



Curso 2:

Plan de negocio simplificado: análisis preliminar de la viabilidad

Análisis de viabilidad

Versión no interactiva

La versión interactiva de este curso está disponible gratuitamente en la siguiente dirección

elearning.fao.org

© FAO, 2025



Algunos derechos reservados. Esta lección está bajo una licencia CC BY-NC-SA 3.0 IGO (https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/igo/deed.es_ES).

En esta lección

Objetivos de aprendizaje	3
Comprobación de los datos	3
Análisis de la viabilidad de un negocio o empresa	4
Indicadores de viabilidad del plan de negocio simplificado.....	4
Ingreso bruto anual.....	5
Ingreso neto anual	6
Años que se necesitan para recuperar la inversión	6
Posibles resultados del análisis de viabilidad	7
Evaluación de la viabilidad del huerto de mangos.....	8
Sección de resumen e informes.....	8
Indicadores de viabilidad del huerto de mangos.....	9
Informe final del plan de negocio simplificado.....	10
Análisis de la viabilidad con los emprendedores	11
Resumen	11

En esta lección veremos cómo evaluar si la idea de inversión que se plantea en el plan de negocio simplificado es viable.

Objetivos de aprendizaje

Al finalizar esta lección, será usted capaz de:

- verificar que los datos se hayan introducido correctamente;
- describir los tres indicadores de viabilidad de un plan de negocio simplificado y saber cómo interpretarlos; y
- examinar la viabilidad de la idea de negocio con los emprendedores.

Tenga en cuenta que la interfaz que se muestra en los vídeos y capturas de pantalla del curso podría ser algo distinta de la que se ve en la última versión, ya que el programa informático se actualiza constantemente.

Comprobación de los datos

Una vez introducidos todos los datos en el programa informático, se recomienda comprobar que los datos sean correctos. Por ejemplo, pueden encontrarse erratas, errores debido a una mala interpretación de los datos recopilados sobre el terreno o fallos por introducir los datos donde no correspondía. Los fallos al introducir los datos son especialmente frecuentes en los bloques de actividades. Por lo tanto, es fundamental revisarlos bien:

- ➡ La unidad de referencia
- ➡ El número de unidades de referencia por ciclo
- ➡ La unidad de venta
- ➡ Si se han introducido todos los costos de operación e ingresos por unidad de referencia y por ciclo (y no en relación con toda la empresa o negocio por año)



En la **lección 3 del curso 1** se explica con más detalle cómo crear un bloque de actividad.

Análisis de la viabilidad de un negocio o empresa

Una vez comprobados todos los datos, podemos empezar a **analizar si el negocio propuesto es viable**. En primer lugar, el técnico de campo tiene que analizar los **aspectos cualitativos** del plan de negocio simplificado, tomando notas sobre los puntos débiles y las esferas que habría que debatir sobre el terreno con los emprendedores. Después el técnico tiene que examinar detenidamente los **indicadores cuantitativos**.

DATOS CUALITATIVOS	DATOS CUANTITATIVOS
<ul style="list-style-type: none">• La idea de negocio en sí misma.• Quiénes son los emprendedores y los beneficiarios.• La forma en que se va a organizar la empresa o negocio.• El impacto ambiental y social.• El análisis del mercado.	<ul style="list-style-type: none">• Si la empresa o negocio genera unos ingresos anuales positivos.• Cuánto tiempo se tardaría en recuperar los costos de inversión basándose en un año a pleno funcionamiento.

En RuralInvest hay **tres indicadores de viabilidad** de un plan de negocio simplificado, que veremos con más detalle en las siguientes diapositivas.

Indicadores de viabilidad del plan de negocio simplificado

El plan de negocio simplificado ofrece **tres indicadores** que permiten hacer una evaluación preliminar de la viabilidad financiera y técnica del proyecto propuesto. Sirven de punto de partida para los debates que hay que mantener con los emprendedores sobre el plan de negocio simplificado.

Preparación del plan de negocio simplificado

1. Ingreso bruto anual	⇒	Para calcular si los ingresos previstos son mayores que la suma de los costos de operación y los costos generales y fijos.
2. Ingreso neto anual (ganancias después de deducir la reserva anual) La reserva anual, también denominada fondo de remplazo anual, es la cantidad de dinero que teóricamente habría que reservar cada año para poder reponer los activos de inversión al final de su vida económica. El método para calcular la reserva anual se explica con más detalle en la lección 2 del curso 1.	⇒	Para calcular si los ingresos previstos también son suficientes para sustituir los activos de inversión cuando lleguen al final de su vida económica.
3. Años que se necesitan para recuperar la inversión	⇒	Para calcular si el ingreso bruto anual es suficiente como para recuperar el costo de la inversión en un plazo razonable.

