

# TEMA 5

## ÍNDICE

---

|   |        |
|---|--------|
| Introducción .....  | - 2 -  |
| Selección de Inversiones .....                                      | - 3 -  |
| Gasto e Inversión .....   | - 4 -  |
| Fuentes de Financiación .....                                       | - 5 -  |
| Recursos Propios .....  | - 5 -  |
| Recursos Ajenos .....   | - 6 -  |
| Subvenciones y Bonificaciones .....                                 | - 7 -  |
| ¿Qué costes tendrá mi empresa? Análisis de Costes .....             | - 9 -  |
| Costes Fijos, Costes variables y Coste Total .....                  | - 9 -  |
| Costes Directos y Costes Indirectos .....                           | - 10 - |
| ¿Y cuándo recupero la inversión? Umbral de Rentabilidad .....       | - 12 - |
| EJEMPLO: .....  | - 12 - |
| ¿Podremos hacer Frente a los Pagos? La Previsión de Tesorería ..... | - 14 - |
| ¿Pérdidas o beneficios? La Cuenta de Resultados Previsional .....   | - 15 - |
| ¿Qué tenemos y qué debemos? El Balance de Situación .....           | - 17 - |
| ACTIVO .....  | - 17 - |
| PASIVO .....  | - 17 - |
| El Fondo de Maniobra .....  | - 17 - |
| Suspensión de pagos .....   | - 18 - |
| Quiebra .....   | - 18 - |
| Fondo de Maniobra .....   | - 18 - |
| Los Ratios .....  | - 20 - |
| Ratios de Rentabilidad .....  | - 20 - |
| Ratios Financieros .....  | - 21 - |
| Problemas Financieros más frecuentes .....                          | - 23 - |
| Lecturas recomendadas .....   | - 24 - |
| Películas Recomendadas .....  | - 24 - |
| Mapa Conceptual .....   | - 1 -  |
| Anexo I - plan de inversiones .....                                 | - 26 - |
| Inversiones en Activos fijos .....                                  | - 26 - |
| Inmovilizado material .....   | - 26 - |
| Inmovilizado inmaterial .....                                       | - 27 - |
| Gastos amortizables .....   | - 27 - |
| Inmovilizado financiero .....                                       | - 28 - |
| Inversión en capital circulante .....                               | - 28 - |
| Activo circulante .....   | - 28 - |
| Pasivo circulante .....   | - 28 - |
| Anexo II - ¿CÓMO SE HALLA LA FÓRMULA DEL PUNTO MUERTO? .....        | - 29 - |



# EL PLAN DE INVERSIONES Y EL PLAN FINANCIERO

---

## Caso práctico

**Marta y Luis** se han conocido en el Ciclo de Grado Medio de Cocina y Gastronomía, al terminar el mismo quieren crear su propia empresa y de esta manera ser más independientes en su trabajo. Llevan madurando la idea de abrir un restaurante de comida rápida desde hace un tiempo. Una tarde se reúnen para empezar a darle forma a su proyecto. Les surgen algunas dudas en torno al mismo.

*¿Dónde abrirlo? ¿Qué menús ofrecer? ¿A qué clientes dirigirse? ¿Cómo darse a conocer?...*

Todas estas cuestiones las tienen más o menos claras. Tras varios días de trabajo su proyecto va tomando forma, pero les surgen nuevas preguntas:

*¿Cuánto dinero van a necesitar? ¿De dónde lo van a sacar? ¿Podrán pagar a tiempo a todo el mundo? ¿Van a ganar lo suficiente? ¿Merecerá económicamente la pena el esfuerzo?*

Están hechos un lío, deciden repasar el tema del Módulo de Empresa e Iniciativa Emprendedora que estudiaron en el Ciclo y que trata sobre estas cuestiones, puede que así salgan de dudas. A medida que avanzan empiezan a ver las cosas algo más claras, y recuerdan conceptos como **Inversión, Coste, Financiación, Tesorería, Beneficio, Balance, Ratio**. Poco a poco el rompecabezas comienza a resolverse, cada término adquiere un significado propio, las ideas comienzan a tomar forma. Su proyecto contará con varias herramientas claves para determinar la viabilidad del mismo **El Plan de Inversiones y El Plan Financiero**, este último incluirá la **Cuenta de Pérdidas y Ganancias**, los **Balances** y el **Plan de Tesorería**.

## Introducción

Para gestionar económicamente tu empresa necesitas elaborar distintos documentos que contendrán planes y actuaciones, que te facilitarán dicha tarea. De su correcto diseño, desarrollo y control dependerá, en buena medida, la viabilidad de tu proyecto. Necesitarás diseñarlos de forma realista, teniendo en cuenta todos los factores que puedan afectarlos (externos e internos), posteriormente debes establecer los mecanismos necesarios para que los planes puedan implementarse adecuadamente y por último te hará falta establecer los controles para corregir las posibles desviaciones y valorar su efectividad. Básicamente deberás elaborar:

**a) El Plan de Inversiones.** En él nos plantearemos:

- ✓ ¿Qué bienes serán necesarios para el funcionamiento de tu empresa (inmovilizado)? ¿Cuánto costarán? ¿Cuánto tiempo van a durar?
- ✓ ¿Qué gastos inicialmente deberemos realizar para comenzar la actividad económica (los llamados Gastos de Constitución y de Primer Establecimiento)?
- ✓ ¿Qué stock de materias primas y material fungible necesitaremos inicialmente?
- ✓ ¿Qué cantidad de dinero será necesaria para la puesta en marcha?

Por tanto, tendrás que calcular qué recursos económicos te harán falta para llevar a cabo dichas inversiones y gastos, y si vas a necesitar pedir un préstamo o buscar socios que aporten capital.

**b) El Plan Financiero.** Este se compondrá a su vez de:

- ✓ **La Cuenta de Pérdidas y Ganancias.** Estimarás los ingresos y los gastos (costes) de tu empresa en su funcionamiento. Calcularás con antelación si vas a obtener un beneficio económico o no. Sabrás si estás obteniendo una rentabilidad adecuada a tu trabajo e inversiones.
- ✓ **Los Balances. (De Situación, Previsional)** Te permitirán conocer la situación patrimonial de tu empresa, es decir qué tiene y qué debe.
- ✓ **Plan de Tesorería.** Te permitirá hacer una estimación de los cobros y pagos que tendrás que ir haciendo, permitiéndote así anticiparte a una posible falta de liquidez.

En la página web de la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa de la Secretaría General de Industria, puedes obtener información de las distintas fuentes de financiación para las PYMES.

<http://www.ipyme.org/es-ES/Financiacion/Paginas/FinanciacionPyme.aspx>

Además de las inversiones iniciales las empresas realizan otras inversiones a lo largo de su andadura. Inversiones en Inmovilizado Financiero e Inversiones en Capital Circulante.

**Inversiones Posteriores IPYME**

## Selección de Inversiones

### Caso práctico

El primer paso que tienen que dar **Marta y Luis** es decidir qué bienes y servicios deberán adquirir para poner en funcionamiento su restaurante. Por una parte deberán comprar una serie de bienes materiales necesarios para su actividad, por ejemplo, necesitarán planchas, hornos y utillaje de cocina para preparar sus elaboraciones, refrigeradores y congeladores para mantener los alimentos, además hay que adquirir vajillas, cuberterías, estanterías, aparadores, mesas y sillas para poder atender a los clientes. Se va a hacer imprescindible contar con un ordenador y un buen programa de gestión.

Se dan cuenta también, que necesitarán realizar una serie de desembolsos económicos para poner en marcha el negocio. Tendrán gastos de Notaría y Registro para constituir la empresa. En cuanto al local que han decidido alquilar, van a necesitar depositar una fianza y pagar el alquiler por adelantado, también han pensado acometer una pequeña reforma para adaptarlo a sus necesidades y redecorar el local.

Después de mucho trabajo y discusiones parece que la decisión está tomada y el capítulo de inversiones iniciales está resuelto, han elaborado una lista de sus necesidades y han conseguido valorarla económicamente. Pero **Marta** le comenta a **Luis** que no han tenido en cuenta la necesidad de disponer de un stock inicial de materias primas y productos terminados para poder abrir el negocio. Hay que comprar desde carne y harina a refrescos y café. Necesitan resolver esta última cuestión para conocer cuánto dinero van a necesitar para poder poner en marcha la empresa.

**Marta y Luis** también son conscientes de que van a necesitar tener dinero en metálico para poder hacer frente a los primeros gastos, hasta que comiencen a vender sus productos y lleguen los ingresos.

Necesitan hacer una estimación de cuánto dinero van a necesitar para poder empezar con su negocio.

Todas las empresas, en su tráfico habitual, compran bienes y adquieren servicios. Algunos de ellos se consumirán por la propia empresa o se incorporarán al proceso productivo y llegarán al consumidor final, es decir no permanecerán en la empresa, es lo que se conoce como **gasto**. Otros por el contrario sí se quedarán en la empresa de forma permanente, ya que son imprescindibles para desarrollar la actividad de la empresa, es lo que se conoce como **inversión**.

Por ejemplo, si dentro de la actividad que realiza tu empresa se considera que es necesaria la adquisición de un vehículo para el reparto de las mercancías a los clientes, dicha adquisición supondrá una inversión, ya que permanecerá en la empresa. Sin embargo el consumo de gasoil, las revisiones, el seguro o el cambio de neumáticos los vas a considerar gastos, ya que no permanecen en la empresa.

