

MUJERES Y EMPRESARIEDAD



Partes del proyecto empresarial
El estudio de factibilidad económica

Elaborado por:

Lauren Palma Rojas

Área de Gestión de Políticas Públicas para la Equidad de Género.
Sector Género y Economía

Revisión y edición:

Mabelle Figueroa Ramos

Coordinadora del Área de Políticas Públicas para la Equidad de Género
Instituto Nacional de las Mujeres

Ilustraciones:

Olman Bolaños

Diseño e impresión:

Diseño Editorial M y F S.A.
www.kikeytetey.com

¿Qué debo hacer si requiero valorar la factibilidad económica de mi idea de negocios?

Ana y María, dos microempresarias exitosas, desean ampliar su negocio de cremas y champúes naturales, por lo que requieren de un financiamiento externo y están siendo asesoradas por Sofía, una experta en el tema de mujer y empresariedad. En los fascículos anteriores se explicó como presentar un proyecto empresarial y cuales son los estudios que se deben de realizar. Luego de analizar el estudio de mercado y el de Factibilidad Técnica, Sofía les hace una descripción sobre los factores más importantes en el Estudio de Factibilidad Económica.

Para iniciar, la asesoría les hizo una definición corta de lo que es un Estudio de Factibilidad Económica:

La Factibilidad Económica del proyecto consiste en el análisis financiero, es decir, es el estudio de los ingresos y los gastos de mi negocio, así como de las formas que se utilizarán para financiar la actividad productiva en un determinado periodo de tiempo. Este análisis puede hacerse en forma proyectada o sea estimando los ingresos y salidas que tendrá el negocio. Con esta información puedo definir las posibilidades de éxito económico del negocio tanto para recuperar la inversión inicial como para obtener beneficios o utilidades de esa inversión.

Siempre el objetivo último de un proyecto empresarial es: **la valoración de la existencia de utilidades o ganancias**, esto con el fin de garantizar el éxito del proyecto. Es por esta razón que es necesario analizar lo que me cuesta a mí como empresaria llevar a cabo el proyecto, así como cuanto espero recibir por la venta de mi bien o servicio, ya que la diferencia entre ambos es lo que me define cuanto realmente voy a ganar.

Ana y María le comentan a Sofía de que ellas tienen muy bien definido los costos y los ingresos esperados, pero que querían organizarlos de una manera formal y homogénea con los documentos de manejo empresarial.



En un negocio común, a la hora de hablar económica y financieramente, lo primero que hay que hacer es entender los conceptos, los cuales vamos a explicar con detalle a continuación:

- **Ingresos:** Es el resultado económico esperado de la actividad principal de la empresa (venta de champúes y cremas).
- **Rentabilidad esperada:** Son las ganancias o utilidades que se obtienen después de cubrir los costos y gastos con los ingresos económicos producidos por el negocio.

- **Presupuesto:** Es una estimación en un periodo de tiempo que generalmente es anual, de todos los costos y gastos del negocio desglosados por concepto o línea de gasto de acuerdo al ingreso esperado.
- **Inversión:** Son todos los gastos que hace una empresa con el fin de ampliar o mejorar la producción, por ejemplo, para ampliar la capacidad instalada, adquirir mejores insumos o materias primas o mejorar la presentación del producto final.
- **Activos fijos:** Son aquellos que pertenecen a la empresa (maquinaria, edificio, equipo de oficina, etc)
- **Activo circulante:** Se refiere a todo lo que se adquiere en la empresa para que el negocio funcione ordinariamente (materias primas, insumos de producción).
- **Capital de trabajo:** Es todo aquello se que requiere para producir un bien o un servicio.
- **Costos:** son las salidas o erogaciones que se realizan para adquirir el capital de trabajo.
- **Gastos:** son las erogaciones realizadas para cubrir todo lo relacionado indirectamente con la producción (gastos administrativos, gastos financieros, gastos de comercialización).

- **Pasivo:** Todas las deudas que el negocio haya adquirido.
- **Patrimonio:** Son las aportaciones de las personas dueñas del negocio, como las utilidades que se hubieran acumulado a una fecha dada.

Los pasos para llevar a cabo el estudio de factibilidad económica son los siguientes:

Estudio de factibilidad económica

1. Presupuestos de inversión, de ingresos, de costos y gastos.
2. Análisis financieros sobre los presupuestos establecidos.
3. Punto de Equilibrio y análisis de la rentabilidad.

