el 5% de los españoles de entre 15 y 64 años presenta un consumo de riesgo.

En cuanto a ciudades, debemos destacar que según el estudio, Jaén es la ciudad donde hay menor consumo de riesgo en Andalucía.

❖ Otras drogas (sustancias psicoactivas)

Las drogas analizadas en nuestro estudio son entre otras: el cannabis (hachís y marihuana), cocaína, éxtasis (MDMA) u otras drogas de diseño, alucinógenos, anfetaminas y speeds, heroína o tranquilizantes con o sin prescripción médica.

En cuanto al consumo de drogas distintas a los tranquilizantes, debemos destacar que su consumo es mayor en hombres que en mujeres, y que los grupos de edad en los que el consumo es mayor es el de entre 21 y 34 años. El indicador utilizado es la admisión a tratamiento por abuso o dependencia a sustancias o por adicciones comportamentales.

También es relevante que entre esas edades antes citadas, el consumo semanal ronda el 1%, aunque también depende de la sustancia en concreto. *“El cannabis es la droga más consumida en Europa, España y Andalucía”*.

En lo referente a los tranquilizantes, es decir, aquellos fármacos que tienen efectos sedantes y propiedades ansiolíticas pero sin inducción del sueño, la media de edad aumenta (33,8 años) y el consumo es más elevado en mujeres que en hombres.

1.3.El servicio

Como ya hemos expresado anteriormente, buscamos la recuperación y reinserción de nuestros clientes. Para ello ofrecemos un cuidado y seguimiento especializado y continuo, además de ciertos talleres de actividades que irán cambiando cada cierto periodo de tiempo, lo cual permitirá el aprendizaje y el aumento de autoestima y sentido de la utilidad de nuestros residentes. Además contarán con sesiones tanto grupales como individuales con nuestro psicólogo.

En lo referente al hospedaje, cada cual tendrá su habitación con baño incorporado. Todas las comidas serán servidas en el comedor por la empresa de catering que contratamos, con un menú mediterráneo y variado.

1.4.El precio

En lo referente al precio, debemos tener en cuenta que nuestra empresa sigue una dirección de diferenciación, y que al ser una clínica privada no se puede comparar en esta variable a las públicas o semipúblicas. Podríamos considerar como sustitutivo la labor que llevan a cabo tanto la Asociación de Familias de Ayuda a Drogodependientes como la Fundación Proyecto Hombre, aunque más bien lo considero complementario.

Para la formulación del precio de venta, es importante destacar que el cliente debe pagar todo gasto en que incurra la empresa, es decir, aquellos gastos correspondientes al ciclo corto de explotación, como son la mano de obra, gastos de explotación y de mercaderías; y aquellos otros referidos al largo como la amortización del inmovilizado.

Lo hemos fijado en 2.500€/mes, es decir, 30.000€ al año, que se incrementará en 200€/mes a partir del cuarto año.

1.5. Costes fijos y variables

Partimos de la base que lo que es la estructura de la construcción (sita en Andújar) está realizada aunque debería hacerse obra para adaptarlo a las nuevas necesidades. Debemos tener en cuenta que alquilamos el local por 3.000€ al mes durante el primer año, que se incrementará en 1.500€/mes en los posteriores.

En lo referente a los materiales precisaremos fármacos de distinta índole que nos serán suministrados por una cooperativa farmacéutica como es Bidafarma, para evitar intermediarios y poder así reducir costes.

Vamos a considerar como Gastos Generales aquellos referentes al suministro, tanto de luz, agua, gas teléfono e internet que ascenderán a 1.200€/mes, incrementándose en los años posteriores en los siguientes porcentajes:

2020	2021	2022	2023
1%	1%	2%	2%

En lo referente a la limpieza, contrataremos a una empresa especializada para así externalizar la actividad y ahorrar en cuanto a seguros sociales y las nóminas de esos trabajadores. Este contrato supone un gasto de 2.000€/mes, es decir, 24.000€/año.

En cuanto a los alimentos de los residentes y trabajadores, contrataremos a una empresa de catering que nos supondrá un coste de 10€/día/persona, esto supone un gasto en el primer año de 83.950€, y los siguientes en aumento conforme crece la clientela (reflejado en el documento Excel).

Los sueldos y salarios de nuestros trabajadores estarán adjuntos como anexo del trabajo, aunque debo destacar que el Director de la clínica, no obtendrá remuneración pues ésta estará totalmente asociada a las ganancias de la misma mediante los dividendos. La clínica deberá contar con auxiliar de enfermería, educador social /trabajador social, médico y psicólogo.

2. PRESUPUESTO DE CAPITAL

El presupuesto de capital está formado como he expresado anteriormente por las fuentes de financiación, es decir, la forma en que la empresa obtiene recursos; y por las inversiones, que son el empleo de esos recursos.

2.1.Inversión

Se trata del coste inicial constituido en nuestro proyecto por el coste principal, referido a las instalaciones, el mobiliario, los equipos para procesos de información (EPI, a partir de ahora) y los equipos médicos y asimilados

Además debemos incluir como total de necesidades las NNFR como posible aplicación a largo plazo de los recursos disponibles, pero nos centraremos en esta cuestión en su apartado para tratarlo con mayor profundidad.