**Señala si los siguientes conceptos, constituyen un gasto o una inversión. Introduce G si es gasto o I si es inversión.**

|                                 |  |   |
|---------------------------------|--|---|
| Alquiler del local.             |  | G |
| Salarios del personal empleado. |  | G |
| Compra de maquinaria.           |  | I |
| Electricidad.                   |  | G |
| Compra de un ordenador.         |  | I |
| Compra de materias primas.      |  | G |

"Invertir en conocimientos produce siempre los mejores intereses."

**(Benjamin Franklin)**

## Gasto e Inversión

Para iniciar tu proyecto empresarial necesitas hacer una estimación inicial de los desembolsos económicos que deberán realizarse. Distinguirás entre:

- ✓ **Inversión:** es un desembolso de capital para adquirir un bien que será usado por la empresa y que no será vendido, y permanecerá en la misma. Por ejemplo: terrenos, muebles, edificios, vehículos de transporte,...
- ✓ **Gasto:** todo desembolso económico que no se considere inversión. Por ejemplo: recibos de teléfono, de luz, de agua,...

Dentro de lo que suponen dichos desembolsos debes distinguir entre:

- a) **Inmovilizado Material.** Bienes tangibles duraderos que compra tu empresa y permanecen en la misma durante varios años, siendo necesarios para su funcionamiento. Los considerarás una inversión, unos ejemplos:
  - ✓ Terrenos y locales (compra).
  - ✓ Instalaciones y maquinaria.
  - ✓ Herramientas y utillaje.
  - ✓ Mobiliario y enseres.
  - ✓ Ordenadores (Hardware).
  - ✓ Vehículos.
- b) **Inmovilizado Inmaterial.** Igual que el caso anterior, pero aquí los bienes son intangibles, entre ellos;
  - ✓ Patentes y marcas.
  - ✓ Canon de franquicias.
  - ✓ Fianzas y depósitos.
  - ✓ Programas Informáticos (Software).
- c) **Gastos de Constitución y Primer Establecimiento.** Algunos los tratarás como una inversión y otros como un gasto. Por ejemplo:
  - ✓ Gastos de Abogados, Notarios y Registros.
  - ✓ Impuestos y Licencias.
  - ✓ Estudios de Mercado.
  - ✓ Promoción y Publicidad de la nueva actividad.
- d) **Gastos de Circulante.** Si bien este grupo de gastos tiene la consideración contable de gasto corriente del primer ejercicio, para muchas empresas va a ser necesario obtener financiación inicial para cubrirlos, ya que al no haber comenzado aún la actividad, no se han producido ingresos. Entre ellos puedes considerar:
  - ✓ Alquiler de local.
  - ✓ Compra de materias primas y productos terminados
  - ✓ Papelería y material de oficina.
  - ✓ Cualquier otro gasto necesario.
  - ✓ Provisión de fondos de tesorería, dinero en efectivo que se ha de tener en la caja o en el banco para poder hacer frente a los gastos diarios que se van a ir produciendo, desde el pago al contado a proveedores, a cualquier otro gasto que pueda surgir y que requiera un desembolso inmediato de dinero.

Existe un nuevo Plan General de Contabilidad que ha variado sustancialmente el tratamiento contable de los Gastos de Constitución y los Gastos de Primer Establecimiento. Los primeros tienen el tratamiento de inversión y se imputan como parte del Patrimonio Neto de la empresa y los otros se consideran gastos y van a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias del primer año.

Puedes ampliar esta información en [esta página](#).

## Fuentes de Financiación

### Caso práctico

Tras hacer muchos números, **Marta y Luis** se dan cuenta de que van a necesitar más dinero que el que tenían previsto para poner en marcha su restaurante. Han vuelto a hablar con el banco, pero el préstamo inicial que les van a conceder no es suficiente para cubrir todas sus necesidades económicas, y no se puede ampliar.

Tras mucho meditarlo han decidido comentar su idea con **Verónica y Matías**, otros dos compañeros que estudiaron con ellos el Ciclo. De esta forma podrían conseguir más financiación para el proyecto y también aumentaría el número de socios, quizá hasta podrían crear una Cooperativa en lugar de una Sociedad de Responsabilidad Limitada, tal y como tenían previsto en un principio.

Se reúnen todos y tras exponerles su proyecto, Verónica y Matías parecen encantados con la idea: ¡Una empresa propia en la que trabajar juntos, aportando ideas y esfuerzo! ¡Ser sus propios jefes!

Parece que el problema de financiación puede resolverse y entre las aportaciones económicas de todos ellos y el préstamo del banco van a poder comenzar su aventura.

"Lo demás es lo de menos."

(Jean Alba)

Los recursos económicos necesarios para comenzar con tu actividad económica se pueden obtener de diferentes Fuentes de Financiación. Dependiendo del origen de las mismas, puedes distinguir entre:

- ✓ **Recursos Propios** que son aquellos que tú aportas como empresario o empresaria o de los socios y socias de tu empresa.
- ✓ **Recursos Ajenos**, este tipo de recurso es ofertado por un tercero ajeno a tu empresa, normalmente a cambio de un beneficio (interés), suelen ser Entidades Financieras como los Bancos o Cajas de Ahorro.
- ✓ **Subvenciones y Bonificaciones**. Las Administraciones Públicas y en algunos casos alguna institución privada, tienen una serie de programas que facilitan recursos económicos para tu empresa.

La diferencia entre una Subvención y una Bonificación, es que la Subvención es una entrega de dinero cumpliendo unos ciertos requisitos, y la Bonificación es un descuento en el pago de una obligación (Fiscal, de Seguridad Social).

### Recursos Propios

Como empresario o empresaria deberás desembolsar parte de las cantidades económicas necesarias para poner en funcionamiento tu empresa. Si actúas como un empresario o empresaria individual estas aportaciones las realizarás en solitario, pero en el caso de que crees cualquier tipo de sociedad, seréis cada uno de los socios y socias quienes dependiendo de vuestro grado de participación las realizaréis.

La búsqueda de socios puedes hacerla entre conocidos y amigos, aunque existen otras posibilidades:

- ✓ **Business Angels** que son inversores particulares que están o han estado vinculados con el mundo de la empresa, y tiene deseos de invertir en pymes con buena proyección de futuro, y que en algunas ocasiones también pueden aportar sus conocimientos y experiencia.
- ✓ **Venture Capital (Sociedades de Capital Riesgo)**, suelen ser entidades financieras que aportan temporalmente capital a otras empresas, y que una vez que se consolida la situación económica de las mismas, retiran la inversión. En algunos casos se trata de empresas que sólo buscan un beneficio, y en otros se trata de entidades creadas por Instituciones Públicas, por ejemplo las Comunidades Autónomas, que buscan fomentar la actividad económica de una región, comarca o sector.

Encontrarás información útil de este tipo de socios en:

<http://www.esban.com/>  
<http://www.invercaria.es/lsp/home.htm>

La búsqueda de socios se conoce como las tres "EFES"

- ✓ Entre familiares (Family).
- ✓ Entre amigos (Friends).
- ✓ Entre tontos (Fools).

**Fuentes de financiación: family, friends & fools**

Existen productos financieros como las cuentas ahorro empresa, que permiten al futuro empresario o empresaria ahorrar años antes de iniciar su actividad, obteniendo interesantes ventajas fiscales:

**Parasaber.com**

### Busca la afirmación incorrecta:

- Los Business Angels son inversores particulares.
- Las Sociedades de Capital Riesgo pueden inversores institucionales.
- Los Business Angels se convierten en socios de la empresa.
- Las Sociedades de Capital Riesgo son socios permanentes.**

*Este tipo de sociedades sólo actúan como socios temporales, una vez se consolida la situación económica se retiran y recogen beneficios*

### Recursos Ajenos

Puede que como empresario o empresaria no dispongas de los recursos económicos necesarios para comenzar tu actividad económica, también es frecuente que en el transcurso de la vida de tu empresa sea necesario que recurras a financiación externa para afrontar nuevas inversiones o gastos. La salud financiera de tu empresa requiere un adecuado equilibrio entre los recursos propios y los ajenos, siendo necesario que lleves un control del mismo.

Dentro de las posibilidades que ofrece el mercado financiero hoy en día, puedes elegir entre:

#### a) Financiación basada en dinero prestado.

- ✓ **Préstamos.** Son cantidades de dinero que una entidad financiera facilita a la empresa, con la condición de ser devuelta en un periodo de tiempo pactado, a cambio de un tipo de interés. Este tipo de interés puede ser fijo, es decir no varía, independientemente de lo que pase con la situación económica general (tipo de interés, inflación), o variable, se suele fijar un porcentaje sobre un referencial (euribor + 1). Suele tener que pagarse una cantidad en concepto de comisión de apertura, y en caso de devolver el dinero anticipadamente suele haber otra comisión de cancelación. En ocasiones se solicitan avales o garantías para asegurar el pago de la deuda.

