

3. La organización de la empresa

La organización de la empresa consiste en organizar y combinar los recursos materiales y humanos disponibles de forma eficiente para alcanzar los fines deseados.

Todo emprendedor debe analizar cada tipo de recurso que necesita y con los que cuenta, para poder utilizarlos y organizarlos y conseguir así un proyecto viable.

En la estructura organizativa de la empresa se distingue la organización formal y la informal.

3.1. La organización formal

La organización formal es una estructura creada deliberadamente por la autoridad formal con el fin de alcanzar unos objetivos concretos, para lo cual se fijan unas políticas, estrategias, normas de funcionamiento y canales de comunicación.

Tras definir las necesidades en cuanto a los recursos humanos, se debe diseñar la organización formal de la empresa y coordinar actividades. Los modelos organizativos formales clásicos son:

- El **modelo lineal o jerárquico** es una estructura piramidal en la que la autoridad del mando jerárquicamente superior es directa sobre el subordinado.
- El **modelo divisional** estructura la empresa en unidades organizativas o departamentos que facilitan la toma de decisiones. Los criterios pueden ser:

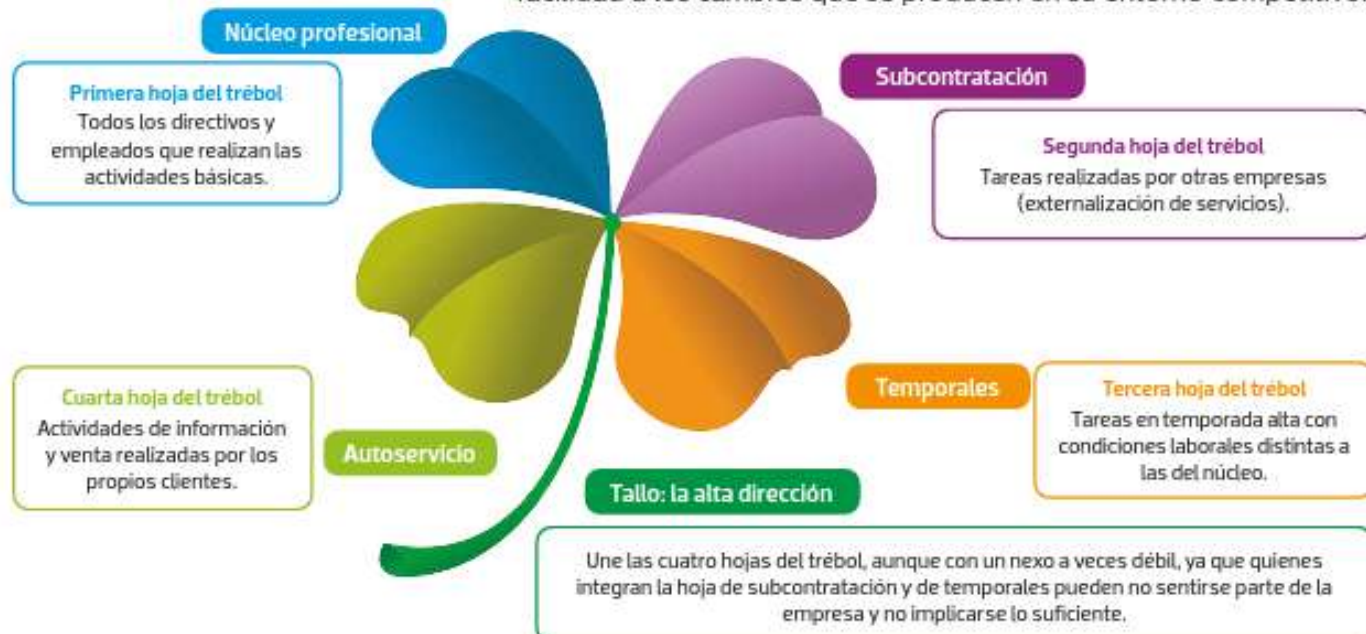
Por áreas funcionales o tareas realizadas	<ul style="list-style-type: none"> ■ Dirección: fija los objetivos y las líneas de actuación. ■ Producción: fabrica productos. ■ Marketing: elabora estrategias para fomentar la venta. ■ Aprovisionamiento: compra y contrata los materiales y servicios necesarios en la actividad. ■ Recursos humanos: desempeña la gestión laboral y preventiva. ■ Financiación: lleva asuntos financieros y económicos.
Por procesos de producción	Se crea un departamento por cada una de las fases de fabricación del producto.
Por productos	Cada departamento se ocupa de un grupo de productos.
Por clientes	Los departamentos atienden a grupos de clientes con características diferenciales.
Por ámbito geográfico	Se realiza la división según las peculiaridades de cada zona.



Modelo lineal o jerárquico

- **Alta dirección:** dirige la política económica y estratégica.
- **Dirección intermedia:** está en contacto directo con los empleados; ordena y controla su trabajo dentro de la rutina diaria.
- **Base operativa:** ejecuta las tareas cumpliendo las órdenes que reciben.

- La estructura en trébol permite a la empresa adaptarse con mucha facilidad a los cambios que se producen en su entorno competitivo:



Modelo en red o estrella.

- El modelo en red o en estrella trata de resolver los inconvenientes de la estructura en trébol. Para ello, potencia las relaciones, la cooperación y las alianzas entre todos los componentes de cada una de las hojas del trébol, para que se sientan partícipes del proyecto empresarial, se involucren y lo apoyen.
- El modelo *just in time* (JIT) o justo a tiempo es una filosofía empresarial que surgió en Toyota. Está dirigida a minimizar los costes totales de la empresa eliminando todo lo «innecesario», como puede ser el almacén o buena parte de este. Debe llevarse un control riguroso del proceso de producción y contar con unos proveedores fiables, exactos y puntuales. Exige un compromiso de total calidad por parte de todos los niveles jerárquicos.

3.2. La organización informal

La organización informal son las relaciones interpersonales y de amistad que aparecen espontáneamente, fruto de la necesidad de socialización del individuo y que no se satisfacen con los principios de la organización formal.



Organigrama de estructura informal.

Organización informal

Una forma de favorecer y conocer las relaciones informales de una empresa es organizar cenas periódicas, convenciones o eventos deportivos entre el personal (por ejemplo, un partido de fútbol).

La Dirección debe conocer la estructura de las relaciones informales para conseguir que se integren en la cultura empresarial, ya que pueden llegar a tener gran influencia en el clima de trabajo, en la comunicación o en el estilo de liderazgo.

En los grupos pueden surgir líderes informales que, según su actitud, pueden tener una influencia positiva y motivar al grupo, o una influencia negativa, que creará conflictos que afecten al rendimiento y la productividad. Lo ideal es conseguir que los líderes de la organización informal asuman los principios y objetivos de la empresa.

3.3. El organigrama

El organigrama es la representación gráfica de la estructura organizativa de la empresa, que recoge las diferentes áreas funcionales.

Existen varios criterios sobre la clasificación de los organigramas:

- El **organigrama vertical** es el más frecuente. Se diseña disponiendo en la parte superior los puestos de mayor categoría y van descendiendo por niveles de autoridad.
- El **organigrama horizontal** se construye situando en el lado izquierdo los puestos de mayor autoridad, y los demás niveles se desplazan progresivamente hacia la derecha. El objeto de esta presentación es destacar las funciones sobre la jerarquía.
- El **organigrama mixto** es un gráfico en el que se combinan el organigrama vertical y el horizontal. Se suele emplear por razones de espacio.
- El **organigrama circular o radial** está compuesto por un cuadro o círculo central, que corresponde a los puestos de máxima autoridad, y alrededor se trazan círculos concéntricos, cada uno de los cuales constituye un nivel de organización. Su impacto visual intenta destacar los centros decisores de los niveles operativos.
- El **organigrama escalar** señala con sangrías en el margen izquierdo los diferentes niveles jerárquicos, y para ello se ayuda de líneas.