Anay María le cuestionan a Sofía lo siguiente: "Esto es algo muy técnico, porque realmente nosotras como microempresarias manejamos el día a día de nuestro trabajo, pero realmente no tenemos una estructura establecida donde se puedan reflejar todo lo expuesto anteriormente".



Sofía les indica que si bien es cierto que la parte financiera y económica requiere de cierto conocimiento técnico en el área, lo más importante es la experiencia y el conocimiento del

negocio como tal, cosa que ellas realmente tienen y que es la herramienta fundamental para organizar todo el análisis financiero; esto lo podrán hacer con la asesoría de ella como experta en el tema de mujer y empresariedad. Ya que conoce muy bien el manejo práctico para elaborar el estudio financiero-económico. Vayamos paso a paso.

PASO 1

Para iniciar el estudio, lo primero que se requiere es poner en un documento las estimaciones de gastos e ingresos, es decir los tres presupuestos requeridos:

Presupuesto de inversión: Se refiere a todo lo que inicialmente se necesita para empezar un negocio o ampliar el ya existente, esto con el fin



de analizar el endeudamiento que se requiere. Hay que estimar 3 montos:

- Monto de inversión en activos fijos.
- Monto de inversión en otros activos definidos en el estudio técnico, costos de ingeniería, diseño de planos, patentes etc.
- Monto de inversión en capital de trabajo: activos circulantes necesarios para el arranque del proyecto.

Presupuesto de ingresos:

Se calcula con base en la producción estimada para cada periodo anual. Requiere conocer el precio de venta unitario o sea de cada producto o servicio y el manejo de unidades que se elaboran mensualmente y el total anual.



Presupuestos de costos y gastos:

Estimar las necesidades de recursos financieros para la cobertura de costos y gastos, incluye:

- **Costos de producción:** Definidos de acuerdo al plan de producción.
- **Gastos de administración:** Gastos asociados al personal administrativo del negocio (sueldos y salarios, servicios públicos, alquileres, etc.)

- **Gastos financieros:** El costo del financiamiento total que se requiera; el cual incluye el pago de intereses por los préstamos.

PASO 2



A partir de las definiciones anteriores se pueden determinar una serie de indicadores o guías contables que ayuden al análisis financiero del proyecto para ver la factibilidad del mismo.

Análisis financiero del proyecto.

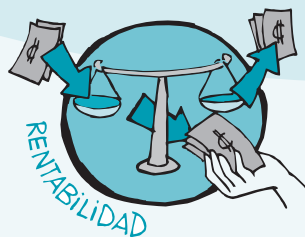
Estados financieros proyectados:

Son proyecciones anuales de ingresos y egresos, sobre la base de operación esperada del negocio.

- **Flujo de caja proyectado:** programación ordenada de ingresos de efectivo y salidas de efectivo y necesidades adicionales de efectivo en ciertas épocas del año, o excesos de dinero que podrían ocurrir en otras épocas.
- **Estado de resultados de operaciones proyectadas:** Anticipar la rentabilidad o ganancias del proyecto al final de cada periodo, estimando ingresos, costos y gastos contables.
- **Balance general proyectado:** Comportamiento de la estructura de activos, pasivos y patrimonio esperados con la ejecución del proyecto.

PASO 3

Otro elemento para determinar la factibilidad del proyecto, es determinar cual es el punto de equilibrio y realizar estimaciones de rentabilidad.



Punto de equilibrio: Nivel de ventas mínimo en el cual no se producen ni ganancias ni pérdidas, contribuye a una adecuada fijación de precios de ventas del producto y a la determinación de los costos de producción y facilita establecer niveles de producción que serán rentables.

Análisis de rentabilidad: Estimar el comportamiento del proyecto para determinar la rentabilidad, se utilizan criterios o herramientas que permitan proveer bajo supuestos o presupuestos determinados, el grado de productividad económica que brinda el proyecto.

Muy satisfecha Sofía, por toda la asesoría que les ha brindado a Ana y María, concluye este ciclo de apoyo técnico para la formulación del Proyecto Empresarial.



100 metros este Taller Wabe
Granadilla Norte, Curridabat
San José, Costa Rica

Teléfonos:
(506) 253-8066 / 253-9624
Fax: 253-8123
Apdo. Postal 59-2015
www.inamu.go.cr