#### b) Financiación basada en alquileres.

- ✓ **Leasing.** La empresa en lugar de comprar un bien lo alquila pagando todos los meses la cantidad pactada. Transcurrido el tiempo acordado si a la empresa le interesa adquirir el bien pagará el valor residual del mismo y se convertirá en su propietaria.
- ✓ **Renting.** Es otra modalidad de alquiler de bienes, pero además de utilizarlo, la empresa recibe el servicio de mantenimiento del mismo. Por ejemplo en el caso que la empresa hiciese un renting con un coche, dispondría del uso del mismo por un alquiler mensual, que incluiría las revisiones, las averías, los seguros, los cambios de ruedas etc.

#### c) Financiación basada en los proveedores.

- ✓ **Proveedores.** A veces al invertir en bienes de equipo, son los propios proveedores los que se encargan de facilitar la financiación a la empresa, mediante la venta a plazos u otras condi-



ciones que faciliten el pago. También es frecuente en el día a día aplazar los pagos a los proveedores y suministradores de los bienes consumibles.

- ✓ **Créditos.** Son cantidades de dinero que se ponen a disposición de la empresa en una cuenta corriente (por ejemplo de un banco), para que ésta las retire cuando las necesite. Suelen existir distintos tipos de interés dependiendo de si la empresa ha hecho uso del crédito (ha retirado dinero) o no. Se pueden devolver las cantidades dispuestas en cualquier momento, sin que existan comisiones o gastos de cancelación. Nunca debe utilizarse para realizar inversiones.
- ✓ **Descubierto Bancario.** Es lo que comúnmente se conoce como números rojos, consiste en disponer de más dinero de lo que se tiene en el Banco. Es la forma más cara de financiación, ya que se pagan unos intereses muy altos. Se debe evitar a toda costa.

Debes conocer la diferencia entre un préstamo personal y un préstamo hipotecario.

El personal normalmente se solicita para disponer de dinero a corto plazo y se establecen garantías personales del solicitante, mientras que el hipotecario se solicita normalmente para la compra de una vivienda o local, es a más largo plazo y la garantía es el propio bien inmueble adquirido.

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) son Entidades Financieras sin ánimo de lucro, que avalan a las PYMES que necesitan garantizar un préstamo o crédito ante un Banco o Caja de Ahorros y que de otra forma sería difícil para ellas acceder a esta financiación.

Su ámbito de actuación puede ser territorial (por Autonomías) o sectorial.

En caso de que la empresa avalada incumpla con su obligación de devolver el dinero, será la SGR la que se haga cargo del pago.

Puedes obtener más información en la siguiente página web:

**CESGAR (Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca)** <http://www.cesgar.es/index2.htm>

En la página web del Instituto de Crédito Oficial, podrás encontrar distintas líneas de financiación para empresas:

**ICO:** <http://www.ico.es/web/contenidos/home/home.html>

## Subvenciones y Bonificaciones

¿Qué tipos de ayudas, de entre las que puede recibir tu empresa, conviene que distingas? Veámoslo a continuación.

- ✓ **Subvenciones.** Las distintas Administraciones Públicas (Europeas, Estatales, Autonómicas y Locales) y en menor medida algunas instituciones privadas, disponen de fondos destinados a fomentar y desarrollar determinadas actividades. Éstos se canalizan hacia las empresas en forma de subvenciones. Una subvención es una cantidad de dinero que se concede a una empresa a fondo perdido, es decir, sin que se tenga que devolver, pero que debe destinarse a una actividad concreta y que hay que justificar.

Hay subvenciones que pretenden impulsar el desarrollo local, las hay que quieren aumentar la presencia de jóvenes y mujeres en el mundo laboral, otras pretenden modernizar un determinado sector productivo, en algunos casos lo que se quiere es fomentar la Investigación y Desarrollo.

- ✓ **Bonificaciones.** A diferencia de las subvenciones, este tipo de apoyo económico, requiere la existencia de una obligación económica de la empresa hacia la Administración que la otorga. Hay bonificaciones que suponen descuentos en las cuotas que el empresario o empresaria debe hacer a la Seguridad Social, otras veces los descuentos se aplican al pago de los impuestos que las empresas deben hacer a una determinada Administración. Pero al igual que las Subvenciones,

su existencia responde a la voluntad de una Administración para fomentar una determinada actividad o favorecer a un determinado colectivo.

A veces es laborioso conocer todas las posibilidades que existen en cuanto a subvenciones y bonificaciones, las oficiales se publican en los diferentes Diarios Oficiales de cada Administración (DOUE, BOE, BOJA, Boletines Oficiales Provinciales (*Boletines Oficiales donde se publican leyes y normas. Acrónimos de Diario Oficial de la Unión Europea, Boletín Oficial del Estado, Boletín Oficial de la Junta de Andalucía.*)) y para solicitarlas deberás presentar la documentación que justifique que cumples con las condiciones para acceder a las mismas.

Hoy en día una potente herramienta para que localices subvenciones es Internet, pero debido a la complejidad del tema han surgido empresas especializadas en buscar subvenciones.

Encontrarás información sobre empresas "busca Subvenciones":

**Cinco Días  
Subvenciona**

### Una subvención es....

- Un préstamo a una empresa.
- Una línea de crédito.
- Una cantidad a fondo perdido que se concede a una empresa.
- Un descuento en las cuotas a la Seguridad Social.**

*Las subvenciones son cantidades a fondo perdido, que conceden las Administraciones Públicas y algunas instituciones privadas a las empresas.*

## ¿Qué costes tendrá mi empresa? Análisis de Costes

### Caso práctico

**Marta, Luis, Verónica y Matías** han solventado las primeras dificultades económicas que se les presentaban, al menos sobre el papel. Parece que van a tener suficiente dinero para abrir el restaurante de sus sueños. Pero **Matías** no deja de insistir con sus dudas, le da vueltas a los números y por todas partes ve problemas, le da miedo que el negocio tenga más gastos de los que están calculando o que éstos se descontrolen y al final no haya beneficio. Entre los cuatro deciden hacer un estudio más a fondo sobre este tema.

**Verónica** propone que primero analicen el total de los gastos que tendrán inevitablemente todos los meses, hagan lo que hagan, cosas como el alquiler, el teléfono, el agua, los gastos de personal y Seguridad Social. Después propone que habrá que calcular los gastos que variarán dependiendo de la cantidad de comidas que vendan, cosas como el pan, la carne, los refrescos, el café. Entre todos comienzan a elaborar este estudio que **Luis** llama de Análisis de Costes.

Tu empresa en su actividad puede realizar una serie de gastos de distinta naturaleza. Sin pretender ser completa la siguiente clasificación, puedes hacerte una idea de los distintos gastos de tu empresa en el futuro.

- ✓ **Gastos Generales:** Alquileres, seguros, limpieza, electricidad, agua.
- ✓ **Costes administrativos:** Ordenadores, programas informáticos, material de oficina.
- ✓ **Gastos de Personal:** Salarios y Seguridad Social de los trabajadores y trabajadoras.
- ✓ **Gastos de Fabricación:** Compra de materias primas y mercaderías, mantenimiento de la maquinaria, energía.
- ✓ **Gastos de Comercialización y Distribución:** Gastos de publicidad, promociones, transporte, almacén.
- ✓ **Gastos Financieros:** Intereses de los préstamos, comisiones bancarias.
- ✓ **Amortizaciones** (Proceso de distribución en el tiempo de un valor duradero. Por ejemplo, el valor de una máquina se distribuye entre el número de años que va a durar, y ese valor anual se considera un gasto): Parte proporcional de una inversión que se incluye en un ejercicio económico.

**Para que tengas el control económico y financiero de la situación de tu empresa y poder gestionarla, es necesario que sepas en qué se aplican los gastos, convirtiéndose así en lo que denominamos coste.**

Podemos definir coste como el valor de los bienes y servicios empleados por la empresa para desarrollar su actividad productiva, es por tanto el valor monetario de los factores de producción. Hablaremos de coste cuando se ha consumido un bien o servicio por parte de la empresa en el desarrollo de su actividad, mientras no se produzca dicho consumo hablaremos de gasto.

*Compra sólo lo necesario, no lo conveniente. Lo innecesario, aunque cueste sólo un céntimo, es caro."*  
**(Séneca)**

### Busca la afirmación correcta:

- Los costes son inversiones.
- Los gastos se transforman en costes al consumirse.**
- Los costes son gastos menores.
- Un gasto y un coste es lo mismo.

*Mientras no se produzca el consumo de un factor de producción, se va a considerar gasto, cuando se consuma en el proceso se va a considerar coste.*

### Costes Fijos, Costes variables y Coste Total

¿Son todos los costes iguales? ¿Cómo puedes clasificar los costes de tu empresa?

Una de las clasificaciones tradicionales que puedes emplear para analizar los costes de tu empresa es la siguiente:

- ✓ **Costes Fijos (CF).** También llamados costes estructurales, ya que son los gastos que la empresa necesita para seguir funcionando, independientemente de que tengan más o menos producción. Son gastos, por tanto, que no varían. Un ejemplo sería el gasto del alquiler del local de un restaurante, el gasto es fijo mes a mes, no varía con un aumento o una disminución de las ventas.
- ✓ **Costes Variables (CV).** Estos costes sí van a ir relacionados con la producción, al aumentar ésta aumentan y al disminuir disminuyen. Un ejemplo es la tela que utiliza una empresa en la fabricación de pantalones vaqueros, al aumentar el número de pantalones que producen hay que comprar más tela, al disminuir la producción de pantalones hay que comprar menos tela.
- ✓ **Coste Total (CT).** Es el coste resultante de sumar los Costes Fijos más los Costes Variables.

$$CT = CF + CV$$

Si sabemos que una empresa produce 100 unidades de un producto y que tiene los siguientes gastos:

- ✓ € de alquiler del local.
- ✓ 50 € de gastos de teléfono.
- ✓ 100 € de gastos de electricidad.
- ✓ 3.000 € de gastos de personal.
- ✓ 50 € de gastos en materias primas, por cada unidad que produce.