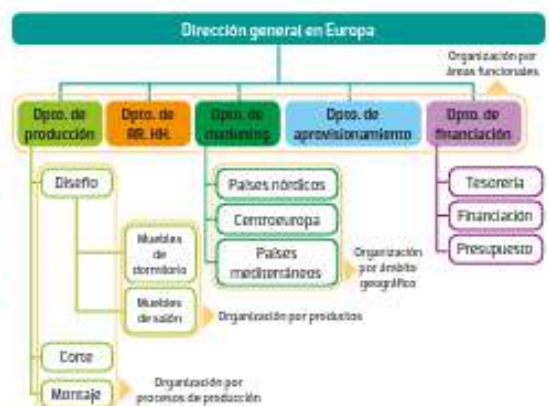
Organigrama vertical.



Organigrama horizontal.



Organigrama circular.



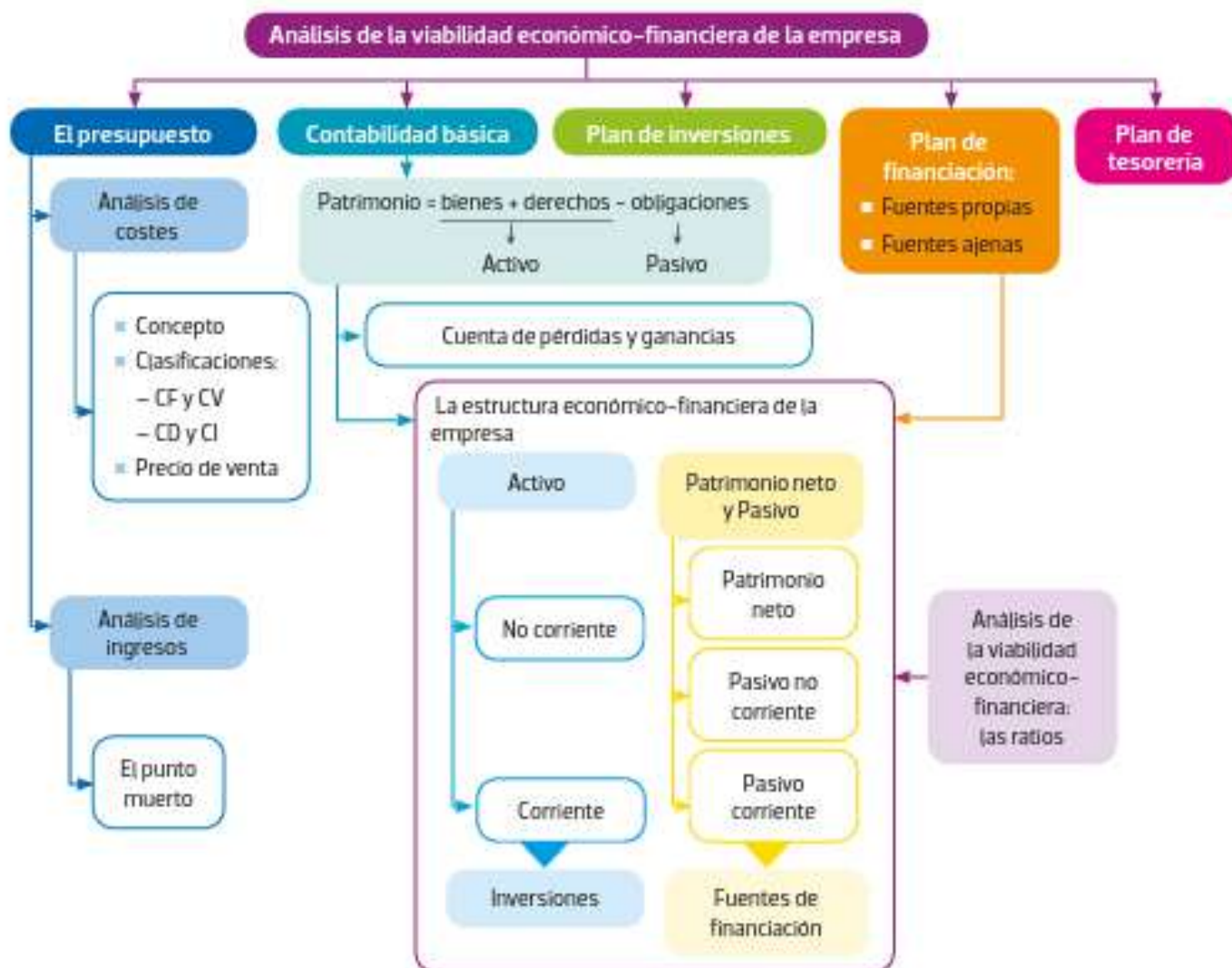
Organigrama mixto.

Actividades

- Indica a qué tipo de departamento hacen referencia las diversas situaciones que se plantean seguidamente:
 - Empresa de confección de ropa de moda que se divide en los departamentos de diseño y patronaje, corte y confección.
 - Un supermercado se divide en las secciones de congelados, pescadería, carnicería y charcutería, y frutas y hortalizas.
 - Una tienda de ropa se organiza en las secciones de caballeros, señoras, jóvenes, niños, etc.
 - Una empresa multinacional se estructura de la siguiente forma: Europa, Norte de África y Oriente Próximo.
- ¿En qué tipo de estructura organizativa encuadrarías las contratas de limpieza de cualquier compañía?
- Explica el modelo de organización just in time.
- Dibuja un organigrama con la información que te ha facilitado Carmen Pérez, que es la directora general de la empresa CARBONES DEL HENARES.

Esta cuenta con tres departamentos: producción, métodos y comercial, cuyos responsables son Alfredo Peña, Teresa García y Carlos Fuentes, respectivamente. Las funciones de personal las asume el departamento de producción, para lo que cuenta con el asesoramiento de Pedro López (staff). En el departamento de producción trabajan 10 mecánicos, 15 electricistas, 50 operarios y 2 administrativos. En el de métodos, 5 inspectores de control de calidad, 6 delineantes proyectistas y 5 especialistas en métodos y tiempos. Por último, en el departamento comercial trabajan 5 administrativos que gestionan las compras, 6 vendedores y 5 personas en el almacén. Cada empleado depende de un solo jefe.

Organiza tus ideas



Descubre

¿Crees que se necesita mucho dinero para crear una empresa?

Apple empezó a funcionar en el garaje de Steve Jobs. El primer ordenador que vendieron, el «Apple I», era de características limitadas por el poco dinero del que disponían sus creadores, Stephen Wozniak (1950) y Steve Jobs (1955-2011). Cobraron 666,66 dólares por cada uno y llegaron a vender 175 unidades.

En la actualidad es una empresa multinacional de prestigio, que diseña, produce y vende equipos electrónicos y software en todo el mundo.

Apple no se gestó con un capital elevado, ni con grandes medios, pero la perseverancia y el ingenio de sus creadores llevó a la empresa a triunfar.

1. ¿Crees que en la actualidad se puede comenzar una empresa con poco dinero?
2. ¿Has elaborado alguna vez un presupuesto de los ingresos y gastos de tu casa, o realizas alguna gestión de tus ingresos y gastos personales?

Enumera en una columna tus ingresos mensuales y en otra columna paralela tus gastos mensuales. ¿Qué ocurriría si un mes los gastos superaran a los ingresos? ¿Consigues ahorrar?

1. Análisis de costes



Antes de iniciar su negocio, el emprendedor ha de estimar cuánto dinero necesita para ponerlo en marcha y analizar si los futuros ingresos compensarán los costes iniciales.