También debemos incluir la amortización financiera del préstamo pues supone una disminución del pasivo. En definitiva quedaría el total necesidades de la siguiente forma durante los dos primeros años:

INVERSIÓN ANC	2019	2020
Instalaciones	100.000,00 €	
Mobiliario	50.000,00 €	
Maquinaria	70.000,00 €	
Equipos para procesos de información	12.000,00 €	
NNFR	- 256.794,63 €	- 25.010,85 €
Amortización financiera préstamo	- €	24.140,25 €
TOTAL NECESIDADES	- 24.794,63 €	- 870,60 €

Debemos tener en consideración que el efecto impositivo del Impuesto de Sociedades no nos afecta al desembolso inicial, pues ni el Activo Fijo (AF) ni el NAC tributan.

2.2.Financiación

Las fuentes de financiación se consideran aumentos del pasivo fijo pues es la forma en que la empresa obtiene recursos estables.

Como autofinanciación introducimos la amortización del inmovilizado material que según la Agencia Tributaria debieran aplicarse de la siguiente forma:

AMORTIZACIONES FISCALES		
	Coeficiente lineal	Periodo años máx
Instalaciones	2%	100
Equipos médicos y asimilados	15%	14
Mobiliario	10%	20
EPI	25%	8

Por otro lado, las reservas que según dispone el art. 214 TRLSA :“ en todo caso, una cifra igual al 10% del beneficio se destinará a la reserva legal hasta que ésta alcance el, al menos, el 20% del capital social”. Para cumplir cuanto antes con este requisito y ya que nuestros resultados lo permiten, he estimado oportuno establecer el 20% del capital social.

En cuanto a la financiación externa utilizaremos tanto propia como ajena:

- ❖ Solicitaremos para ello un préstamo denominado “Crédito ICO” para financiar la reforma de la obra (100.000€), como el primer año probablemente sea bastante flojo hasta que la clínica se empiece a conocer, tendrá carencia parcial, es decir, pago de interés y no la amortización del mismo, tendrá además una comisión de apertura 1%,

pero ésta no se incluye en este cuadro. (Más información como anexo además del Excel).

- ❖ El capital social a aportar por los socios será de la parte restante de la inversión no cubierta por el crédito. Consistirá en una cuantía de 180.059,09 € que será retribuida en forma de dividendos.

En principio deberían coincidir los empleos (inversión) con el origen (financiación) pero no es así, por tanto, la diferencia o desajuste es el déficit o superávit a corregir.

3. NECESIDADES NETAS DEL FONDO DE ROTACIÓN (NNFR)

Antes de empezar a analizar las Necesidades Netas del Fondo de Rotación (NNFR) o Necesidades Operativas de Fondos (NOF) estimo oportuno definir dos términos que permiten comparar las masas patrimoniales:

El capital corriente se refiere a aquellos elementos de corriente que vienen financiados por fuentes financieras a largo plazo, como pudieran ser las materias primas financiadas con recursos propios. Éste es el resultado de restarle al Activo Corriente (AC) el Pasivo Corriente (PC). Se trata de una partida de activo.

El Fondo de Maniobra incluye aquellos capitales permanentes que están financiados por inversiones a corto plazo, es decir, se trata de una partida de pasivo ya que se calcula mediante la diferencia entre el Pasivo Fijo y el Activo Fijo (AF).

	2019	2020	2021	2022	2023
Existencias	7.600,00 €	16.000,00 €	16.000,00 €	16.000,00 €	16.000,00 €
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes					
Tesorería	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €
ACTIVO CORRIENTE	17.600,00 €	26.000,00 €	26.000,00 €	26.000,00 €	26.000,00 €
Pasivos por impuesto corriente	44.950,54 €	49.962,17 €	96.322,81 €	139.316,54 €	163.550,94 €
Deudas con empresas del grupo y asociados a c/p	218.528,99 €	246.928,21 €	252.777,66 €	381.758,86 €	454.462,08 €
PASIVO CORRIENTE	263.479,54 €	296.890,39 €	349.100,47 €	521.075,39 €	618.013,02 €
Fondo de Maniobra (FM)	- 245.879,54 €	- 270.890,39 €	- 323.100,47 €	- 495.075,39 €	- 592.013,02 €
Necesidades Netas del Fondo de Rotación (NNFR)	- 245.879,54 €	- 25.010,85 €	- 52.210,08 €	- 171.974,92 €	- 96.937,63 €

3.1. Activo Corriente

Nuestra empresa contará como activo corriente con la tesorería objetivo que la hemos establecido en 10.000€ y con las existencias finales de nuestros medicamentos.

Como es empresa de nueva creación, partimos de unas existencias iniciales de cero, vamos a comprar una pastilla más de las que consumimos pero a partir del año 2021 compraremos lo mismo que consumimos pues ya contamos con unas existencias iniciales de dos años, 7600 al

año (más detalles en el auxiliar del Excel). Ello con el objetivo de no incurrir en exceso de existencias pues al ser medicamentos son perecederos, es decir, tienen fecha de caducidad.