#### Solución

- ✓ Los Costes Fijos son:

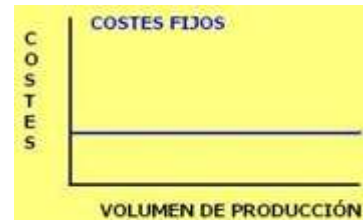
$$1.000 + 50 + 100 + 3000 = 4.150 \text{ €}$$

- ✓ Los Costes Variables totales son:

$$50 \times 100 = 5.000 \text{ €}$$

- ✓ El Coste Total es:

$$4.150 + 5.000 = 9.150 \text{ €}$$



#### Busca la afirmación correcta:

- El Coste Total es la suma de los Costes Fijos.
- El Coste Total es la suma de los Costes Variables.
- El Coste Total es la resta de los Costes Fijos menos los variables.
- El Coste Total es la suma de los Costes Fijos más los Costes Variables.

*el Coste Total de una empresa son la totalidad de sus costes, los Fijos más los Variables*

#### Costes Directos y Costes Indirectos

También puedes clasificar los costes, atendiendo a los siguientes criterios

- ✓ **Costes directos.** Son aquellos gastos que se pueden imputar a un producto o a un servicio de la empresa. Por ejemplo en el restaurante, se preparan 100 hamburguesas diarias y se puede determinar la cantidad y el precio exacto del pan, la carne, la lechuga y las salsas que utilizan, con lo que se puede calcular el precio exacto para cada hamburguesa.
- ✓ **Costes Indirectos.** Son los costes que se pueden imputar a más de un producto o servicio, por lo que no se puede saber que cantidad del gasto se consume en cada uno de ellos, se utilizan diferentes criterios para intentar determinar qué parte de ese gasto se imputa al producto o servicio. Así es muy difícil saber, en el ejemplo anterior, qué parte del precio que se paga por el alquiler del local corresponde a las hamburguesas y qué parte a las pizzas.

**Señala el tipo de coste en que incurre un restaurante en los siguientes conceptos. (F o V en la primera columna, según sea Fijo o Variable. D o I en la segunda columna, según sea Directo o Indirecto)**

| Concepto  | Tipo de Coste         |                           |
|---|-----------------------|---------------------------|
|   | ¿(F)ijo o (V)ariable? | ¿(D)irecto o (I)ndirecto? |
| El sueldo del cocinero                              | F                     | I                         |
| El gas que se usa en las cocinas                    | V                     | I                         |
| El Seguro de responsabilidad civil del restaurante. | F                     | I                         |
| El alquiler del local del restaurante.              | F                     | I                         |
| La harina especial para hacer los pasteles.         | V                     | D                         |

Además de las clasificaciones de costes que hemos estudiado, existen otras muchas, que atienden a diferentes criterios:

**Otras clasificaciones de costes**

## ¿Y cuándo recupero la inversión? Umbral de Rentabilidad

### Caso práctico

**Luis y Matías** están un poco preocupados, han estado hablando entre ellos y se les plantea una duda:

¿Cuánto tendrán que vender para obtener beneficio? ¿Cuántas comidas hay que servir para empezar a ganar dinero?

Están hechos un lío, han intentado hacer varios cálculos pero no saben cómo resolver el problema que se han planteado. En una de las reuniones preparatorias que están teniendo, les comentan la cuestión a **Marta y Verónica**. Al principio se quedan un poco perplejas, no se habían planteado el tema. Tras discutir un rato, **Verónica** recuerda que esta pregunta tiene una respuesta con el concepto de Punto Muerto que estudiaron en el Módulo de Empresa e Iniciativa Emprendedora.

Deciden ponerse a trabajar para despejar las dudas que tienen. Al principio les cuesta un poco encontrar los datos que necesitan, deciden repartirse las tareas para ser más eficaces. Cada uno de ellos trabaja arduo en su cometido. Tras recoger los datos necesarios, comienzan a hacer los cálculos. Por fin llegan a una respuesta que les saca de dudas, ya saben cuánto tendrán que vender para empezar a ganar dinero.

Tu empresa necesita conocer cuándo comenzará a ganar dinero con su actividad, es decir a partir de qué punto sus Ventas y sus Costes Totales van a ser iguales, en ese momento su **beneficio es cero**, y con la siguiente unidad vendida empezarás a obtener Rentabilidad. De esta forma podrás determinar la cantidad mínima de unidades que tiene que vender la empresa para que ésta ni pierda ni gane. Es lo que se conoce como **Punto Muerto** o **Umbral de Rentabilidad**.

**Punto Muerto →→ Beneficio = 0 →→ Costes = Ventas**

Para poder calcular el número de unidades que hay que vender para llegar a este Umbral de Rentabilidad, necesitas conocer todos los Costes en los que incurre tu empresa (tanto los Fijos como los Variables) y el Precio de Venta de cada unidad vendida. Si tu empresa trabaja con más de un producto será necesario que calcules el Precio Medio y los Costes Variables Medios por Unidad, sin que necesites hacer ningún cálculo de los Costes Fijos, ya que éstos no variarán.

Para hallar el número de unidades que tienes que vender para que el beneficio sea cero, aplica esta sencilla fórmula:

$$\text{Número de Unidades (N}_0\text{)} = \frac{\text{Costes Fijos (CF)}}{\text{Precio Unitario (PU) - Costes Variables Unitarios (CVU)}}$$



En el siguiente anexo encontrarás un documento con la explicación de cómo se obtiene la fórmula de cálculo del punto muerto

**Anexo II - ¿CÓMO SE HALLA LA FÓRMULA DEL PUNTO MUERTO?**

### EJEMPLO:

Un restaurante calcula que sus Costes Fijos anuales son de 150.000 €. Además ha calculado que de media el Coste Variable de cada comida es de 10 €, y que están cobrando un Precio por una de esas

comidas de 19 € de media. La Dirección quiere saber cuántas comidas tienen que servirse en un año para que el restaurante empiece a ganar dinero. Aplicando la fórmula que conocemos:

$$N = \frac{CF}{PU - CVU}$$

Tendremos:

$$N = \frac{150.000}{19 - 10} = 16.666'66 \text{ unidades}$$

Por lo tanto deberán vender 16.666'66 comidas para que el Beneficio sea cero y alcanzar así el Umbral de Rentabilidad o Punto Muerto. A partir de la siguiente unidad vendida, la empresa ya tendrá beneficios.

## ¿Podremos hacer Frente a los Pagos? La Previsión de Tesorería.

### Caso práctico

*Verónica ha estado hablando con un amigo suyo que tiene una pequeña tienda de ropa. Éste le ha comentado que una de las mayores dificultades a las que se enfrenta, es coordinar bien los pagos y los cobros, teniendo que hacer una buena Previsión de Tesorería para no encontrarse sin dinero con el que pagar los proveedores cuando vencen los plazos.*

*En la próxima reunión Verónica cree que deben tratar este asunto, pero esta vez, se va a preparar bien. Después de repasar este tema, hace una buena estimación de los cobros y pagos del primer año de negocio, y los calcula mes a mes. De esta forma puede conocer si hay algún desfase de liquidez en algún momento. Va a poder hacer una buena presentación a sus socios de su Plan de Tesorería, les tiene que convencer de la necesidad que tienen de hacer este tipo de previsiones.*

Tu empresa, para mantener su actividad, realizará una serie de compras que le supondrá realizar los correspondientes pagos. También se producirán cobros a su favor por las ventas de sus productos y otros tipos de ingresos financieros. Hay pues entradas y salidas de dinero. Es importante que dichas entradas y salidas estén coordinadas, de manera que la liquidez de tu empresa sea la adecuada, que no te falte dinero para pagar a los proveedores ni que haya un exceso de dinero en la Caja o en el Banco.

Mes a mes tendrás que reflejar en una tabla todas las entradas y salidas de dinero previstas (cobros y pagos), para así calcular la liquidez de tu empresa. Es lo que se conoce como Previsión de Tesorería, Presupuesto de Caja o Proyecciones de cash flow (flujo de caja. Es el movimiento de la Tesorería (pagos y cobros de una empresa)).

Tendrás que realizar una previsión de la liquidez de tu empresa, el resultado de la misma puede darte varias situaciones:

- ✓ **Déficit de Tesorería.** Vas a necesitar más dinero del disponible para hacer frente a los pagos. Con esta previsión puedes negociar un préstamo o un crédito anticipadamente, y obtener unas condiciones más ventajosas. En otro caso entrarás en impagados o descubiertos bancarios, y en el peor de los casos en Suspensión de Pagos.
- ✓ **Superávit de Tesorería.** Por el contrario, vas a tener un exceso de liquidez, tu empresa tiene mucho dinero en el Banco o en la Caja. Deberás realizar algún tipo de inversión financiera para conseguir rentabilizar ese remanente.
- ✓ **Equilibrio de Tesorería.** Sería la situación ideal, los cobros y los pagos están ajustados, pero dispondrás de un pequeño superávit sin que haya un exceso de liquidez, para hacer frente a los pagos imprevistos.