En primer lugar, deberá elaborar una relación de todo aquello que necesita para iniciar su actividad empresarial y calcular cuánto le costará. Además, deberá tener en cuenta que una vez iniciado el negocio tendrá unos gastos periódicos.

Ejemplo

Maria es una entusiasta corredora que ha participado en varios maratones y ha quedado en muy buena posición. Conoce bien la técnica del running y el equipamiento adecuado para entrenar en la calle.

Por eso ha decidido abrir una tienda dedicada en exclusiva a corredores, donde venderá zapatillas deportivas de calidad y ropa para corredores; también ofrecerá sus consejos de experta a la clientela, junto a una taza de café. Su idea es ofrecer un trato técnico y personalizado de calidad.

Según sus cálculos, para empezar necesita:

- Un local. Ha encontrado uno pequeño que va a alquilar por 950 € al mes y que le costará reformar alrededor de 10 000 €.
- Un dependiente. Al principio será la propia Maria. Se dará de alta como autónoma y pagará las cuotas establecidas por la Seguridad Social (en la actualidad, existe la llamada tarifa plana del autónomo, por lo que tan solo pagará 60 € al mes durante los doce primeros meses).
- Zapatillas de calidad, específicas para varios tipos de deportes, que comprará a diversas marcas. Estarán expuestas en la tienda, para que la clientela pueda probárselas y elegir las que más le gusten. Calcula que la primera remesa le costará 20 000 €.
- Un primer pedido limitado de camisetas, pantalones, mallas, calcetines deportivos, bandas o cintas para el pelo y otros accesorios: 25 000 €.
- Publicidad. Estima que gastará 900 €.
- Seguro de la tienda (400 € al año).
- Un ordenador y una impresora (1500 €).
- Una máquina registradora (300 €) y un datáfono (130 €).



Coste ≠ Gasto

En realidad, son dos enfoques distintos de un mismo hecho.

El **coste** no se produce hasta que tiene lugar el consumo.

El **gasto**, en principio, es previo al consumo.

Por ejemplo, cuando se compran materias primas, el precio que se paga por ellas se contabiliza como un gasto. Cuando las materias primas entran en el proceso de producción (se consumen) se registra como un coste necesario para obtener el producto de la empresa.

El siguiente paso será calcular los futuros ingresos y compararlos con los gastos iniciales y mensuales, para saber si el negocio será rentable y a partir de cuándo.

En ocasiones, desde el primer mes los ingresos superan a los costes, pero en otros muchos casos hasta que no pasa un tiempo no se empieza a recuperar la inversión inicial, por lo que hay que tener paciencia y constancia.

Hay rentabilidad cuando: ingresos > costes



1.1. El concepto empresarial de coste

El coste se puede definir como el valor monetario de los bienes y servicios que la empresa consume en el desarrollo de su actividad.

El coste es un factor determinante a la hora de fijar el precio de venta del producto, ya que el precio nunca debe ser inferior a los costes si se quiere recuperar el dinero invertido.

Por otra parte, si la empresa consigue incurrir en menos costes que la competencia y mantener la misma calidad, puede bajar el precio del producto y conseguir así que la reducción de costes se convierta en un arma competitiva.



1.2. Costes fijos y costes variables

Existen diversas clasificaciones de los costes. Una de las más útiles para el emprendedor es la que distingue entre costes fijos y costes variables:

- **Costes fijos (CF):** son aquellos que permanecen constantes ante variaciones en el volumen de producción, dentro de un periodo de tiempo determinado.
- **Costes variables (CV):** varían en función del número de unidades producidas o adquiridas.

Ejemplo

Los costes fijos que tendrá María serán los gastos de limpieza, el precio del alquiler, la factura de la electricidad o del agua y el precio del seguro, que permanecerán invariables con independencia de que adquiera más o menos zapatillas deportivas para la venta.

Por otra parte, los costes variables serán la cantidad de zapatillas y prendas deportivas que María adquiera para la venta. Si vende más en determinadas épocas del año, comprará más y, por lo tanto, los costes variables aumentarán; pero se verán compensados por un incremento proporcional en las ventas y en los ingresos.



De acuerdo con esta clasificación, los costes totales (CT) son la suma de costes fijos y costes variables:

$$\text{Costes totales} = \text{costes fijos} + \text{costes variables}$$

Actividades

1. Indica cuáles son costes fijos y cuáles son costes variables:

- En una panadería, el coste de la harina, la sal, el azúcar, la levadura, la canela y la vainilla.
- La energía eléctrica que consume el horno de una panadería.
- La electricidad del local en el que se venden los productos de una panadería.
- El coste de la calefacción del local de una tienda.
- El alquiler del almacén donde se guardan los productos que vende la empresa.
- El salario del personal técnico de carrocería en un taller de reparación de vehículos.
- El salario de la contable de un taller de reparación de vehículos.
- El ordenador del contable de la empresa.
- El servicio de seguridad y vigilancia de un supermercado.
- El material de oficina (bolígrafos, papel, tinta, etc.).

¿Cómo abaratar costes?

IKEA rediseñó la fabricación y comercialización de muebles para que la mayoría de sus productos fueran desmontables y pudieran almacenarse y transportarse en embalajes planos y uniformes.

La clave fue diseñar un paquete fácil de transportar por sus clientes y fácil de embalar para la empresa, y que, además, ocupara poco espacio en las furgonetas y en el almacén.

Esto abarataba la distribución y el almacenamiento de sus productos de forma considerable, lo que permitió ofrecer productos más baratos que los de la competencia.

AMERICAN AIRLINES

En 1987, AMERICAN AIRLINES dejó de poner una aceituna en las ensaladas que servían a bordo en los vuelos de primera clase. Nadie pareció notarlo y la compañía ahorró 40 millones de dólares anuales por avión. En 2007, reemplazó los pesados carritos transportadores de bebidas a bordo por otros, nueve kilos más ligeros, lo que supuso una disminución tal en la necesidad de combustible que se calcula que lograron reducir costes por valor de 2,8 millones de dólares anuales.



1.3. Costes directos y costes indirectos

Otra forma de clasificar los costes es en función de su vinculación a un único objeto de coste o a varios:

- **Costes directos (CD):** son aquellos que se pueden asignar con certeza a una unidad de producto (bien o servicio) y en una cuantía concreta y objetiva, al haber una medida individualizada de dicho consumo.

Ejemplo

Una fábrica de coches produce 10 000 automóviles diarios; la empresa conoce la cantidad exacta de componentes o materias primas que necesita para elaborar cada uno. Por lo tanto, el coste de las materias primas con las que se elabora este producto es un coste directo.

- **Costes indirectos (CI):** son aquellos que corresponden a dos o más objetos de coste, por lo que es difícil separar cuánto consume cada uno. Para resolver qué cantidad de coste se imputa a cada unidad de producto se recurre a criterios subjetivos.

Ejemplo

Es muy difícil saber qué parte de lo que cuesta el seguro o el servicio de limpieza corresponde a una unidad de producto.

1.4. El precio de venta en función de los costes

Una vez que se ha valorado el coste del producto, el emprendedor podrá fijar con mayor acierto su precio. Por eso es muy importante que la estimación de los costes sea correcta y aproximada a la realidad.

Al fijar el precio es recomendable tener en cuenta:

- El coste del producto, al que la empresa añade un margen de beneficio:

$$\text{Precio del producto} = \text{coste total} + \text{margen de beneficio}$$

- La percepción del comprador sobre el precio del producto. Es interesante conocer si le parece caro o barato, y cómo varía la demanda en función de las variaciones en el precio; por ejemplo, ¿aumentan las ventas de forma considerable cuando hay una oferta?
- Los precios de la competencia.