3.2. Pasivo Corriente

En él encontramos las deudas pendientes con Hacienda a corto plazo además de los dividendos.

Debemos tener en cuenta que al ser una empresa de nueva creación, la tasa impositiva aplicable durante los dos primeros años es del 15%, aumentándose hasta el 25% en los años posteriores.

En cuanto a los dividendos, serán toda la parte de beneficios no destinados a reservas legales.

Como los beneficios son bastante considerables, los dividendos también lo son y por tanto el pasivo corriente es importante. Como el Fondo de Maniobra es la diferencia entre el AC y el PC, por eso es negativo. En cuanto a las NNFR son la acumulación del anterior en los años precedentes.

4. CUENTA DE RESULTADOS

La Cuenta Pérdidas y Ganancias, o también conocida como Cuenta de Resultados es aquel estado anual contable en el que se imputan los ingresos y gastos relativos al ejercicio. En ella se ve reflejado el resultado de la operativa de la organización empresarial, y está estructurada de la siguiente forma:

OPERACIONES CONTINUADAS
Importe Neto de la cifra de negocios
Prestación de servicios
Consumo de Mercaderías
Sueldos, salarios y asimilados
Servicios exteriores
Otros gastos de explotación corriente
Amortización del inmovilizado
Resultado de Explotación
Gastos financieros por deudas con terceros
Resultado antes de Impuestos
Impuestos sobre Beneficios
RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS
Dividendos
Reservas
Reservas Acumuladas

Lo más relevante y no comentado hasta ahora es que dentro de los servicios exteriores incluimos al catering y a la limpieza, la comisión de apertura del préstamo pues se considera como un servicio bancario. En cuanto a los otros gastos de explotación corriente incluimos el alquiler y los suministros.

Al resultado de explotación debemos detraerle tanto los intereses del préstamo como los impuestos que como hemos dicho anteriormente, durante los dos primeros años serán del 15%.

En cuanto a las reservas, destacar que permanecerás en la empresa, al igual que las amortizaciones y que posteriormente habrán de pasarse al balance de situación.

5. TESORERÍA

El cuadro de tesorería representa todos los cobros y pagos que se realizan en el ejercicio y se estructura de la siguiente manera:

	2019	2020
Cobro de ventas	570.000,00 €	630.000,00 €
Pago de compras	30.400,00 €	33.600,00 €
Sueldos y salarios	65.559,12 €	65.559,12 €
Suministros	14.400,00 €	14.544,00 €
Servicios exteriores	108.950,00 €	115.250,00 €
Arrendamientos	36.000,00 €	54.000,00 €
Gastos financieros	2.313,00 €	2.058,15 €
Devolución préstamos	- €	24.140,25 €
Impuesto sobre Beneficios		46.560,97 €
Pago dividendos		227.833,67 €
Tesorería	312.377,88 €	46.453,85 €
Tesorería Acumulada	312.377,88 €	358.831,73 €

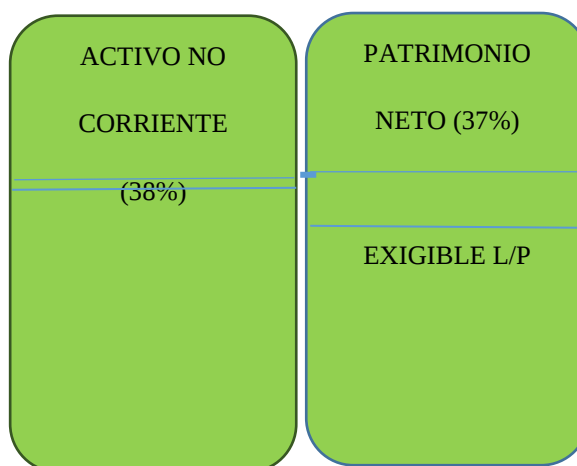
Una vez dicho esto, es importante matizar que tanto los impuestos como los dividendos se pagan al año siguiente, por ello en 2019 aparecen en blanco (consultar Excel). Esto se debe a la aprobación de las cuentas anuales por parte de los socios, tras el cierre del ejercicio, los administradores cuentan con tres meses para la formulación de cuentas (hasta el 31/03), contarán con un mes más para legalizarlos hasta su presentación que se hará el 30/04. La aprobación de las cuentas se hará en Junta General antes del 30/06 pues deberán ser depositadas un mes más tarde.

El impuesto de sociedades se paga en diferentes momentos y por conceptos distintos, los pagos fraccionados, por ejemplo, se suelen realizar en los 20 primeros días de abril, octubre y diciembre a través del modelo 202.

La declaración del impuesto se hace a través del modelo 200 en los 25 días posteriores a los seis meses siguientes a la finalización del periodo impositivo.

6. BALANCE PREVISIONAL

El balance de situación es una imagen de la empresa a 31 de diciembre pues es cuando finaliza nuestro ejercicio.



Esta imagen nos permite comparar nuestras masas de tal forma que con un simple vistazo podemos comprobar cómo está nuestra empresa y de dónde pueden venir los problemas.