Puedes encontrar más información y modelos sobre la Previsión de Tesorería en:  
**Cámara de Comercio de Madrid**

*"No es menos virtud el conservar lo adquirido que el ganarlo. En lo último el azar tiene gran parte, en aquello todo es obra de la habilidad."*

**(Ovidio)**



## ¿Pérdidas o beneficios? La Cuenta de Resultados Previsional

### Caso práctico

*Poco a poco el proyecto del restaurante va tomando forma, los problemas con los números se están resolviendo y parece que todo encaja. Pero falta conocer realmente si el proyecto es viable desde el punto de vista económico.*

*¿Habrá beneficios? ¿Cuánto dinero ganarán?*

**Marta**, recordando lo aprendido en el Ciclo, ha elaborado una Cuenta de Resultados Previsional, ha intentado ser realista con la estimación de Ingresos y Gastos. Les muestra su estudio al resto de sus socios, y salvo unos pequeños ajustes, todos están de acuerdo. Hechas estas correcciones, si las previsiones se cumplen, el resultado va a ser magnífico, van a obtener beneficios suficientes para recuperar las inversiones y repartirse un sustancioso dividendo.

Una vez que hayas calculado los desembolsos iniciales de tu empresa (Gastos de Primer Establecimiento y de Constitución) conviene que realices una simulación de los resultados que se espera que obtenga tu empresa en los primeros años de su andadura. Normalmente se suelen proyectar los resultados a tres años. Para ello se elabora una Cuenta de Resultados Previsional, en definitiva una previsión de la **Cuenta de Pérdidas y Ganancias**, donde se reflejarán los ingresos y los gastos esperados, pudiendo así calcular el beneficio.

Tienes que estimar todos los ingresos y todos los gastos que esperas obtener durante cada uno de esos ejercicios, mensual, trimestral o anualmente. Suelen elaborarse en al menos tres escenarios diferentes:

- ✓ **Escenario Esperado**, que contempla el 100% de la previsión de ventas y resto de ingresos.
- ✓ **Escenario Favorable**, con un aumento porcentual de ventas y de los ingresos (10%, 20%...) con el consiguiente aumento proporcional de los gastos variables.
- ✓ **Escenario Desfavorable**, igual que en el caso anterior pero con un descenso de las ventas e ingresos.

Los conceptos que conformaran tu Cuenta de Resultados Previsional básicamente son:

- ✓ **Ingresos**; Que estarán fundamentalmente constituidos por las ventas, ingresos atípicos, subvenciones e ingresos financieros.
- ✓ **Gastos**; Separando los Gastos de Explotación de los Gastos Financieros e Impuestos.
- ✓ **Beneficio**; Calculando el Beneficio antes de Intereses e Impuestos (**BAII**), el Beneficio antes de Impuestos (**BAI**) y el Beneficio Después de Impuestos (**BDI**).

Puedes encontrar más información y modelos sobre la Cuenta de Resultados Previsional en: **Cámara de Comercio de Madrid**

Un ejemplo sencillo de cómo podría confeccionarse una tabla para una Cuenta de Resultados Previsional es el siguiente:

|                       | Trimestre 1 | Trimestre 2 | Trimestre 3 | Trimestre 4 | Total |
|-----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------|
| Ventas                |             |             |             |             |       |
| Otros ingresos        |             |             |             |             |       |
| Subvenciones          |             |             |             |             |       |
| Ingresos Financieros  |             |             |             |             |       |
| <b>Total Ingresos</b> |             |             |             |             |       |
| Compras               |             |             |             |             |       |
| Salarios              |             |             |             |             |       |
| Transporte            |             |             |             |             |       |

|                     |  |  |  |  |  |
|---------------------|--|--|--|--|--|
| Suministros         |  |  |  |  |  |
| Publicidad          |  |  |  |  |  |
| Arrendamientos      |  |  |  |  |  |
| Limpieza            |  |  |  |  |  |
| Reparaciones        |  |  |  |  |  |
| Amortizaciones      |  |  |  |  |  |
| <b>Total Gastos</b> |  |  |  |  |  |
| Beneficio BAI       |  |  |  |  |  |
| Gastos financieros  |  |  |  |  |  |
| Beneficio BAI       |  |  |  |  |  |
| Impuestos           |  |  |  |  |  |
| Beneficio BDII      |  |  |  |  |  |

## ¿Qué tenemos y qué debemos? El Balance de Situación

### Caso práctico

En una nueva reunión los cuatro socios repasan todos los números que han estado haciendo. **Verónica** les pregunta cuál va a ser su situación patrimonial, al principio hay un poco de sorpresa, pero **Matías** recuerda que ese tema se resolvía elaborando un **Balance**, de manera que de un golpe de vista podrán saber qué es lo que la empresa tiene, el **Activo** (en él se incluirán los derechos y bienes que tendrá el restaurante), y qué es lo que la empresa debe, el **Pasivo** (aquí se incluirá la manera de financiar el restaurante con los fondos aportados por los socios y los préstamos y deudas). Menos mal que entre los cuatro van resolviendo todas las dudas que aparecen.

El Balance es un documento que representa la situación patrimonial de tu empresa en un momento dado. En él se representa el Activo (bienes y derechos) y el Pasivo (obligaciones) de la misma. Si tu empresa está en una situación financiera correcta, el Activo debe ser igual al Pasivo.

Las principales partidas del Balance de Situación se descomponen como sigue:

### ACTIVO

- a) **Inmovilizado.** En el mismo hay partidas (cuentas) que reflejan bienes o derechos que van a pertenecer a la empresa durante un periodo largo de tiempo. Aparecerán en el Balance actual y probablemente en los sucesivos, son en definitiva inversiones a largo plazo. Puedes distinguir entre:
  - ✓ **Inmovilizado Inmaterial**, compuesto por Derechos o Bienes Intangibles (Patentes, Marcas).
  - ✓ **Inmovilizado Material**, formado por bienes tangibles (Máquinas, locales, vehículos).
- b) **Activo Circulante.** En el mismo se reflejan aquellos bienes y obligaciones que permanecen en la empresa por periodos inferiores al año. Hay tres grupos principales:
  - ✓ **Existencias.** Bienes necesarios para la actividad habitual de la empresa (materias primas, productos elaborados).
  - ✓ **Realizable.** Derechos sobre clientes y deudores, son deudas a nuestro favor pendientes de ser cobradas (clientes, deudores).
  - ✓ **Tesorería.** El dinero en efectivo que dispone la empresa (Bancos, Caja).

### PASIVO

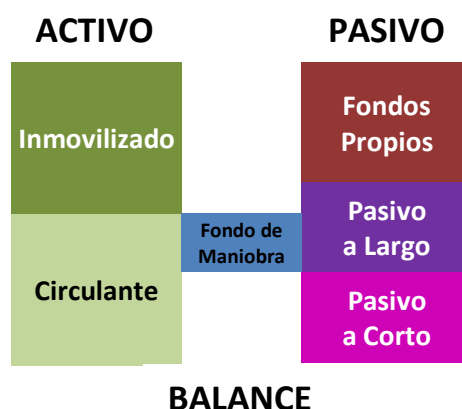
- a) **Fondos propios (Neto Patrimonial).** Son los fondos aportados por los socios y socias de la empresa y los beneficios no repartidos.
- b) **Acreeedores a largo plazo (Pasivo a Largo).** Son las deudas que la empresa tiene con terceros, cuyo vencimiento es superior al año. (Préstamos y Obligaciones a largo plazo).
- c) **Acreeedores a corto plazo (Pasivo a Corto).** Éstas son, sin embargo, las deudas que tiene la empresa con vencimientos inferiores al año. (deudas a proveedores y a acreedores a corto plazo).

### El Fondo de Maniobra

La representación gráfica del Balance de tu empresa debería ser más o menos como la del esquema de la izquierda.

En el mismo puedes apreciar cómo existe ese equilibrio entre el Activo y el Pasivo, y cómo sus distintos grupos de cuentas están compensados.

Si observas atentamente el gráfico verás que el Inmovilizado está financiado con los Fondos Propios y parte del Pasivo a Largo Plazo, es decir, los elementos que van a permanecer mucho tiempo en la empresa se han pagado



con recursos de los socios y socias y el dinero obtenido en préstamos que todavía no hay que pagar.

Si te fijas en el Activo Circulante verás que se financia con parte del Pasivo a Largo Plazo y con todo el Pasivo a Corto Plazo, así se dispone de un colchón para no tener que pagar a los acreedores inmediatamente, es lo que se conoce como **Fondo de Maniobra**. Que se halla con esta fórmula:

$$\text{FONDO DE MANIOBRA} = \text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{PASIVO A CORTO PLAZO}$$

El Fondo de Maniobra debe ser superior a cero, dependiendo de la actividad de tu empresa esta cifra será mayor o menor. En otro caso podrías entrar en **Suspensión de Pagos** (cuando una empresa, temporalmente, no puede hacer frente a sus pagos. Se dicta, también, por un juez), ya que no tendrías liquidez inmediata para pagar las deudas a corto plazo.