Ingreso bruto anual

Veamos cómo se calculan los costos de operación y los ingresos **anuales** de un bloque de actividad.

$$\text{Ingreso bruto anual} = \text{Total de los ingresos} - \text{Total de los costos de operación} - \text{Costos generales y fijos}$$

Los ingresos brutos anuales permiten comprobar si los ingresos son más altos que la suma de los costos de operación y los costos generales y fijos. Este es un requisito fundamental para que una empresa o negocio sea viable.

Por ejemplo, si el saldo del **ingreso bruto anual** es negativo significa que la empresa o negocio no es rentable.

El plan de negocio simplificado se basa en un año a pleno funcionamiento. Por lo tanto, el ingreso bruto anual es el del año a pleno funcionamiento.

Ingreso neto anual

En los ingresos netos anuales también se tiene en cuenta, además de los ingresos brutos anuales, la reserva anual, es decir, la cantidad de dinero que teóricamente hay que reservar cada año para reponer los activos de inversión al final de su vida económica. Veamos cómo se calcula:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Ingreso neto} & = & \text{Total de los} & - & \text{Total de los} & - & \text{Costos} \\ \text{anual} & & \text{ingresos} & & \text{costos de} & & \text{generales} \\ & & & & \text{operación} & & \text{y fijos} \\ & & & & & & \text{Reserva} \\ & & & & & & \text{anual} \end{array}$$

Si el **ingreso neto anual** tiene un saldo **positivo** significa que la empresa o negocio puede ser rentable incluso si se reserva dinero cada año para reponer los activos de inversión al final de su vida económica.

Años que se necesitan para recuperar la inversión

Aunque es fundamental que los ingresos tengan un saldo positivo, esto no es suficiente para garantizar que una empresa o negocio sean rentables. También es importante saber cuánto tiempo se tardará en recuperar la inversión.

$$\begin{array}{ccc} \text{Número de años de} & = & \text{Total de los costos de} \\ \text{ingresos brutos} & & \text{inversión} \\ \text{anuales para} & & \hline \text{recuperar la inversión} & & \text{Ingreso bruto anual} \end{array}$$

El número de años de ingresos brutos anuales que hacen falta para recuperar la inversión sirve como **indicador del riesgo de la propia empresa o negocio**: cuanto más tiempo se tarde en recuperar el capital invertido, mayor será el riesgo asociado a la inversión.

El nivel de riesgo que puede tener un negocio también depende de la proporción de los costos de inversión que se financien con recursos propios y externos. En los casos en los que los costos de inversión se financian principalmente con recursos propios, es importante verificar si se dispone de dichos recursos. En los casos en los que los costos de inversión se financian principalmente con recursos externos, es importante distinguir entre créditos y donaciones. En el plan de negocio detallado se puede hacer esta distinción.

¿Cuál es el plazo adecuado para recuperar la inversión?

Está claro que un negocio arriesgado -por ejemplo, un negocio que implique actividades que no hayan realizado nunca antes los emprendedores o un negocio en el que no se pueda estimar la demanda fácilmente- debería tener un periodo de amortización más corto que un negocio con el que estén familiarizados todos los implicados, con el fin de compensar el riesgo.

Como regla general, no debería aceptarse ningún proyecto generador de ingresos que requiera más de 7 u 8 años para amortizar la inversión original, a menos que haya razones de peso sociales o de otro tipo para llevarlo a cabo. Si se considera que el proyecto es arriesgado, este máximo debería reducirse a 4 o 5 años. No obstante, no existe una regla universal y todo ello dependerá mucho del contexto.

Posibles resultados del análisis de viabilidad

A partir del análisis de los indicadores de viabilidad, se pueden dar tres situaciones distintas.



El negocio no es viable

Hay que revisar sobre el terreno con los emprendedores la idea de negocio y los datos financieros.



La idea de negocio parece prometedora y no es muy complicada ni requiere mucha financiación

Podría bastar con un plan de negocio simplificado para acceder a los fondos en los casos en los que el importe de la inversión no supere los 5 000 dólares y en los que los costos que implica elaborar un plan de negocio detallado no estén justificados.



La idea de negocio parece prometedora

Es importante tener en cuenta que en el plan de negocio simplificado solo se contempla un año a pleno funcionamiento. Por lo tanto, aunque los indicadores de viabilidad ofrezcan unos resultados prometedores, esto no significa necesariamente que el negocio sea viable.

Para saber más sobre la rentabilidad de un negocio, también hay que **evaluar los años anteriores al año en que se alcanza el pleno funcionamiento**, de forma que se puedan dar datos realistas sobre ese año. **Este análisis se puede llevar a cabo con un plan de negocio detallado.**

Se recomienda elaborar un plan de negocio detallado para las ideas de negocio prometedoras que requieran una inversión superior a 5 000 USD.