Pues bien, en nuestro activo, el no corriente representa un 38% y está compuesto por inmovilizado material simplemente; en cuanto al realizable condicionado, significa tan sólo el 1% formado por existencias; y por último, el disponible, constituido por la tesorería cuyo porcentaje representa el 61% del total.

En cuanto al pasivo, el patrimonio neto supone un 37% de total, mientras que el exigible a largo plazo significa un 17%, el exigible a largo asciende a 46%.

	2019	2020	2021	2022	2023
ACTIVO					
A) ACTIVO NO CORRIENTE	222.428,57 €	212.857,14 €	203.285,71 €	193.714,29 €	184.142,86 €
I. Inmovilizado material					
Instalaciones	99.000,00 €	98.000,00 €	97.000,00 €	96.000,00 €	95.000,00 €
Maquinaria (213)	66.428,57 €	62.857,14 €	59.285,71 €	55.714,29 €	52.142,86 €
Mobiliario (216)	46.500,00 €	43.000,00 €	39.500,00 €	36.000,00 €	32.500,00 €
Equipos para procesos de Información (217)	10.500,00 €	9.000,00 €	7.500,00 €	6.000,00 €	4.500,00 €
B) ACTIVO CORRIENTE	358.195,49 €	413.228,28 €	486.495,97 €	678.951,00 €	795.777,71 €
Existencias	7.600,00 €	16.000,00 €	16.000,00 €	16.000,00 €	16.000,00 €
Tesorería (57)	350.595,49 €	397.228,28 €	470.495,97 €	662.951,00 €	779.777,71 €
TOTAL ACTIVO	580.624,06 €	626.085,42 €	689.781,69 €	872.665,28 €	979.920,57 €
PATRIMONIO NETO Y PASIVO					
A) PATRIMONIO NETO	217.144,53 €	253.335,28 €	289.526,04 €	325.716,79 €	361.907,55 €
A.1.) Fondos Propios					
Capital Social (100)	180.953,77 €	180.953,77 €	180.953,77 €	180.953,77 €	180.953,77 €
Reservas (11)	36.190,75 €	72.381,51 €	108.572,26 €	144.763,02 €	180.953,77 €
B) PASIVO NO CORRIENTE	100.000,00 €	75.859,75 €	51.155,18 €	25.873,10 €	0,00 €
Deudas a l/p					
Deudas a l/p con entidades de crédito (170)	100.000,00 €	75.859,75 €	51.155,18 €	25.873,10 €	0,00 €
C) PASIVO CORRIENTE	263.479,54 €	296.890,39 €	349.100,47 €	521.075,39 €	618.013,02 €
Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar					
Hacienda Pública Acreedora por Impuesto de Sociedades (475)	44.950,54 €	49.962,17 €	96.322,81 €	139.316,54 €	163.550,94 €
Dividendos a pagar	218.528,99 €	246.928,21 €	252.777,66 €	381.758,86 €	454.462,08 €
TOTAL PASIVO	580.624,06 €	626.085,42 €	689.781,69 €	872.665,28 €	979.920,57 €

Como podemos comprobar, el total de activo y de pasivo nos cuadra aunque las masas estén repartidas de distinta forma.

7. RENTABILIDAD

La rentabilidad es la variable explicativa de la inversión, aquella que nos ayuda a decidir la conveniencia o desestimación del proyecto de inversión. Lo que verdaderamente interesa conocer a los inversores es el incremento que surge de su aportación. Vamos a dividir este apartado en varios subapartados para explicarlo con detenimiento.

7.1.EL CAPITAL INVERTIDO

El coste inicial o capital invertido es el volumen de fondos que la clínica va a destinar a la realización de la inversión, debe ser calculado de forma incremental pues se refiere al momento cero o inicial de la evaluación. Además debemos tener en cuenta que es una única salida neta de caja en dicho momento. Nuestro coste inicial está compuesto por:

- Un coste principal que se refiere a las instalaciones u obra (100.000€), los equipos médicos (50.000€), el mobiliario (70.000€), los equipos informáticos (12.000€).
- El coste secundario es referido a la inversión expansiva ya que se incrementa con la capacidad productiva. Conforme aumenta la capacidad productiva, aumentarán nuestras necesidades de activo corriente, ya que

precisaremos de más medicamentos, mano de obra y gastos generales. Centrándonos en el caso que nos atañe, debemos tener en cuenta que la materia prima, es decir, los medicamentos se compran de una sola vez al año, mientras que los sueldos, los salarios, los servicios de limpieza y catering y el alquiler se pagan de forma mensual, por ello, los dividimos entre 360 (año comercial) y los multiplicamos por 30 días del mes.

Una vez explicados los componentes, estimo conveniente aclarar que sobre el desembolso inicial no afecta el impuesto de sociedades.