Actividades

2. Clasifica los siguientes costes de una panadería-pastelería en directos o indirectos:

- Materias primas (harina, leche, huevos, azúcar, mantequilla, etc.).
- Material de oficina (papel, bolígrafos, grapadoras, etc.).
- Alquiler del local.
- Electricidad del local.





2. Análisis básico de ingresos

Si el emprendedor conoce el precio del producto, podrá hacer un cálculo de los posibles ingresos que tendrá en el futuro, mediante una estimación del número de unidades que pueda vender:

$$\text{Ingresos} = \text{precio} \times n^{\circ} \text{ unidades vendidas}$$

Ejemplo

Maria ha estimado el precio de las zapatillas deportivas en función de su coste:

Precio de la zapatilla = coste de adquisición + margen de 30 €

Durante los primeros seis meses, hasta que se dé a conocer, estima que venderá alrededor de 200 zapatillas al mes. Prevé que el coste medio de adquisición de cada zapatilla sea de 80 €, algunas serán más caras y otras más baratas, pero considera que 80 € será el precio medio del proveedor. Por lo tanto:

Precio de la zapatilla (110 €) = coste de adquisición (80 €) + margen (30 €)

Sus futuros ingresos mensuales serán: 110 € × 200 zapatillas = 22 000 € al mes.



2.1. El punto muerto o umbral de rentabilidad

¿Cómo podemos saber a partir de qué volumen de ventas empezaremos a cubrir costes y obtener beneficios? Gracias al cálculo del umbral de rentabilidad o punto muerto, que consiste en averiguar el punto en el que los ingresos igualan a los costes; es decir, es el nivel de ventas en el que los ingresos de la empresa cubren todos los costes (fijos y variables) pero sin dar aún beneficios.

$$\text{Punto muerto: ingresos} = \text{costes totales}$$

Si en una empresa el volumen de ventas se sitúa por debajo de dicho punto, esta tendrá pérdidas, por lo que habrá que tomar medidas inmediatas e intentar reducir los costes o, en caso de que esto no sea posible, incrementar los precios.

Si en una empresa el volumen de ventas se sitúa por encima de dicho punto, tendrá beneficios.

¿Cómo podemos calcular el punto muerto de nuestra empresa?

A través de la siguiente fórmula:

$$q = \frac{C_f \text{ total}}{(p - C_v \text{ unitario})}$$

Donde:

- q = punto muerto (unidades de producto)
- $C_f \text{ total}$ = costes fijos totales
- p = precio
- $C_v \text{ unitario}$ = costes variables por unidad de producto

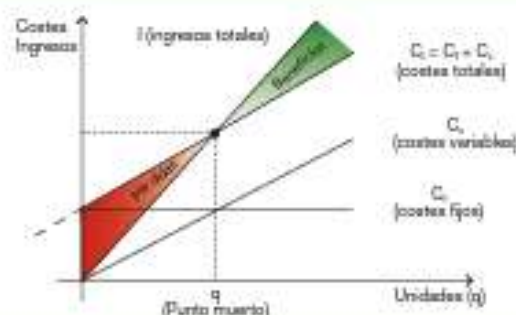
Ejemplo

Maria ha calculado su punto muerto teniendo en cuenta las estimaciones de los ejemplos anteriores y valorando sus CF en 1500 €/mes:

$$q = \frac{1500}{(110 - 80)}$$

$$q = 50 \text{ zapatillas}$$

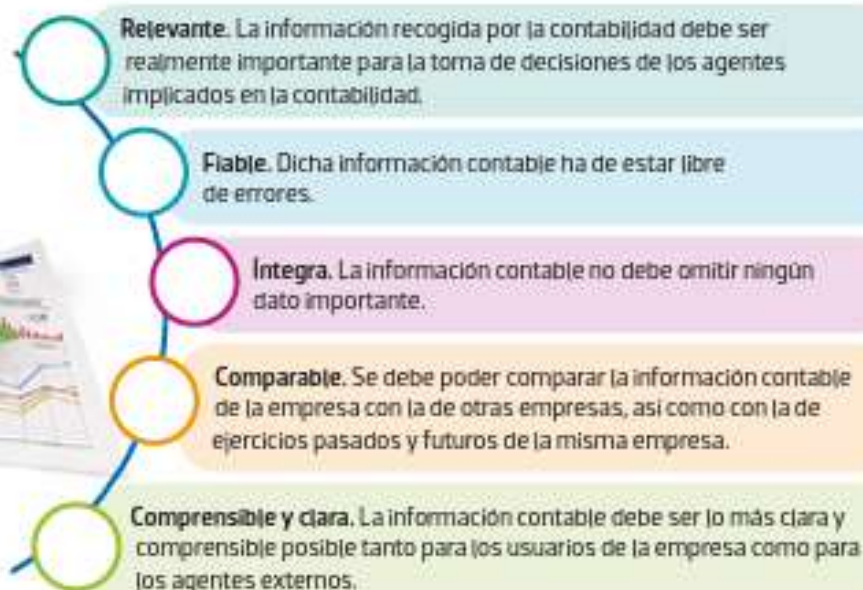
Cuando Maria venda más de 50 zapatillas, empezará a tener beneficios (los costes superarán a los ingresos).



3. Aspectos básicos de contabilidad

La función de la contabilidad consiste en recoger y presentar fielmente la información económico-financiera relevante de la empresa. Para ello, todas las empresas deben regirse por las mismas normas, es decir, la información contable debe estar normalizada según lo establecido en el Plan General Contable.

Los requisitos que debe reunir la información contable son los siguientes:



¿A quién le interesa la información contable de las empresas?

La información contable interesa a todos aquellos colectivos cuyas decisiones se pueden ver influidas por ella. En concreto, son los siguientes:

Accionistas	→ El valor de sus acciones y los dividendos de estas dependerán de los beneficios de la empresa.
Sector público	→ Las empresas pagan impuestos sobre sus beneficios, de ahí el interés del Estado en conocer la información contable.
Trabajadores	→ La viabilidad de la empresa es fundamental tanto para conservar sus puestos de trabajo como para negociar subidas salariales.
Inversores	→ Las decisiones de inversión se basan en la rentabilidad del proyecto.
Proveedores	→ La información contable les interesa en la medida en que de ello depende la solvencia de la empresa para pagar.
Gestores	→ Les ayuda a tomar decisiones adecuadas. El éxito de la gerencia depende, en buena medida, de la información disponible, que en gran parte se obtiene gracias a la contabilidad.
Entidades financieras	→ Les permite analizar la solvencia de una empresa antes de concederle un préstamo o realizar otra operación financiera.
Acreedores	→ Para asegurarse el cobro de las cantidades que adeuda la empresa.

La información contable se recoge en las cuentas anuales:



Las cuentas anuales deben depositarse cada ejercicio económico en el Registro Mercantil, para garantizar de esa forma su publicidad.

3.1. El patrimonio de la empresa

El patrimonio de la empresa se define como el conjunto de bienes, derechos y obligaciones de una empresa, susceptibles de valoración económica y a través de los cuales puede desarrollar su actividad productiva.



Los bienes y derechos representan valores a favor de la empresa. En consecuencia, tienen valor positivo, mientras que las obligaciones tienen una connotación negativa. A partir de esta idea, podemos representar el patrimonio de la empresa mediante la siguiente ecuación:

$$\text{Patrimonio} = \text{bienes} + \text{derechos} - \text{obligaciones}$$



Actividades

- Entra en la página web del Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España y localiza el servicio de información mercantil interactiva, que permite consultar información sobre las empresas que están inscritas en los registros mercantiles. Descúbrelo a través del siguiente enlace: <http://www.registradores.org/>.

3.2. El balance de situación

El patrimonio se representa a través del balance, un documento contable que muestra la situación de la empresa en un momento dado. Está formado por dos bloques integrados por dos masas patrimoniales distintas:

- Activo.
- Patrimonio neto y Pasivo.