También podría suceder que tu Activo fuese inferior a tu Pasivo, esta es la peor de las situaciones, tu empresa no tendría liquidez ni ahora ni en el futuro para pagar sus deudas. Es lo que se conoce como **Quiebra** (cuando una empresa no puede hacer frente a sus deudas. Se dicta por un juez).

En los siguientes documentos encontrarás más información sobre la Suspensión de pagos, la Quiebra y el Fondo de Maniobra.

### Suspensión de pagos

Se produce cuando la empresa no dispone de dinero en efectivo a corto plazo para hacer frente a sus deudas. Contablemente existe esta situación, cuando en la empresa hay un Fondo de Maniobra Negativo, es decir, cuando el **Activo Circulante es menor que el Pasivo a Corto**, ya que tendrá que pagar obligaciones y no tiene efectivo ni posibilidades de obtenerlo en el corto plazo. Está financiando inversiones a largo plazo del Inmovilizado (por ejemplo un local, que permanece en la empresa muchos años) con deuda a pagar en menos de un año.

### Quiebra

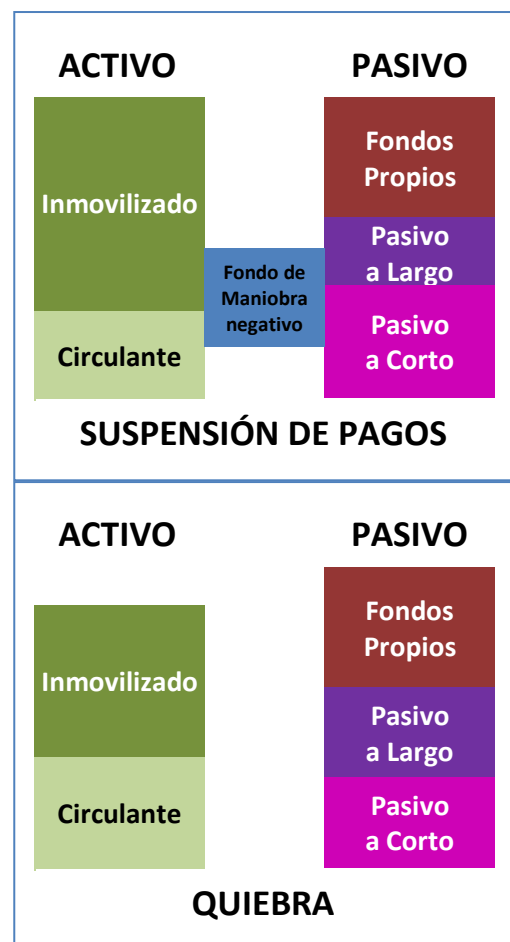
Se produce cuando las **deudas** que tiene la empresa son **superiores a sus bienes y derechos**. Llegará un momento en que la empresa no pueda hacer frente a esos pagos y tampoco tendrá posibilidades de hacerlo en un futuro. Hay un Procedimiento Judicial para liquidar las deudas de la empresa y establecer un orden de prioridad en el pago a los acreedores, es lo que se conoce como **Concurso de Acreedores**.

### Fondo de Maniobra

Ejemplo.

Sabemos que una empresa que tiene:

- ✓ **En su Activo.**
  - 5000 euros de local.
  - 2000 euros de existencias.
  - 500 euros de caja.
- ✓ **En su Pasivo.**
  - 4000 euros de fondos propios.
  - 2000 euros de préstamos a largo.
  - 1500 euros de proveedores.



**Solución**

El Activo Circulante es **2.000 € + 500 € = 2.500 €** (*existencias más caja*)

El Pasivo a Corto es **1.500 €** (*proveedores*)

El Fondo de Maniobra será **2.500 € - 1.500 € = 1.000 €** (*activo circulante menos pasivo a corto*)

Puedes encontrar más información sobre el Fondo de Maniobra en este vídeo:

[http://www.youtube.com/watch?feature=player\\_embedded&v=amSm45tw8ik](http://www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=amSm45tw8ik)

**Busca la afirmación correcta:**

- El Fondo de Maniobra es el Activo Circulante menos el Pasivo a Corto Plazo.
- El Fondo de Maniobra es el Activo Circulante más el Pasivo a Corto Plazo.
- El Fondo de Maniobra es el Activo menos el Pasivo.
- El Fondo de Maniobra es el Inmovilizado menos los Fondos Propios.

*El Fondo de Maniobra es el Activo Circulante menos el Pasivo a Corto Plazo, y sirve para saber cómo se está financiando el Activo Circulante.*

## Los Ratios

### Caso práctico

**Marta, Luis, Verónica y Matías** tienen todos los números hechos, las previsiones para el restaurante son magníficas, han conseguido la financiación que necesitan, han elaborado un Balance Inicial, al que **Verónica** llama Previsional y otro para el final del primer ejercicio. La Cuenta de Resultados que han elaborado arroja beneficios. Parece que todo va a salir bien.

**Luis** les pregunta si realmente están seguros de que es rentable y si financieramente van a actuar de manera correcta. **Marta** recuerda que algo de esto estudiaron en el Ciclo, era el tema de los Ratios, haciendo un poco de memoria y consultando sus apuntes y libros consigue refrescar sus conocimientos. Después, entre todos se ponen a calcular algunos Ratios sobre las previsiones que han hecho y salen de dudas. Menos mal, todo cuadra, los números que obtienen les indican que la situación va a ser muy buena.

Un Ratio es la relación o proporción que se establece entre dos cantidades. En el caso de los Ratios Financieros se relacionarán distintos elementos del Balance y/o la Cuenta de Resultados. Son, en definitiva, fórmulas que deben obtener un resultado determinado (normalmente comprendido entre ciertos valores o porcentajes). Gracias a estos Ratios puedes conocer si la situación económico-financiera de tu empresa está equilibrada y por tanto si es la adecuada.

*Seré rico en la medida en que mis ingresos sean superiores a mis gastos y mis gastos sean iguales a mis deseos.*

**(Anónimo)**

### Ratios de Rentabilidad

Van a comparar los beneficios obtenidos por la empresa con otras magnitudes económicas de la misma, se expresan en porcentajes, para conocer así la rentabilidad. Algunos de los más utilizados son:

#### ✓ Rentabilidad Económica

Es la rentabilidad económica obtenida en relación con la inversión total de la empresa. Se compara el Activo Total de la empresa con el BAI (Beneficio Antes de Intereses e Impuestos).

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{Beneficio Antes Intereses e Impuestos (BAI)}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

#### ✓ Rentabilidad Financiera:

Es la rentabilidad obtenida en relación con los recursos aportados por los socios. Se comparan los Fondos Propios con el BAI (Beneficio antes de Impuestos).

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Beneficio Antes de Impuestos (BAI)}}{\text{Fondos Propios}} \times 100$$

#### ✓ Rentabilidad sobre Ventas:

Es la rentabilidad obtenida en relación con las Ventas. Se comparan las Ventas Totales con el BAI (Beneficio antes de Intereses e Impuestos).

$$\text{Rentabilidad Sobre Ventas} = \frac{\text{Beneficio Antes de Intereses e Impuestos (BAI)}}{\text{Ventas Totales}} \times 100$$

*El único sitio donde el éxito llega antes que el trabajo es en el diccionario.*

**(Vidal Sassoon)**

### Busca la afirmación correcta:

- El Coste Total es la suma de los Costes Fijos.
- El Coste Total es la suma de los Costes Variables.

El Coste Total es la resta de los Costes Fijos menos los variables

**El Coste Total es la suma de los Costes Fijos más los Costes Variables .**

*el Coste Total de una empresa son la totalidad de sus costes, Fijos más Variables.*

### Ratios Financieros

¿Qué son los ratios financieros? ¿Para qué nos sirven?

Nos dan una idea sobre la situación financiera de la empresa. Hay multitud de ellos, pero los más utilizados son:

#### ✓ Solvencia

Se compara el todo el Activo de la empresa con el Pasivo a Largo Plazo y Pasivo a Corto Plazo (Fondos Ajenos). Su valor debe estar entre 2,5 y 1,5 (si se acercase a 1 la empresa estaría en quiebra)

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Activo}}{\text{Pasivo}} = 1,5 < , > 2,5$$

#### ✓ Liquidez

Se comparan el Activo Circulante, con el Pasivo a Corto Plazo de la empresa. Su valor debe estar entre 0,7 y 1 (si fuese inferior podría haber problemas con algún pago, y si fuese superior habría un exceso de recursos económicos sin producir rentabilidad).

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}} = 0,7 < , > 1$$

Si al Activo Circulante le restásemos las Existencias y lo comparásemos con el Pasivo a Corto Plazo, obtendríamos un Ratio conocido como **Test Ácido**.