7.2.VALOR RESIDUAL (VR)

El Valor residual (VR) es el valor de mercado de los bienes en el momento “t”, que en nuestro caso sería a los 5 años de realizada la inversión. Aquí es donde entra en juego la amortización contable, pues es un gasto contable, por tanto, genera deducción fiscal. Todos nuestros bienes son depreciables, lo que quiere decir que su Valor Neto Contable (VNC), disminuye. Como hemos supuesto la venta de nuestros activos al final del horizonte temporal, nos incumbe el efecto que esta venta traiga consigo, es decir, si nos ocasiona una plusvalía o una minusvalía. El siguiente cuadro resume los precios de venta de los bienes, el valor contable que presentan tras los cinco años y la variación patrimonial que nos supone:

elementos (5)	V.mercado	VNC	Variación patrimonial	Vrdi
Obra	90.000 €	95.000,00 €	- 5.000,00 €	91.250,00 €
Equipos médicos y asimilados	37.000 €	32.500,00 €	4.500,00 €	35.875,00 €
Mobiliario	53.200 €	52.142,86 €	1.057,14 €	52.935,71 €
EPI	4.700 €	4.500,00 €	200,00 €	4.650,00 €

En cuanto al efecto impositivo que sufren, resaltar que la amortización contable es un gasto, y que por tanto, produce deducción fiscal. Todo incremento patrimonial también estará gravado fiscalmente, es por ello que aquellos elementos vendidos por un mayor valor que el contable, deben ser multiplicados por la tasa impositiva.

7.3.FLUJOS NETOS DE CAJA O CASH-FLOW DE EXPLOTACIÓN

Se trata de la diferencia entre los cobros y los pagos de explotación. Sobre el cash-flow recae el efecto impositivo, tributando los ingresos, ya que aumentan el patrimonio, y desgravándose tanto los gastos de explotación como la amortización.

En lo referente a la explotación, se esperan obtener unos ingresos de 570.000€ (2.500€/mesx12x19pers) durante el primer año (2019), que estimamos se incrementará los años posteriores de la siguiente forma:

2019	2020	2021	2022	2023
570.000 €	630.000 €	720.000 €	939.600 €	1.134.000 €

Este incremento de los cobros se debe a que durante el segundo año, tendremos a dos personas más, el tercero a tres, el cuarto a cinco y el quinto a seis más, y además, el cuarto años subirá el precio 200€.

En cuanto a los pagos, los sueldos salarios los he determinado según nóminas actualizadas de clínicas similares (anexo), en su conjunto van aumentándose estos pagos a partir del tercer año, pues como expresamos anteriormente, se produce un incremento de la clientela y consecuentemente, se incrementará la plantilla en un enfermero más. Al año siguiente, otro, y en el quinto año, la plantilla se habrá visto incrementada en cuatro enfermeros más que en el primer año, y un psicólogo y médico más, es decir, dos en total.

Los suministros se incrementarán en un 1% en los dos primeros años y en un dos, durante los años posteriores.

El alquiler, como ya habíamos comentado con anterioridad, será de 3.000€ durante el primer años, y de 4.500€ en los siguientes. En los servicios de limpieza y catering, al igual que en el gasto en materia prima no me voy a detener más pues se explican en costes, en el primer apartado del trabajo.

Pues bien, la diferencia entre nuestros cobros a clientes a principios de mes y los pagos de explotación, es el cash-flow antes de impuestos (Qiai, en adelante). A este importe se le sumará la amortización contable que producirá deducción fiscal por lo que habrá de multiplicarle por la tasa impositiva.

Como resumen del efecto impositivo de los flujos de caja, los ingresos de explotación tributarán al tipo, mientras que los gastos de explotación y la cuota de amortización fiscal desgravan. En nuestro supuesto quedan de la siguiente forma:

Qi di 231.108,90 € 254.625,90 € 299.660,22 € 428.208,28 € 500.468,24 €

Inversión	Q2019	Q2020	Q2021	Q2022	Q2023+vr(5)
-	281.953,77 €	231.108,90 €	254.625,90 €	299.660,22 €	428.208,28 €
					735.132,72 €

8. COSTE DEL PASIVO

El coste del pasivo es la rentabilidad que como mínimo tiene que generarse con la inversión (A) para que el inversor no vea mermada su riqueza. Haremos una especial mención al coste de capital de los recursos ajenos (k). Este concepto se refiere a la rentabilidad esperada por aquellos que aportan los recursos, se trata de un coste explícito ya que se ha fijado explícitamente cuál va a ser. El coste de capital de recursos ajenos es el mismo que el coste financiero de la deuda.

Nuestra empresa se financiará mediante fuentes externas e internas. Debemos tener en cuenta que las reservas, constituyen la autofinanciación de la empresa y, por tanto, una vez determinados en la cuenta de resultados, deberán ser insertadas en el balance, pues se quedan en la empresa como tesorería provisional. Con estos recursos se devolverá el pasivo ajeno al que la empresa recurre, es decir, el préstamo. De esta forma, aquella parte que no se utilice para hacer frente a esta devolución, constituirá la tesorería definitiva. Pero bien es cierto que las amortizaciones se destinan a la renovación de los equipos, y por tanto no debieran ser consideradas como autofinanciación.