La terminología contable utiliza el término **Activo** para identificar el conjunto de bienes y derechos, y **Pasivo** para referirse al conjunto de obligaciones.

$$\text{Patrimonio} = \frac{\text{bienes} + \text{derechos}}{\text{Activo}} - \frac{\text{obligaciones}}{\text{Pasivo}}$$

Por lo tanto, podemos distinguir tres grandes masas patrimoniales:

Activo

Agrupar aquellos elementos patrimoniales que representan bienes y derechos propiedad de la empresa, de los que se espera obtener rendimientos económicos en el futuro.

Pasivo o Pasivo exigible (recursos ajenos)

Se compone de las deudas u obligaciones pendientes de pago que tiene la empresa.

Patrimonio neto (recursos propios o financiación propia)

Está formado por:

- Las aportaciones (monetarias o no) de los socios a la empresa.
- Los beneficios generados por la empresa que no son distribuidos entre los propietarios, sino que permanecen en la empresa. Se denominan reservas.

3.2.1. Activo

El Activo se divide en Activo no corriente y Activo corriente.

Para determinar si un elemento patrimonial debe estar adscrito a uno u otro, se tiene en cuenta:

- Un criterio temporal vinculado al ciclo normal de explotación de la empresa. Cuando la duración del ciclo normal de explotación no resulte claramente identificable (lo cual suele ser lo habitual), se asume que es de un año.
- La funcionalidad de los activos (para qué sirven), el uso o destino que se dé al elemento.



Vocabulario

Masa patrimonial

Es una agrupación de elementos patrimoniales que tienen la misma funcionalidad económica o financiera, es decir, son homogéneos.

Emprendedoras de éxito

Carlota Pi

Ingeniera, emprendedora y presidenta de HOLALUZ, empresa que comenzó a cotizar en el Mercado Alternativo Bursátil en 2019. En octubre de 2013 la compañía ganó la primera compra colectiva de electricidad que lanzó la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU). Este hito permitió que la empresa pasara de 2500 clientes a 25 000 en cinco semanas. La compañía contaba en 2019 con 180 000 clientes y facturaba 180 millones de euros. Durante su gestión, la comercializadora suscribió acuerdos con productores de energías limpias de origen hidráulico, solar, biogás o termoelectrónico, y obtuvo certificados de electricidad verde de la Comisión Nacional de la Energía (CNE).





El **Activo no corriente** está compuesto por los elementos que formen parte del patrimonio durante más de un ciclo de explotación (normalmente, durante más de un año).

Inmovilizado intangible	Son bienes inmateriales que pueden ser valorados económicamente.	Patentes, marcas, licencias, aplicaciones informáticas, etc.
Inmovilizado material	Son bienes tangibles que no serán objeto de venta o transformación en la actividad productiva de la empresa. Bienes materiales que se utilizan en el ciclo de producción.	Mobiliario, maquinaria, elementos de transporte, herramientas, ordenadores, locales, etc.
Inversiones inmobiliarias	Inmuebles que posea la empresa para obtener rentas o plusvalías y que no se destinen al proceso de producción de la empresa.	Locales, pisos, edificios o terrenos en los que no opera la empresa, sino que destina al alquiler o a la venta.
Inversiones financieras a largo plazo	Inversiones o dinero que la empresa no destina al proceso de producción, sino a generar rentas o plusvalías, y que requieren una inmovilización superior a un año.	Compra de acciones, participaciones u obligaciones de empresas ajenas.
Amortización acumulada del inmovilizado	La amortización representa la pérdida de valor del inmovilizado, por su uso u obsolescencia. Se representa en el Activo no corriente con signo negativo, es decir, resta valor al inmovilizado.	Por ejemplo, no vale lo mismo una máquina recién comprada, que incorpora la más reciente tecnología, que otra que ya lleva muchos años funcionando.

El **Activo corriente** incluye los activos que se espera consumir o vender en el transcurso del ciclo normal de explotación (normalmente, un año).

Existencias	Son los bienes que la empresa va a destinar a la venta durante el ciclo de explotación, o bien que va a utilizar en el proceso de producción para obtener otros productos o en la prestación de servicios.	Materias primas, mercaderías, productos acabados, etc.
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar (Realizable)	Incluye los derechos de cobro que nacen de las ventas de la empresa, que no cobra al contado y que serán liquidadas en un periodo inferior al ciclo de explotación de la empresa (inferior a un año).	Ventas pendientes de cobro.
Inversiones financieras a corto plazo	Los derechos que surjan como consecuencia de operaciones financieras de duración inferior a un año.	Compra de acciones y préstamos concedidos de vencimiento inferior a un año.
Efectivo y otros activos equivalentes (Disponible)	Incluye el dinero disponible en cuentas bancarias y el que tenga la empresa en efectivo.	Dinero en caja y en cuentas o depósitos a la vista.



3.2.2. Patrimonio neto

El Patrimonio neto representa los recursos propios de la empresa (aquellos que la empresa no tiene que devolver por no ser exigibles).

Se compone de:

- **Capital.** Está formado por las aportaciones de los socios a la empresa.
- **Reservas.** Están constituidas por los beneficios empresariales no distribuidos entre los socios. Se trata de la autofinanciación de la empresa.
- **Resultado del ejercicio.** Este figurará en el balance cuando se decida su destino. Lo hará con signo positivo en el caso de que la empresa haya obtenido beneficios y con signo negativo si la empresa ha incurrido en pérdidas.

3.2.3. Pasivo

El Pasivo, también llamado *financiación ajena*, es el conjunto de recursos financieros puestos a disposición de la empresa por terceros. Estos dan lugar al nacimiento de unas obligaciones de pago o deudas.

- **Pasivo no corriente o Pasivo a largo plazo.** Incluye las deudas y obligaciones de la empresa con un periodo de vencimiento superior a un año.
- **Pasivo corriente o Pasivo a corto plazo.** Está formado por las deudas y obligaciones contraídas por la empresa con un periodo de vencimiento inferior a un año. Por ejemplo, deudas con proveedores de tres meses de duración, préstamos o créditos a corto plazo, etc.

3.2.4. Cómo se representa un balance

El balance se representa gráficamente en dos columnas paralelas: una representa el Activo y la otra, la suma del Neto patrimonial y el Pasivo.

Los elementos de cada una de estas masas patrimoniales se ordenan en el balance del siguiente modo:

- El Activo se ordena de menor a mayor liquidez.
- El Pasivo y el Neto se ordenan de menor a mayor exigibilidad. La exigibilidad está relacionada con el vencimiento de la deuda, de manera que, cuanto más largo sea el periodo de vencimiento, menor será su exigibilidad.



Vocabulario

Liquidez

Cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor.

Solvencia

Es la capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas a corto y largo plazo, gracias a la garantía de sus inversiones (su Activo).



3.2.5. El balance abreviado

Los modelos de cuentas anuales, cuya presentación es obligatoria, se establecen en el Plan General Contable. El PGC permite formular un balance abreviado (y también una memoria abreviada) a las sociedades que durante dos ejercicios consecutivos reúnan, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, al menos dos de las circunstancias siguientes:

- Las partidas del Activo no son superiores a 4 000 000 €.
- El importe neto de la cifra de negocios no es superior a 8 000 000 €.
- El número medio de trabajadores empleados en el ejercicio no es superior a 50.

Balance de previsión

Es conveniente elaborar un balance de previsión antes de iniciar la actividad empresarial, en el que se muestren los valores económicos que se esperan obtener al cierre del primer ejercicio económico, y que permita saber si la empresa tiene una estructura financiera equilibrada.