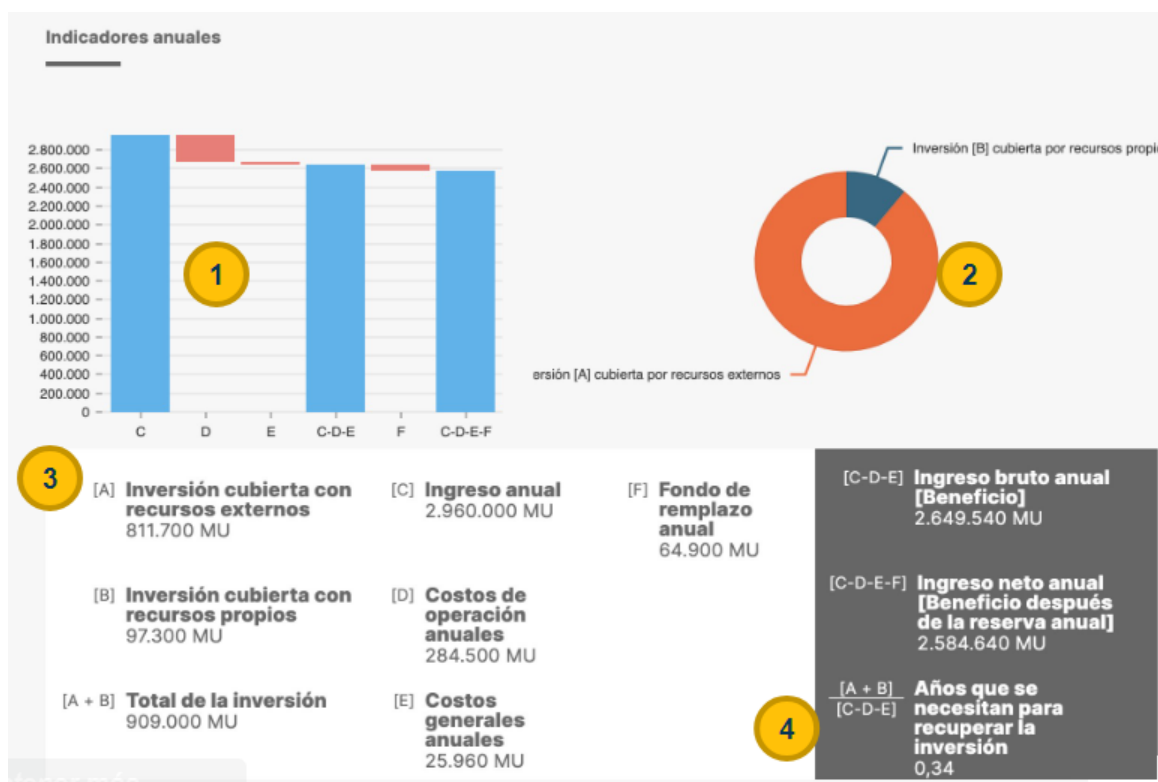
Evaluación de la viabilidad del huerto de mangos

Ahora que ya estamos familiarizados con los tres indicadores de viabilidad del plan de negocio simplificado, echemos un ojo a los indicadores del proyecto de huerto de mangos de los agricultores que conocimos en el curso 1, para saber si su idea de negocio es rentable y, por lo tanto, viable.

- ***Producción de mangos frescos en 10 US de tierra sin utilizar***
- ***Durante los primeros 4 años se van a cultivar frijoles***
- ***El negocio alcanzará el pleno funcionamiento al octavo año, que será el año que se evalúe en el plan de negocio simplificado***

Sección de resumen e informes

Veamos la sección donde figuran el resumen y los informes del proyecto de huerto de mangos. En las siguientes diapositivas, analizaremos con más detalle los resultados finales de los indicadores de viabilidad.



1. Información general sobre el ingreso bruto y neto anual y sus respectivos componentes, a saber, los ingresos anuales, los costos de operación anuales, los costos generales anuales y la reserva anual o fondo de remplazo anual.
2. Información general sobre los costos de inversión, desglosada en función de si se financian con recursos externos (como créditos) o con recursos propios.
3. Información general sobre los componentes de los indicadores finales de la viabilidad.
4. Los tres indicadores finales de la viabilidad.

Indicadores de viabilidad del huerto de mangos

Por último, veamos los tres indicadores de viabilidad del huerto de mangos.