	PRÉSTAMO (Obra)					
	Momento 0	2019	2020	2021	2022	2023
Comisión apertura	1.000,00 €					
Saldo inicial	100.000,00 €	100.000,00 €	100.000,00 €	75.859,75 €	51.155,18 €	25.873,10 €
Intereses		2.313,00 €	2.058,15 €	1.493,83 €	916,32 €	325,30 €
Amortización		- €	24.140,25 €	24.704,57 €	25.282,08 €	25.873,10 €
Saldo final		100.000,00 €	75.859,75 €	51.155,18 €	25.873,10 €	0,00 €
Ahorro fiscal		578,25 €	514,54 €	373,46 €	229,08 €	81,33 €

El préstamo es conocido como Crédito ICO y financiará la obra de 100.000€, consiste en:

- Periodo de amortización 5 años, de los cuales el primero es de carencia, por tanto, solo se pagarán intereses.
- Comisión de apertura del 1% del capital prestado que actuará como salida única en el momento 0, al igual que los 100.000€ que nos prestan.

- TAE prefijada (mirar condiciones)
- El sistema de amortización es francés y mensual, aunque en este cuadro he sumado las doce cuotas a modo resumen, al igual que he hecho con los intereses.
- El ahorro fiscal se da puesto que los intereses son gastos financieros y por tanto conllevan deducción fiscal.

CAPITAL SOCIAL (Resto)						
	Momento 0	2019	2020	2021	2022	2023
Entrada de capital	180.953,77 €					
Dividendos		36.190,75 €	36.190,75 €	36.190,75 €	36.190,75 €	36.190,75 €
Salida						180.953,77 €

El capital social a aportar por los socios será de la parte restante de la inversión no cubierta por el crédito. Consistirá en una cuantía de 180.059,09€ que será retribuida en forma de dividendos en el importe que vemos, de forma que el resto del beneficio no repartido, formará parte de las reservas, y posteriormente de la tesorería de la empresa. El importe que aportan los socios también se considera como única entrada de dinero en el momento 0 y como salida en el último ejercicio de nuestro horizonte temporal.

FINANCIACIÓN	Flujo1	flujo 2	flujo 3	flujo 4	flujo 5
281.953,77 €	- 37.925,50 €	- 61.874,62 €	- 62.015,70 €	- 62.160,08 €	- 62.307,83 €

Si comparamos con el cuadro resumen de la rentabilidad, (anteriormente explicada) podemos comprobar que el importe de la inversión y de la financiación es el mismo, y así debe ser aunque con signos dispares, pues en la financiación entra dinero en la empresa y en la inversión sale. En cuanto a los flujos de la financiación son las salidas de dinero que se van produciendo debido al coste de la misma, y exactamente eso es lo que representa “k” o tasa de actualización, que en nuestro supuesto es del 0,48%.

9. VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA

La rentabilidad es la variable que utilizamos para decidir si una idea empresarial merece la pena que sea llevada a cabo o no, en lo que se refiere al ámbito financiero.

Desde el punto de vista del análisis financiero, nos interesa saber la mejor forma o fuente de obtención de los recursos para la empresa en cada momento y dependiendo de las necesidades de la misma. Pues bien, podemos acudir a la financiación propia, que es compensada a través

de los dividendos; o bien, a través de la financiación ajena, es decir, nos prestan el capital a cambio de su devolución y de unos intereses.

Para ello realizamos este proyecto, con la finalidad de ver si es rentable o viable a largo plazo (l/p).

Para que un proyecto sea factible económicamente, el VAN deberá ser positivo y la TIR superior a la K. Mientras que para serlo financieramente, la tesorería acumulada deberá ser positiva durante todo el horizonte temporal.

Rentabilidad Bruta (TIR)	94,88%
Rentabilidad Neta Relativa	94,40%
Rentabilidad Neta Absoluta (VAN)	1.633.298,25 €

Como podemos comprobar, nuestro VAN es muy positivo. Se calcula a través de una fórmula que engloba la inversión (negativa), y todos los flujos, incluyendo en el último el VR en el momento 5 (final del horizonte temporal del proyecto). Además la Rentabilidad Bruta o TIR, es bastante superior a “k”, por tanto el proyecto es factible económicamente.

La Rentabilidad Neta Relativa evalúa el rendimiento de la inversión, y la de la clínica es del 94,40%.

Por tanto, la condición necesaria para que un proyecto se lleve a cabo es que la rentabilidad de la inversión sea superior al coste de la financiación sin perder de vista el riesgo. De esta manera, si un proyecto es factible financieramente, lo será económicamente, es decir, la factibilidad económica es condición necesaria pero no suficiente de la financiera. Según los parámetros descritos, nuestra clínica es factible y viable económicamente.

Pero para aportar mayor información he calculado otras variables:

VAN GLOBAL	1.759.142,16 €
VAN REAL	2.376.023,41 €

10. RATIOS Y CONCLUSIONES

RATIOS DE ESTRUCTURA	
LIQUIDEZ	1,36
ENDEUDAMIENTO TOTAL	63%
ENDEUDAMIENTO FINANCIERO	
CAPACIDAD DEVOLUCIÓN	1,57 €
SOLVENCIA	1,60 €
RATIOS DE EFICIENCIA	
FONDO DE MANIOBRA	- 245.879,54 €
RATIOS DE RENTABILIDAD	
MARGEN SOBRE VENTAS	0,53
ROTACIÓN DE ACTIVO	0,98
RENTABILIDAD ECONÓMICA	0,52
MARGEN NETO	0,45
APALANCAMIENTO	2,67
RENTABILIDAD FINANCIERA	1,17

10.1. RATIO DE LIQUIDEZ

Nos permite llevar un control de la tesorería pues mide la capacidad de la empresa para afrontar las obligaciones inmediatas en términos absolutos.