Ejemplo

Una empresa ha elaborado el siguiente balance de previsión, antes de iniciar su actividad empresarial:

ACTIVO		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
A) ACTIVO NO CORRIENTE	358 500	A) PATRIMONIO NETO	240 000
I. Inmovilizado intangible		Capital social	200 000
Propiedad industrial	27 000	Reserva legal	40 000
II. Inmovilizado material			
Construcciones	320 000	B) PASIVO NO CORRIENTE	122 000
Mobiliario	20 500	Deudas a largo plazo con entidades de crédito	122 000
Amortización acumulada inmovilizado material	(-9 000)		
B) ACTIVO CORRIENTE	12 700	C) PASIVO CORRIENTE	9 200
I. Existencias		Deuda a corto plazo	7 700
Mercaderías	5 000	Proveedores	1 500
II. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar			
Clientes	4 400		
VI. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes			
Bancos	2 500		
Caja	800		
TOTAL ACTIVO	371 200	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	371 200

Actividades

4. Clasifica los elementos patrimoniales y elabora el balance de situación de la empresa, tomando como modelo el ejemplo anterior:

- Debe 11 000 € a sus proveedores; la deuda vence en los próximos 90 días.
- La aportación inicial que realizaron los socios fue de 70 000 €.
- La deuda de los clientes con la empresa asciende a 1 600 €; se cobrará en 60 días.
- Este año la empresa ha dejado sin distribuir entre sus accionistas 15 000 € de beneficios, que se destinará a reservas.
- Tiene una furgoneta que destina al traslado de sus productos, valorada en 28 000 €.
- El local donde la empresa realiza su actividad productiva es de su propiedad y está valorado en 120 000 €.
- Tiene un préstamo de 100 000 € a 10 años con una entidad crediticia.
- En el almacén tiene mercancías cuyo coste de adquisición fue de 4 000 €.
- En la cuenta corriente de la empresa hay 2 500 € y en caja guardan 1 000 €.
- Tiene una deuda con una entidad financiera por valor de 5 000 € y su plazo de devolución es de 10 meses.
- Posee maquinaria valorada en 44 000 €.
- Se estima que la pérdida de valor del inmovilizado material es de 10 000 €.



3.3. La cuenta de pérdidas y ganancias

La cuenta de pérdidas y ganancias (PyG), también denominada *cuenta de resultados*, es un documento contable cuyo objetivo es conocer el resultado económico del ejercicio (beneficios o pérdidas), que se obtendrá hallando la diferencia entre los ingresos y los gastos del periodo.

Los elementos que se registran en la cuenta de pérdidas y ganancias son:

- **Ingresos.** Son los incrementos del Patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio económico. Estos incrementos pueden deberse a dos motivos:
 - Un aumento del valor de los elementos del Activo o la adquisición de nuevos elementos de Activo.
 - Una disminución del valor de los elementos del Pasivo, siempre que no tengan su origen en aportaciones (monetarias o no) de los socios o propietarios.
- **Gastos.** Son los decrementos en el Patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio económico. Pueden ser de dos tipos:
 - Una disminución del valor de los elementos del Activo o elementos del Activo que dejan de pertenecer a la empresa.
 - Un aumento del valor de los pasivos, siempre que no tengan su origen en distribuciones (monetarias o no) a los socios o propietarios en su condición de tales.



Los resultados que puede ofrecer la cuenta de PyG son:

- **Beneficio:** representa el incremento de valor neto que ha experimentado la empresa como consecuencia de las operaciones desarrolladas durante el ejercicio. Estas operaciones han permitido a la empresa compensar los gastos producidos y, además, han generado un excedente que aumenta el valor de la inversión realizada al inicio de la actividad.
- **Pérdida:** representa una disminución del valor de la empresa. En las operaciones de la empresa no se ha podido recuperar el gasto producido a lo largo del ejercicio y, por tanto, al finalizar este, el valor de la empresa es menor que la inversión realizada al iniciar el ejercicio.

El resultado de la cuenta de PyG modifica el valor patrimonial de la empresa, que aumentará en caso de beneficio y disminuirá si hay pérdidas.

Ubicación en el balance de la cuenta de PyG

El resultado de la cuenta de PyG se ubica dentro del Patrimonio neto del balance con signo positivo si hay beneficios, y con signo negativo o entre paréntesis si hay pérdidas.

La cuenta de pérdidas y ganancias no solo proporciona información sobre el resultado de la empresa, sino también sobre las causas de este resultado.

Es importante señalar que el resultado de la cuenta de PyG es relativo y representa una magnitud temporal (referida a un ejercicio económico). El cálculo del resultado de cada ejercicio se halla sin tener en cuenta los resultados anteriores. Por eso es bueno comparar los importes de ejercicios consecutivos.



El PGC presenta un modelo de cuenta de PyG abreviada que puede ser utilizado por las pymes y por aquellas sociedades en las que, a la fecha de cierre del ejercicio, concurren, al menos, dos de las circunstancias siguientes:

- Que el total de las partidas del Activo no supere los 11 400 000 €.
- Que el importe neto de su cifra anual de negocios no supere los 22 800 000 €.
- Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no sea superior a 250.

Este modelo comprende los siguientes apartados:

- **Resultado de explotación.** Se obtiene al comparar los ingresos y los gastos generados por la actividad habitual de la empresa (incluye la contabilización de los beneficios y pérdidas extraordinarias).
- **Resultado financiero.** Es la diferencia entre los ingresos y los gastos de tipo financiero. Muestra la influencia de las actividades financieras de la empresa sobre sus resultados.
- **Resultado del ejercicio.** Se obtiene deduciendo el impuesto sobre sociedades de los beneficios, es decir, aplicando el tipo correspondiente sobre la base imponible, que es el resultado antes de impuestos (BAI).

Cuenta de pérdidas y ganancias abreviada		
	Año 20XX	Año 20XX-1
1. Importe neto de la cifra de negocios		
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación		
3. Trabajos realizados por la empresa para su Activo		
4. Aprovisionamientos		
5. Otros ingresos de explotación		
6. Gastos de personal		
7. Otros gastos de explotación		
8. Amortización del inmovilizado		
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras		
10. Excesos de provisiones		
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado		
A) Resultado de explotación o beneficios antes de intereses e impuestos (BAI): 1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11		
12. Ingresos financieros		
13. Gastos financieros		
14. Variación de valor razonable en instrumentos financieros		
15. Diferencias de cambio		
16. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros		
B) Resultado financiero: 12 + 13 + 14 + 15 + 16		
C) Resultado antes de impuestos o beneficio antes de impuestos (BAI): A) + B)		
17. Impuestos sobre beneficios		
D) Resultado del ejercicio: C) + 17		

La mecánica de la cuenta de PyG

A todas las partidas les corresponderá un importe (aunque sea cero).

Su estructura no se podrá modificar de un ejercicio a otro, salvo casos excepcionales que se indicarán en la Memoria.

Se podrán añadir nuevas partidas si su contenido no aparece en los modelos oficiales, y también establecer subdivisiones más detalladas de las mismas o agrupaciones si representan importes poco relevantes.

Activo no corriente Inmovilizado intangible Inmovilizado material Inversiones inmobiliarias Inversiones financieras a l/p (- Amortización acumulada del inmovilizado)	Neto patrimonial Resultado del ejercicio
Activo corriente Disponible Realizable Tesorería	Pasivo no corriente
En el balance, la amortización acumulada corrige el valor del Activo no corriente. En la cuenta de PyG la amortización se imputa como un gasto.	Pasivo corriente Cuenta de PyG = Ingresos - gastos. El resultado de la cuenta de PyG se lleva a) Neto del balance.

Ejemplo

Es conveniente elaborar una cuenta de pérdidas y ganancias de previsión antes de iniciar la actividad empresarial para conocer qué elementos componen los ingresos y gastos de la futura empresa y el posible resultado del ejercicio.