#### ✓ Tesorería

Se compara el Disponible (Caja y Bancos), con el Pasivo a Corto Plazo de la empresa. Su valor debe estar entre 0,1 y 0,3 (si fuese inferior podría haber problemas con algún pago, y si fuese superior habría un exceso de dinero)

$$\text{Tesorería} = \frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}} = 0,1 < , > 0,3$$

Puedes encontrar más información sobre todo tipo de Ratios en:  
**Universidad Autónoma de Madrid**

Veamos un ejemplo:

#### Una empresa que tiene:

- ✓ En su Activo.
  - 5.000 euros de local.
  - 1.000 euros de existencias.
  - 1.000 de cobros pendientes a clientes
  - 500 euros de caja.
- ✓ En su Pasivo.
  - 4.000 euros de fondos propios.
  - 2.000 euros de préstamos a largo.
  - 1.500 euros de proveedores.

**Cálculo y análisis de los Ratios de Solvencia, Liquidez y Tesorería, con estos datos, analiza su situación.**

- ✓ El Ratio de Solvencia es:

Activo / Pasivo

$$7.500 / 3.500 = 2,14$$

*Tiene un buen nivel de solvencia*

- ✓ El Ratio de Liquidez es:

Activo Circulante / Pasivo a Corto

$$2.500 / 1.500 = 1,66$$

*Tiene un exceso de liquidez, cuando cobre a sus clientes debería invertir parte de ese dinero en algún producto financiero para obtener rentabilidad*

- ✓ El Ratio de Tesorería es:

Disponible / Pasivo a Corto

$$500 / 1.500 = 0,33$$

*Está un poquito alta, aunque es aceptable*



## Problemas Financieros más frecuentes

### Caso práctico

**Marta, Luis, Verónica y Matías** ya están listos para afrontar el inicio de la actividad de su empresa. Si todo va como han previsto no tendrán problemas económicos. Pero **Luis** quiere repasar todos los escenarios que pueden presentarse y les habla de posibles problemas y soluciones de **Rentabilidad, Liquidez o Solvencia**.

En la vida de tu empresa puedes encontrarte con dificultades de tipo económico y financiero que pueden hacerla pasar por momentos difíciles o que incluso pongan en peligro la continuidad de la misma.

Para evitar este tipo de situaciones tienes que conocer su situación contable y financiera. Y deberás actuar anticipándote a los posibles problemas para encontrar soluciones eficaces. Deberás tener cuidado con la aparición de las siguientes situaciones:




- A. Problemas de Rentabilidad.** La empresa puede estar manteniendo un volumen de ventas aceptable, no tener problemas en el ajuste de cobros y pagos y tener asegurada su solvencia a medio y largo plazo, pero no obtener unos beneficios suficientes que compensen la inversión y el trabajo realizados. Se puede dar en situaciones como éstas:
  - ✓ **Aumento de los Costes Fijos o Variables.** Sin que se produzcan caídas en las ventas puede haber un aumento de los costes, que reduzca la rentabilidad (aumento en el precio de las materias primas, energía...). Será necesario mejorar la productividad o disminuir costes.
  - ✓ **Aumento de los Gastos Financieros.** También pueden aumentar estos costes (Por ejemplo por una subida de los tipos de interés) Habrá que refinanciar la deuda, buscando alternativas más ventajosas.
- B. Problemas de Liquidez.** Aunque las ventas vayan bien y la empresa sea sólida desde el punto de vista patrimonial, puede haber desajustes entre los cobros y los pagos, produciéndose impagos a los proveedores o entidades financieras. Podría llegarse a la situación de Suspensión de Pagos. Algunos casos:
  - ✓ **Aumento del Crédito a Clientes. Problemas de impagos.** Se pueden buscar fórmulas de cobro anticipado, como el factoring o las líneas de descuento de letras. Aumentar las partidas de provisión para impagos.
  - ✓ **Aumento de Inventario.** Aumentará la financiación necesaria para mantener el stock y los gastos de almacén. Será necesario dar salida a esos productos, dinamizando sus ventas.
  - ✓ **Disminución del Crédito de Proveedores.** Se pueden buscar nuevas fórmulas de financiación como el confirming.
  - ✓ **Disminución del Activo Circulante.** Tal y como vimos anteriormente, producirá una disminución del Fondo de Maniobra, habrá que buscar fórmulas para aumentar este activo.
  - ✓ **Aumento del Endeudamiento a Corto.** Igual que en el caso anterior, se produce una disminución del Fondo de Maniobra. Puede mejorar la situación pasando parte de esta deuda a largo plazo, pero sin llegar a comprometer el futuro de la empresa.
- C. Problemas de Solvencia.** Ésta es la peor de las situaciones, la empresa tiene más deudas (Pasivo) que bienes (Activo), puede producirse una Quiebra que lleve su desaparición.
  - ✓ **Alto Endeudamiento a Largo.** Un alto endeudamiento a largo plazo puede suponer estar financiando actividades actuales con deudas a pagar en un tiempo largo. Puede comprometer el futuro de la empresa, si llegados los vencimientos, no se puede hacer frente a los pagos. Se puede intentar sustituir ese endeudamiento ajeno con aportaciones extraordinarias de los socios (Recursos Propios).
  - ✓ **Descapitalización por Falta de Ventas.** El patrimonio de la empresa está financiando los costes fijos y gastos financieros, esta situación de no corregirse puede llevar a la quiebra.

*El hombre que no comete errores usualmente no hace nada.*

**(Edward J. Phelps)**

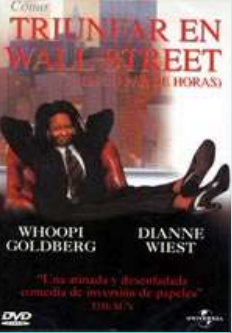

## Lecturas recomendadas

Hay una extensa bibliografía sobre los temas que hemos tratado en esta unidad, puedes ampliar tus conocimientos leyendo alguno de estos libros:

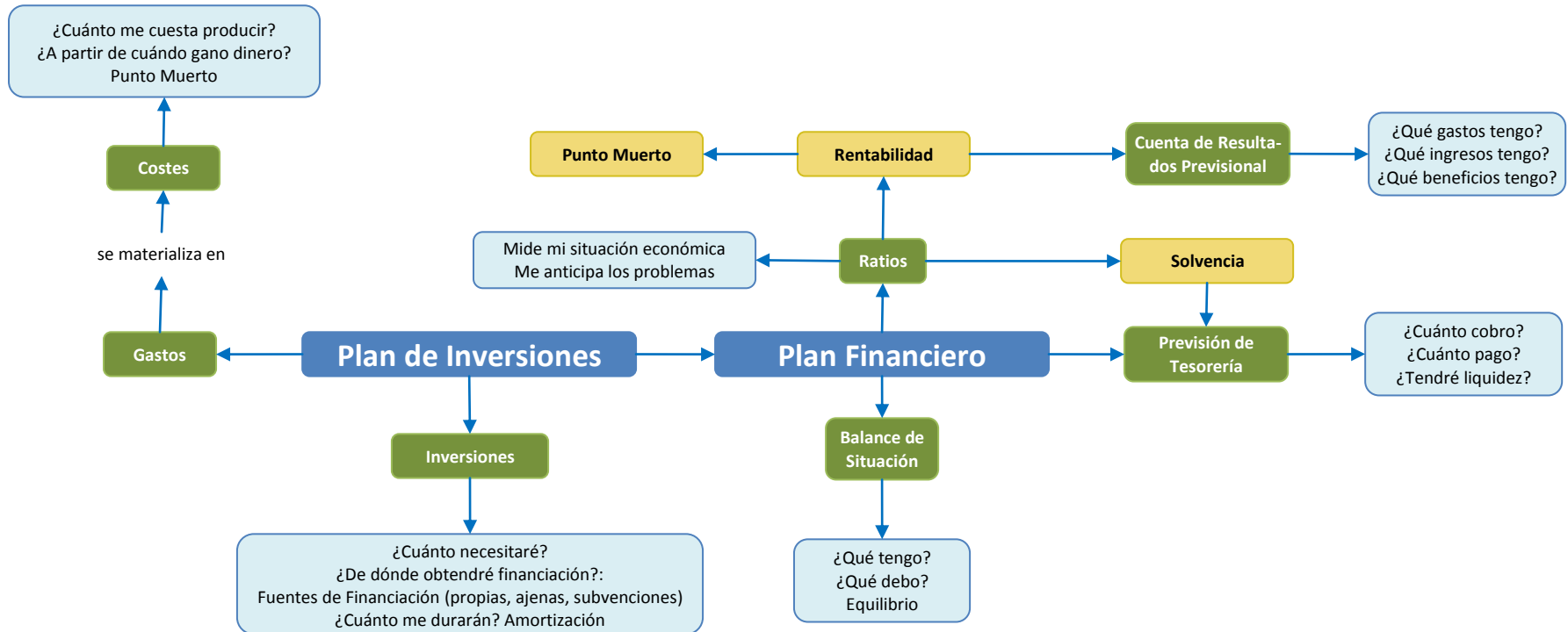
|  |  |
|--|--|
|   | <p><b>"Costes basados en el tiempo invertido por actividad". Autores; Robert Kaplan y Steven Anderson. Editorial Deusto.</b> El método ABC es un instrumento ideal para la gestión de los recursos de la empresa. Sin embargo, las encuestas de personal que requiere su implementación a gran escala a menudo resultan extraordinariamente caras y laboriosas. En esta obra excepcional se presenta una versión mejorada de este instrumento que soluciona de un plumazo estos problemas: el método de costes basados en el tiempo invertido por actividad.</p> |
|   | <p><b>"Manual de financiación para Pymes y profesionales: cómo financiar tu actividad y no morir en el intento" Autor; Ángel Luis Vázquez Torres. Ediciones experiencia 2003.</b> Este libro nos presenta de una manera muy amena, las distintas opciones que se le presentan al empresario o empresaria para poder obtener financiación en sus proyectos. Da claves sobre cómo negociar con las entidades financieras. Se acompaña de CD con herramientas financieras.</p>  |
|  | <p><b>"Análisis de Balances" Autor; José Manuel Chapado. Editorial Netbiblo 2008.</b> De manera sencilla y didáctica este libro da las claves para comprender y analizar un balance. Pertenece a la colección de la misma editorial "Business Pocket" en la que podremos encontrar otros libros que nos ayuden a comprender mejor los aspectos financieros de la empresa.</p>  |