Se calcula como AC/PC, es decir, los derechos de cobro a corto plazo, tesorería y existencias entre las deudas a corto.

Como nos da mayor que uno, significa que el AC es mayor que el PC, por tanto, nuestro negocio goza de buena salud pues los cobros y pagos que realizamos son en un periodo de tiempo pequeño. Pero bien es cierto que debemos tener un mayor control pues si este ratio fuese muy superior a uno, podría existir exceso de recursos, es decir, que nuestros activos no estarían generando rentabilidad pues no son explotados.

10.2. RATIO DE ENDEUDAMIENTO

Para calcular el nivel de endeudamiento que presenta una empresa, debemos fijarnos en el balance de la misma, y más concretamente en los pasivos corrientes y no corrientes, es decir, las deudas exigibles y los pasivos totales.

$$\text{Endeudamiento} = (\text{deudas exigibles}) / ((\text{total pasivo}) + \text{PN})$$

Esta proporción nos debería dar un valor no superior al 50 o 60%, pero como ya sabemos, no todas las deudas son iguales, y por tanto, comprobaremos la “calidad” de las mismas mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Calidad} = \text{PC} / (\text{PC} + \text{PNC})$$

Este indicador nos muestra si las deudas son a corto o a largo plazo y dará un resultado oscilante entre 0 y 1, de tal forma que:

Si está más próximo al 1 o es igual a la unidad, la mayor parte de las deudas son a corto plazo.

En caso contrario, el resultado está más cerca del 0, supone que las deudas serán a largo plazo, es decir, que son pasivos no corrientes. Cuanto más próximo esté al 0, de mayor calidad serán puesto que su exigibilidad es más tardía.

En nuestro negocio, el endeudamiento es del 63%, esto significa que nos encontramos ante un excesivo volumen de deuda que no lo es tanto pero deberemos ser cautos pues una agravación de la situación, podría acarrear la descapitalización de la empresa.

Pero con estos dos indicadores aun no podemos afirmar que estamos ante un problema de endeudamiento en el momento de devolución, por ello, será necesario estudiar otros indicadores y entra en juego la cuenta de Resultados puesto que el endeudamiento también depende de las ventas que lleve a cabo la empresa.

En primer lugar, relacionar los gastos financieros con las ventas de tal forma que estos no superen el 5% de las ventas. De esta forma, cuanto mayor sea el número de ventas que se realicen, mayor podrá ser el nivel de endeudamiento, siempre que éstas generen beneficios con los que podamos hacer frente a la deuda.

Por último, habrá que valorarse la capacidad de devolución que tiene la compañía, a través del cash-flow y las deudas a corto plazo:

$$\text{Capacidad devolución} = (\text{cash-flow}) / (\text{Préstamos c/p})$$

Este indicador mide si es posible pagar con los recursos que una compañía genera, o más bien, qué parte de deudas a corto plazo es capaz de devolver. De forma que cuanto mayor sea el resultado, mayor capacidad de devolución tendrá y en sentido contrario, menor será su capacidad devolutiva y que por tanto podríamos tener serios problemas de endeudamiento. En nuestro caso, es de 0,64, por tanto no tendríamos problemas para ello.

10.3. RATIO DE SOLVENCIA

Este ratio mide la capacidad del negocio para hacer frente a sus obligaciones de pago, es decir, si la empresa cuenta con activos suficientes como para afrontarlas. Su valor es de 1,60, y lo

ideal es 1,5, ello quiere decir que tenemos demasiado activo corriente y podría suponer una pérdida de valor con el transcurso del tiempo.

10.4. MARGEN SOBRE VENTAS

Es el cociente entre el resultado de explotación y la prestación de servicios, es decir, la diferencia existente entre el precio de venta del servicio y el precio de compra del mismo. Mide la eficacia de la empresa en sus operaciones, que en nuestro caso es del 53%.

10.5. RATIO DE ROTACIÓN DE ACTIVO

El ratio de rotación de activos determina la eficacia del negocio en cuanto a la gestión de sus activos para generar ventas. Se calcula mediante el cociente de la cifra de negocios y los activos totales. Nuestra clínica presenta un rotación de 0,98, esto significa que la productividad de nuestros activos para generar ventas es elevada y que nuestro negocio es rentable.

10.6. RATIO DE RENTABILIDAD ECONÓMICA

Es aquel que mide el beneficio que generan los activos, sin tener en consideración el coste de financiarnos, y también es conocido como R.O.A. La clínica presenta una rentabilidad económica del 52%, cuanto mayor es el porcentaje, mayor es el rendimiento de los activos, y en nuestro caso, a pesar de ser mayor al 50%, no es muy elevado. Esto podría deberse a que necesitamos un largo periodo de tiempo para amortizar nuestras inversiones.