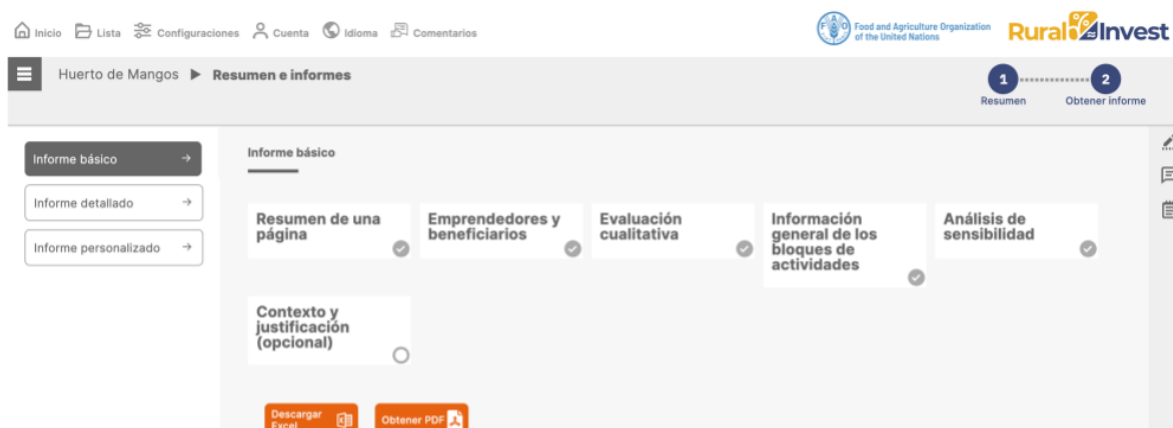
[C-D-E] Ingreso bruto anual
[Beneficio]
2.694.540 MU →

El **ingreso bruto anual** arroja un resultado positivo, ya que los ingresos anuales del negocio son mayores que la suma de los costos de operación y los costos generales y fijos. Por lo tanto, el negocio parece viable, ya que va a

<p>[C-D-E-F] Ingreso bruto anual</p> <p>[Beneficio después de la reserva anual]</p> <p>2.584.640 MU ➡</p>	<p>generar beneficios.</p> <p>El ingreso neto anual también arroja un resultado positivo. Esto significa que el negocio parece rentable, incluso si se reserva dinero cada año para reponer los activos de inversión al final de su vida económica.</p>
<p>[A + B] [C-D-E]</p> <p>Años que se necesitan para recuperar la inversión</p> <p>0,37 ➡</p>	<p>Para recuperar la inversión hacen falta cuatro meses y medio (0,37 x 12). Aunque es un plazo muy bajo, si los supuestos y los datos introducidos se han comprobado y validado correctamente, podría ser una buena señal de que el negocio permitirá recuperar la inversión rápidamente.</p> <p>No obstante, hay que tener en cuenta que este cálculo se basa en un año a pleno funcionamiento.</p>

Informe final del plan de negocio simplificado

Los indicadores de viabilidad se incluyen en el informe final, que se puede obtener en el último paso del proceso de elaboración del plan de negocio simplificado. El informe puede ser básico, detallado o personalizado, y puede descargarse en formato PDF y CSV.



El informe final sirve de base para examinar con los emprendedores la viabilidad del negocio propuesto.

Análisis de la viabilidad con los emprendedores

Una vez generado el informe, el técnico de campo mantiene una reunión con los emprendedores para examinar la viabilidad de la idea de negocio.

- Señalar los puntos débiles de la idea de negocio
- Asegurarse de que los emprendedores comprenden los indicadores finales de viabilidad y las implicaciones que conllevan
- Asegurarse de que los emprendedores comprenden que los resultados se basan en un año a pleno funcionamiento
- Examinar la probabilidad de alcanzar el año a pleno funcionamiento, especialmente en los casos en los que el negocio no genere ingresos durante los primeros años
- Asegurarse de que los emprendedores no se dejan llevar por unos indicadores de viabilidad que *a priori* parezcan demasiado buenos
- Asegurarse de que los emprendedores disponen de recursos propios suficientes si tienen pensado financiar la mayor parte de los costos de inversión de ese modo.

Resumen

En esta lección, hemos aprendido a evaluar si la idea de inversión que se plantea en el plan de negocio simplificado es viable.

El plan de negocio simplificado ofrece tres indicadores que permiten hacer una evaluación preliminar de la viabilidad financiera y técnica del negocio propuesto, que son: Ingreso bruto anual, Ingreso neto anual, años que se necesitan para recuperar la inversión.

Los indicadores de viabilidad se incluyen en el informe final, que se puede obtener en el último paso del proceso de elaboración del plan de negocio simplificado.

El informe sirve de base para examinar con los emprendedores la viabilidad de la idea de negocio.

Una vez que tenemos un plan de negocio simplificado que parece prometedor y si la inversión total es superior a 5 000 USD, hay que elaborar un plan de negocio más detallado.