Los socios de la empresa ENTRESIERRAS, SA, han elaborado la siguiente cuenta de PyG de previsión:

Sueldos y salarios.....	17 500 €
Compras de mercaderías.....	14 800 €
Amortización del inmovilizado material.....	1 200 €
Alquiler del local donde se realiza la actividad productiva.....	9 000 €
Ventas de mercaderías.....	51 200 €
Beneficios procedentes del inmovilizado material.....	1 400 €
Intereses por préstamos a largo plazo.....	650 €
Beneficios procedentes de inversiones financieras.....	825 €
Ingresos por servicios diversos.....	200 €

Cuenta de pérdidas y ganancias	
	Año 20XX
1. Importe neto de la cifra de negocios	51 200
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0
3. Trabajos realizados por la empresa para su Activo	0
4. Aprovisionamientos	(-14 800)
5. Otros ingresos de explotación	1 400 + 200 = 1 600
6. Gastos de personal	(-17 500)
7. Otros gastos de explotación	(-9 000)
8. Amortización del inmovilizado	(-1 200)
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0
10. Excesos de provisiones	0
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0
A) Resultado de explotación o beneficios antes de intereses e impuestos (BAII): 1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11	10 300
12. Ingresos financieros	825
13. Gastos financieros	(-650)
14. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0
15. Diferencias de cambio	0
16. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0
B) Resultado financiero: 12 + 13 + 14 + 15 + 16	175
C) Resultado antes de impuestos o beneficio antes de impuestos (BAI): A) + B)	10 475
17. Impuestos sobre beneficios	15 %* de 10 475 = (- 1 571,25)
D) Resultado del ejercicio: C) + 17	8 903,75

* Las entidades de nueva creación que realicen actividades económicas tributarán, en el primer periodo impositivo en que la base imponible resulte positiva y en el siguiente, al tipo del 15 %, excepto si, de acuerdo con la ley, deben tributar a un tipo inferior (Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto de Sociedades).

El resultado que esperan obtener es positivo (beneficios), si bien deberían prestar atención a los gastos de explotación, porque parecen bastante elevados en comparación con los ingresos de explotación. Por otro lado, un signo positivo indica que los ingresos financieros superan ligeramente los gastos financieros, a pesar de tratarse de una empresa de nueva creación que ha tenido que recurrir a la financiación ajena.

4. El plan de inversiones

Como decíamos al inicio de esta unidad, el emprendedor ha de estimar cuánto dinero debe invertir para poner en marcha un negocio, antes de iniciarlo, y analizar si los futuros ingresos le compensarán. Para ello, elaborará un plan de inversiones y un plan de financiación.

El plan de inversiones incluye todos los elementos que necesita la empresa para realizar su actividad; por lo tanto, refleja en qué va a emplear el dinero que tiene al inicio.

Por lo general, se suele invertir en:

- Local, almacenes o naves.
- Mobiliario.
- Maquinaria y herramientas.
- Vehículos (automóviles, furgonetas o camiones).
- Equipos informáticos y software (programas informáticos, antivirus, etc.).
- Página web.
- Materias primas.
- Envases y embalajes.
- Una patente: es el derecho a explotar en exclusiva un invento susceptible de aplicación industrial o un procedimiento de fabricación, aun cuando utilice o esté compuesto de materia biológica.

Patente

La patente se solicita ante el Registro de Patentes y su duración es de 20 años im-prorrogables.

El registro de una patente confiere a su titular el derecho exclusivo de utilización y, en el caso de que otra persona la usara, podrá pedir una indemnización por daños y perjuicios.



Actividades

5. Elabora el plan de inversiones y relaciónalo con el Activo del balance. Coloca cada uno de los elementos siguientes en el apartado correspondiente del balance:

- | | | |
|------------------------------|-----------------------------|--|
| ■ El local de la empresa. | ■ Página web de la empresa. | ■ Una patente. |
| ■ Mobiliario diverso. | ■ Materias primas. | ■ 3000 € en un depósito bancario a la vista. |
| ■ Maquinaria y herramientas. | ■ Envases y embalajes. | ■ Equipos informáticos y software (programas informáticos, antivirus, etc.). |
| ■ Una furgoneta. | ■ 2000 € en caja. | |

Plan de inversiones Cuantía (€)
Activo no corriente
Inmovilizado intangible
Inmovilizado material
Activo corriente
Existencias
Inversiones financieras a corto plazo
Efectivo

5. El plan de financiación

Emprendedoras de éxito |

Pilar Manchón Portillo

Cofundadora de la compañía INDISYS (Intelligent Dialogue Systems) y doctora en Lingüística Computacional. Pilar obtuvo 5 millones de euros en capital y subvenciones que le permitieron desarrollar y expandir su negocio internacionalmente en Chile, Reino Unido, Italia, Argentina y Nueva Zelanda.

Fue la encargada de dirigir y aplicar la estrategia con la cual INDISYS se convirtió en líder de mercado.

Antes de empezar una aventura empresarial, es conveniente elaborar un plan de financiación.

El plan de financiación analiza y determina las fuentes de financiación de la empresa, es decir, de dónde van a obtener los socios el dinero para realizar sus inversiones.

Las distintas vías para adquirir ese dinero se conocen por el nombre de **fuentes de financiación**, que se reflejan en el Pasivo y el Neto patrimonial del balance.

Las fuentes de financiación indican de dónde van a obtener los socios el dinero para realizar sus inversiones.

Según su permanencia en la empresa

A corto plazo: recursos cuyo plazo de devolución es inferior a un año.

A largo plazo: recursos cuyo plazo de devolución es superior a un año.

Corto plazo: los proveedores permiten posponer el pago, normalmente durante 30, 60 o 90 días.

Largo plazo: los bancos pueden conceder créditos por periodos largos (a 2, 5 o 10 años vista).

Por su titularidad

Recursos propios: los que la empresa no tiene que devolver.

Recursos ajenos: los que la empresa tiene que devolver.

Ejemplo: la empresa no devuelve a los socios el capital inicial aportado (lo compensa repartiendo entre ellos su beneficio anual); en cambio, debe devolver puntualmente el dinero que le presta el banco.

Según su procedencia

Recursos externos: los que no se generan en el proceso productivo.

Recursos internos: los generados por la propia empresa, a través de su proceso productivo (y que son reinvertidos en ella).

Ejemplo: cuando una máquina se ha comprado con el beneficio obtenido de la venta de los productos de la empresa, decimos que su financiación ha sido **interna**; por el contrario, si se ha pagado con el dinero obtenido de la emisión de nuevas acciones, su financiación ha sido **externa**.

Actividades

6. Clasifica las siguientes fuentes de financiación conforme a los tres criterios descritos. Trabaja en tu cuaderno.

Fuentes de financiación	Permanencia	Titularidad	Procedencia
Crédito a 90 días de los proveedores.			
Crédito a 5 años concedido por un banco.			
Las aportaciones de los socios al capital social de la empresa.			
Parte del beneficio obtenido por la empresa en el ejercicio económico se retiene para comprar nueva maquinaria.			



5.1. Fuentes de financiación propias

Las fuentes de financiación propias son aquellas que la empresa no tiene que devolver.



La capitalización por desempleo

Los socios pueden solicitar la capitalización de la prestación por desempleo, que consiste en pedir el importe íntegro de la prestación por desempleo contributiva de una sola vez y de forma adelantada.

Para poder solicitarla toda de una vez se exigen unos requisitos:

- Destinar el dinero a una empresa recién creada o constituida en los 12 meses anteriores.
- Tener, al menos, 3 meses de prestación pendiente de percibir.