10.7. RATIO DE RENTABILIDAD FINANCIERA

También conocido como R.O.E. por su expresión inglesa, mide la rentabilidad que obtienen los socios de la empresa. Se calcula mediante el cociente entre el resultado del ejercicio y el de los fondos propios. Cuanto más elevado es el ratio, mejor será para los propietarios de la empresa.

11. ANEXOS

11.1. NÓMINAS

F. Alta	Antigüedad	Cod. Empl.	Categoría	Grupo Cotización
			GEROCULTOR/A	07
Del 01 de Agosto a 31 de Agosto de 2018		Días 31	F. Cobro 31/08/2018	

Cot	CONCEPTO	DEVENGO	DEDUCCION
S	Suelto base	985,34	
S	Antigüedad	18,52	
S	Gratíf. extras	167,31	
S	Domingos/festiv	73,96	
	Contingencias Comunes 4,70 %		58,52
	Desempleo 1,55 %		19,30
	Formación Profesional 0,10 %		1,25

Determinación de las Bases de Cotización a la Seguridad Social								TOTAL DEVENGADO	TOTAL DEDUCCIONES
Bases Cont. Comunes	Otras Bases	Importes	Trabajador		Empresa				
			%	Cuota	%	Cuota			
Rem. Total	1.245,13	Base C.C.	1.245,13	4,70	58,52	23,60	293,65	1.245,13	79,07
Prorrata Ext		Des/FP/Fo	1.245,13	1,65	20,55	6,30	78,44		
Base I.T.		AT y EP	1.245,13			1,50	18,59		
TOTAL	1.245,13	HEE-HENE							
		Total Cuota				79,07	390,97		
		Suj. IRPF	1.245,13						
								1.166,06	EUROS

Firma y Sello de la Empresa

FUENTE VAQUEROS, 31 de Agosto de 2018

Recibí

- *Adquisición de empresas.*
- *Liquidez con el límite del 50% de la financiación obtenida para esta modalidad de inversión.*
- *Rehabilitación de viviendas y edificios.*

Modalidad: préstamo/leasing para inversión y préstamo/línea de crédito para liquidez.

Tipo de interés: fijo o variable, más el margen establecido por la Entidad de Crédito según el plazo de amortización.

Plazo de amortización y carencia:

- *Si se financia 100% liquidez: 1, 2, 3 y 4 años con la posibilidad de 1 año de carencia.*
- *Si se financia inversión: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 15 y 20 años con hasta 2 años de carencia.*

Comisiones: la Entidad de Crédito podrá cobrar una única comisión al inicio de la operación, además de, en su caso, la de amortización anticipada.

Garantías: a determinar por la Entidad de Crédito con la que se tramite la operación salvo aval de SGR/SAECA.

Vigencia: se podrán formalizar préstamos al amparo de esta Línea hasta el día 21 de diciembre de 2018.

Si necesita ampliar información sobre esta Línea puede consultar el siguiente enlace: [Ficha ICO Empresas y Emprendedores 2018](#)

12. BIBLIOGRAFÍA

- MANUEL CANO RODRÍGUEZ ANTONIO PATRAL UREÑA, FERNANDO MORENO BONILLA, Y PILAR GÓMEZ FERNÁNDEZ-AGUADO. *Manual Introducción a las finanzas empresariales* (2ª Edición). Madrid. PIRÁMIDE, 2013.
- PEDRO RIVERO TORRE. Et al. *Análisis de Balances y Estados Complementarios*. Madrid. PIRÁMIDE, 2012.
- SALVADOR SÁNCHEZ JIMÉNEZ. *Apuntes de análisis de estados contables*
- PABLO ARCHEL DOMENCH, FERMÍN LIZARRAGA DALLO, SANTIAGO SÁNCHEZ ALEGRÍA, MANUEL CANO RODRÍGUEZ. *Estados contables (Elaboración, análisis e interpretación)* (4ª Edición). Madrid, PIRÁMIDE, 2012.
- PASCUAL GARRIDO MIRALLES, RAÚL ÍÑIGUEZ SÁNCHEZ. *Análisis de estados contables (Elaboración e interpretación de la información financiera)* (2ª Edición). Madrid. PIRÁMIDE 2012.

- PARRA GUERRERO, F. 1986. Conceptos básicos sobre el subsistema financiero en la empresa, Cámara oficial de comercio e industria de Jaén, Jaén.
- PÉREZ-CARBALLO, A, PÉREZ-CARBALLO, J Y VELA SASTTRE, E. *Principios de gestión financiera de la empresa*, Alianza Editorial, 1997. Madrid.
- DURBÁN OLIVA, S. (2008): *Dirección Financiera*. Mc.Graw Hill, Madrid.

Webs consultadas:

- Agencia Tributaria
- ICO Empresas y Emprendedores 2018
- Junta de Andalucía (“La población andaluza ante las drogas”, Edición XIII)
- Ministerio de Economía y Empresa
- Plan General Contable
- <https://www.emprendepyme.net/la-nomina.html>
- https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/_Segmentos_/Empresas_y_profesionales/Empleadas/Impuesto_sobre_Sociedades/Periodos_impositivos_a_partir_de_1_1_2015/Base_imponible/Amortizacion/Tabla_de_coeficientes_de_amortizacion_lineal_.shtml