## Películas Recomendadas

Puedes ver varias películas relacionadas con el mundo de las finanzas, son enfoques diferentes a una temática común. Sería bueno que las comentases en el foro.

|   |  |
|---|--|
|  | <p><b>Cómo Triunfar en Wall Street.</b><br/>Dirigida por Donald Petrie y protagonizada por Whoopi Goldberg, Dianne Wiest. Divertida comedia en la que una ejecutiva emplea métodos poco ortodoxos para hacer tratos y triunfar en el mundo de los negocios.</p>  |
|  | <p><b>Enron, los tipos que estafaron a América.</b><br/><b>Dirección</b> Alex Gibney; basado en el libro de Peter Elkind y Bethany McLean. Este Documental está basado en el best seller que escribieron dos periodistas de la revista Fortune, narra una de las mayores quiebras de una Compañía Financiera en la historia de la de los Estados Unidos.</p> |

# Mapa Conceptual



## Anexo I - plan de inversiones

Este punto refleja la decisión de invertir en una empresa, y se plasmará en el destino que se dará a unos fondos financieros para obtener una serie de recursos necesarios para la realización de un determinado proceso productivo.

### Inversiones en Activos fijos

Al hablar en este punto de Plan de Inversiones hay que hacer referencia a lo que se denomina de forma genérica activos fijos, que constituyen una inversión a largo plazo y es una parte de la inversión global de la empresa.

La primera decisión de tipo estratégico que hay que plantearse es la ubicación, considerada en muchos casos vital para la viabilidad de un proyecto y que condicionará en el futuro el desarrollo del mismo.

En ocasiones, y dependiendo de la actividad, no tiene especial relevancia la ubicación.

En otras ocasiones, las características técnicas del producto, la naturaleza del servicio, la tecnología y otras muchas razones hacen que la localización de la empresa sea un problema importante. A veces son decisiones de las Administraciones (subvenciones, infraestructuras, etc.), las que condicionan la localización de la empresa.

Entre los factores de localización que hay que valorar están los siguientes:

- ✓ La proximidad con el mercado objetivo
- ✓ La cercanía a las materias primas
- ✓ Coste de transporte
- ✓ Oferta de mano de obra cualificada
- ✓ Existencia de buenas vías de comunicación
- ✓ Nivel de equipamiento de la zona
- ✓ Posibilidad de tener empresas auxiliares en las proximidades
- ✓ Previsión de futuras ampliaciones

Una vez determinada la localización de la empresa, habrá que determinar la naturaleza y características de los activos inmovilizados necesarios para el desarrollo de la actividad.

La empresa no se enfrenta a una sola alternativa de inversión, sino a varias con características diversas, por lo que es necesario un estudio de las características técnicas, coste de adquisición, gastos operativos, vida técnica, etc.

Otra de las decisiones a realizar en este apartado es determinar si se deben adquirir los bienes nuevos o usados. Para la elección deben tenerse en cuenta tres factores: el precio, las condiciones de utilización y las posibles subvenciones por la adquisición de activos nuevos.

También hay que plantearse si es preferible comprar o alquilar los diferentes conceptos del activo. Esta decisión tiene un carácter económico financiero, que incluye consideraciones de carácter fiscal. No conviene olvidar en este tema, el componente estratégico de optar por tener la propiedad de los bienes o únicamente el derecho de uso de los mismos.

La estructura de los activos fijos que conforman la empresa, ya sean nuevos o usados, es la siguiente:

### *Inmovilizado material*

Son inversiones que realizará la empresa y que se materializarán en bienes muebles o inmuebles tangibles que no se destinarán a la venta o transformación.

Tendrán un período de duración superior a un año y su deterioro o contribución al proceso productivo se materializará a través de las amortizaciones anuales (a excepción de los terrenos).

Dentro de este capítulo estarían:

- ✓ Terrenos
- ✓ Edificaciones y construcciones:
  - Trabajos de planificación, ingeniería del proyecto y dirección facultativo
  - Traídas y acometidas de servicios
  - Urbanización y obras exteriores
  - Oficinas y laboratorios
  - Servicios sociales y sanitarios del personal
  - Almacenes de materias primas
  - Edificios de producción
  - Edificios de servicios industriales
  - Almacenes de productos terminados
  - Otras construcciones
- ✓ Instalaciones:
  - Instalaciones eléctricas en general y especiales
  - Instalaciones de climatización. Generadores térmicos. Instalaciones de G.L.P., etc.
  - Instalaciones de agua en general y especiales
  - Instalaciones de seguridad e higiene
  - Equipos de medida y control
  - Otras instalaciones internas
- ✓ Maquinaria y herramientas:
  - Maquinaria de proceso
  - Herramienta y utillaje
- ✓ Elementos de transporte interior
- ✓ Mobiliario y equipamiento
- ✓ Equipos informáticos y de procesamiento de la información
- ✓ Elementos de transporte
- ✓ Otros inmovilizados materiales

### ***Inmovilizado inmaterial***

Son inversiones o elementos patrimoniales intangibles que tiene la empresa con carácter estable y que son susceptibles de ser valorados económicamente.

Dentro de este capítulo los más frecuentes son:

- ✓ Gastos de investigación y desarrollo
- ✓ concesiones administrativas
- ✓ Propiedad industrial
- ✓ Fondo de comercio
- ✓ Aplicaciones informáticas
- ✓ Derechos de traspaso

### ***Gastos amortizables***

Son aquellos gastos en que se incurre hasta el comienzo de la actividad. Forman parte de ellos los gastos de primer establecimiento y los gastos de constitución. Tienen consideración de gastos plurianuales y por lo tanto susceptibles de ser amortizados anualmente.

Los más comunes son los de los abogados, notarios, registros, etc. ligados a la constitución de la personalidad jurídica de la empresa.

### ***Inmovilizado financiero***

Lo constituye fundamentalmente:

- ✓ Inversiones financieras permanentes
- ✓ Fianzas y depósitos
- ✓ Inversiones financieras en empresas del grupo

### **Inversión en capital circulante**

La inversión vinculada al ciclo de explotación de la empresa se denomina capital circulante, y determina el volumen de recursos financieros que un proyecto necesita tener de forma permanente para hacer frente a las exigencias del proceso productivo.

Período de maduración es el tiempo que transcurre entre la adquisición de las materias primas y el cobro del producto de las ventas, y determina con otros factores el volumen de fondos necesarios para el capital circulante.

También se puede decir que el capital circulante es el activo circulante menos el pasivo circulante.

Las partidas que suelen conceptuarse como circulante destacan:

#### ***Activo circulante***

- ✓ Caja y bancos
- ✓ Clientes, deudores y efectos a cobrar
- ✓ Existencias de materia prima
- ✓ Existencias de productos semielaborados
- ✓ Existencias de productos terminados
- ✓ Inversiones financieras a corto plazo

#### ***Pasivo circulante***

- ✓ Proveedores y acreedores
- ✓ Efectos a pagar
- ✓ Anticipo de clientes
- ✓ Préstamos a corto
- ✓ Impuestos a pagar

## Anexo II - ¿CÓMO SE HALLA LA FÓRMULA DEL PUNTO MUERTO?

Los Ingresos (I) de una empresa se calculan multiplicando el número de Unidades Vendidas (N) por el Precio (P) de las mismas

$$I = N \times P$$

Los Costes Variables Totales (CVT) son el resultado de multiplicar los Costes Variables Unitarios (CVU) por el número de Unidades vendidas (N)

$$CVT = CVU \times N$$

Los Costes Totales (CT) son la suma de los Costes Fijos (CF) y los Costes Variables Totales (CVT)

$$CT = CF + CVT$$

El Beneficio (B) de una empresa, se calcula restándole a los Ingresos (I) los Costes Variables Totales (CVT)

$$B = I - CT$$

Si queremos hallar el Punto Muerto, el beneficio será igual a cero, con lo que los Ingresos (I) son iguales a los Costes Totales (CT)

$$CT = I$$

Por tanto si sustituimos los Costes Totales y los Ingresos por sus respectivas fórmulas

$$CF + CVT = N \times P$$

Y si a su vez sustituimos los Costes Variables Totales por su fórmula

$$CF + (CVU \times N) = N \times P$$

Podemos decir que los Costes Fijos son

$$CF = (N \times P) - (CVU \times N)$$

Que es lo mismo que

$$CF = N (P - CVU)$$

Con lo que el número de Unidades que hay que vender para que el Beneficio sea cero es

$$N = \frac{CF}{P - CVU}$$