El importe se podrá destinar a pagar gastos de constitución y puesta en funcionamiento de la entidad, tasas, servicios de asesoramiento o cursos de formación relacionados con la actividad que se va a emprender.

5.2. Fuentes de financiación ajenas

Las fuentes de financiación ajenas son aquellas que la empresa debe devolver, normalmente, pagando un precio por su disfrute.

5.2.1. Préstamos y créditos

Mediante un préstamo, una entidad financiera concede al cliente una cantidad determinada de dinero, que le entrega de forma simultánea a la firma del contrato. Durante un periodo de tiempo prefijado, la empresa irá devolviendo, en pagos periódicos, la cuantía del préstamo más los intereses correspondientes a la totalidad del importe.

Otra posibilidad es la que se ofrece a través de una línea de crédito, mediante la cual una entidad financiera concede la posibilidad de disponer de dinero, hasta una cantidad límite y durante un plazo prefijado. La empresa devolverá el dinero retirado y pagará intereses, periódicamente, solo por el capital dispuesto, no por la totalidad del importe del crédito concedido.

Sociedades de capital riesgo (SCR)

Son empresas que se dedican a financiar temporalmente a pymes innovadoras y con probabilidades de éxito aportando dinero, apoyo en la gestión y sus contactos. La forma de operar es la siguiente: la sociedad de capital riesgo compra parte de las acciones o participaciones de la pyme (y se convierte así en socio), normalmente sin cobrarle ninguna cantidad por colaborar en la dirección y la gestión. Obtiene su beneficio de la plusvalía que se genera al vender las acciones de la empresa financiada, cuando ha finalizado su proyecto de colaboración. De este modo, la SCR solo obtendrá beneficios si consigue revalorizar la pyme.

Business angels

Son personas físicas que quieren invertir su dinero en proyectos empresariales de otras personas y en los que se vislumbra un alto potencial de éxito.

Los business angels se integran como socios, ya que aportan capital y, en ocasiones, sus conocimientos y experiencia en la gestión de empresas, aunque no suelen llegar a involucrarse en el día a día.



Ejemplo

Un banco concede un préstamo a María por valor de 50 000 €, que terminará de devolver en un plazo de 5 años. Todos los meses, María devolverá una cantidad, compuesta por el capital que tiene que devolver más los intereses.

El interés de los préstamos y créditos depende de diversas variables, entre las cuales se encuentran:

a) **La duración del préstamo:** cuanto mayor sea su duración, mayor será el tipo de interés que habrá que pagar.

b) **El riesgo de impago del cliente:** si la fiabilidad del cliente es baja, la entidad financiera podría aplicar un tipo de interés más alto.

c) **El pago de comisiones** de apertura, de cancelación, de gestión, de estudio...

Vocabulario

Aval

Mediante un aval, una persona o entidad se compromete a pagar al banco la cantidad que el tomador del préstamo o crédito ha abonado.

Sociedades de garantía recíproca

El problema con el que se encuentran la mayoría de los emprendedores al solicitar un préstamo o un crédito es que los bancos suelen pedir un aval.

En estos casos se puede recurrir a las sociedades de garantía recíproca (SGR), que se dedican a avalar a las pequeñas y medianas empresas (pymes), para facilitar que el banco les conceda un préstamo.

Antes de avalar a una pyme, la SGR estudia la viabilidad del proyecto empresarial. Si pasa el análisis con éxito, la empresa podrá integrarse como socia de la SGR y, de este modo, será avalada por ella. Además, esta sociedad le proporcionará asesoramiento y le ayudará a negociar con los bancos mejores condiciones crediticias que las que conseguiría la pyme por sí misma.

5.2.2. Créditos de los proveedores

Los proveedores suelen conceder a las empresas aplazamientos de pago de 30, 60, 90 o 120 días. Esto supone, de hecho, una financiación gratuita, puesto que durante ese plazo la empresa dispone de un dinero que puede invertir para obtener una rentabilidad adicional. Esto se denomina *crédito de los proveedores*.

Ejemplo

Los grandes supermercados compran a sus proveedores un volumen inmenso de los productos que venden (muy superior al del pequeño comercio), por lo que pueden negociar importantes descuentos y mayores aplazamientos en el pago. Estos supermercados pueden permitirse aplicar grandes descuentos a sus productos, y reducir así su margen de beneficios (o incluso perder dinero, en ocasiones), porque:

- Lo compensan invirtiendo el dinero que aún no han pagado a los proveedores (lo que les permite obtener una rentabilidad adicional).
- Consiguen vender la mercancía antes de haber abonado su importe a los proveedores, de modo que pagan su precio con los ingresos que obtienen de la venta.





5.2.3. El crowdfunding

Crowdfunding es la denominación utilizada para referirse a la financiación colectiva, normalmente *online*. Permite conseguir los recursos económicos necesarios para sacar un proyecto adelante y, además, involucrar a los consumidores desde el origen hasta el resultado final del producto o la causa que se defiende.

En el **crowdfunding** existen tres sujetos o partes diferenciadas:

- Las personas que buscan la financiación para su proyecto (emprendedores y creativos).
- Las personas que aportan fondos (financiadores).
- La plataforma tecnológica que facilita el contacto entre los dos anteriores. En la mayoría de los casos, las tareas de selección de los proyectos se llevan a cabo a través de esta plataforma, que también puede ofrecer un servicio de asesoramiento, por lo que puede cobrar una comisión.

Financiación de plataformas de crowdfunding

Algunas plataformas de **crowdfunding** establecen un objetivo de financiación; por ejemplo, conseguir 60 000 €. Si se cumple, el emprendedor puede retirar el dinero obtenido, dejando para la plataforma un porcentaje en concepto de comisión de remuneración. Si no se cumple el objetivo, el dinero se devuelve a los participantes y el emprendedor no percibe nada.

En otras plataformas todas las contribuciones, salvo la comisión correspondiente, se entregan al emprendedor aunque no se haya logrado el objetivo.

Ejemplo

MUSIC FINGERS es una empresa tecnológica con sede en Madrid, que ha desarrollado un dispositivo que, al conectarse a una aplicación móvil, permite crear y tocar tus canciones favoritas simplemente con los dedos. Es inalámbrico y muy ligero.

El equipo lo integran cuatro personas que, en conjunto, han desembolsado 100 000 €. Antes de lanzar el producto al mercado, testaron la idea comercialmente. Sin embargo, la validación la están consiguiendo a través de una campaña de **crowdfunding** de recompensa, puesta en marcha en la plataforma Kickstarter con la que esperan alcanzar la suma de 25 000 € antes de acometer los procesos de fabricación, logística y distribución del producto.

Ya con el producto en el mercado, la vía para monetizar será, por un lado, la venta directa de los dispositivos y, por otro, la oferta de contenidos de pago a través de la app, para que los usuarios puedan tocar y hacer su propia versión de sus temas favoritos.

5.2.4. Contratos y servicios financieros

Estos contratos ayudan a las empresas a cubrir sus necesidades financieras:

- El **leasing**: es un contrato por el que una empresa alquila a otra un bien mueble o inmueble, con la opción de comprarlo al finalizar el periodo pactado; la empresa arrendataria podrá adquirirlo mediante el pago de un valor residual establecido en el contrato.
- El **renting**: consiste en alquilar un equipo, por un periodo de tiempo determinado, a cambio de una renta periódica. El pago de la renta incluye el derecho al uso del bien, el mantenimiento de este y un seguro que cubre posibles siniestros. Al vencimiento de la operación, no suele ofrecerse la opción de compra, sino la renovación del contrato o firmar otro contrato de **renting** sobre un bien más moderno.

Factoring

Es un contrato por el cual una empresa cede o vende las deudas que su clientela ha contraído con ella a una entidad financiera, denominada **sociedad factor**. