****

**Diseña tu plan económico y financiero**

Documento resumen

Autor: Jorge Armando Niño

El plan Económico y Financiero es una ***herramienta*** diseñada para incorporar los datos numéricos de la investigación realizada para la elaboración del Plan de Empresa en Línea. En ningún momento sustituye ningún capitulo del documento que se debe formular como derrotero de la nueva empresa.

El plan Económico y financiero posee dos partes fundamentales:

* La primera de ellas es la introducción de datos: los datos presentes en el documento fruto de la exploración e indagaciones de la idea que se considera una oportunidad de negocio y se debe convertir en una oportunidad de mercado. Por lo tanto datos como análisis del mercado objetivo, tamaño del mercado, tendencia del mercado, análisis de competencia y comparación con la competencia se traducen en una única táctica que se denomina **Marketing Mix.** Donde se expone la estrategia para superar a la competencia robando una fracción del mercado que ellos atienden, de esta investigación se desprenden *datos numéricos* como:
* Precios y condiciones de venta que poseen los productos
* Costos de distribuirlos
* Costo de los medios de comunicación.

Así mismo el pulso sostenido con la competencia redundara en arrebatar una fracción de mercado a cada uno de los competidores traduciéndose en la proyección de ventas.

Una vez se determina la proyección de ventas anual es necesario verificar su comportamiento durante el año. Y los años venideros. Esta labor se realiza en el capitulo de planeación del plan de empresa. No tener estos elementos claros y perfectamente descritos en el documento plan de empresa, pero si presentes en el Simulador Plan Financiero inmediatamente le quitan validez a los presupuestos realizados y contenidos en el.

Las proyecciones de venta determinan aspectos como:

* Infraestructura necesaria
* Inversión fija e inversión pre-operativa.
* Costos directos de operación
* Costos indirectos de operación y administración.
* Mano de obra directa e indirecta

* Aspectos tributarios

Pero estos datos (también numéricos) están supeditados a la planeación que se diseña para el proyecto empresarial, crecimiento en ventas significa crecimiento en costos, inversión y mano de obra, el capitulo de planeación viene a aportar toda la información necesaria para poder sustentar los números suministrados e introducidos al Simulador.

* La segunda parte son los resultados: El Simulador, al tomar la información suministrada y “sustentada” en el plan de empresa, realiza las proyecciones para determinar:
* Punto de equilibrio.
* Estados de resultados proyectados.
* Flujo de caja proyectado (el cual determina la inversión necesaria en capital de trabajo)
* Inversión total necesaria
* Fuentes de financiación.
* Balance proyectado
* Viabilidad financiera y por ende viabilidad de mercado.
* Aporta la información necesaria al emprendedor para determinar sus indicadores de gestión

**El Plan Financiero NO** es un componente del plan de empresa, (lo son sus resultados) y al solicitarlo como parte del trabajo realizado por el empresario, se busca analizar la coherencia de los datos numéricos del plan de empresa, y en consecuencia se determina que las conclusiones expuestas en el capitulo de viabilidad financiera están alineadas con todo el documento escrito.

Los empresarios que realizan sus proyecciones financieras con otras herramientas pueden hacerlo, aunque para un evaluador es necesario que esta herramienta se suministre para verificar los datos de entrada y verificar la coherencia de la formulación y de los resultados expuestos.

* La información se inserta solamente a través de los formularios.
* Una vez introduzcas la información en los respectivos formularios, se requiere calificar dicha información que consiste en si la información
* está completa o se debe revisar posteriormente. Escoja la opción de acuerdo al avance que tenga en la introducción de los datos.
* Se recomienda no intentar desproteger las respectivas hojas de cálculo, la herramienta está debidamente protegida para conservar la integridad de la formulación y por ende la calidad de los resultados.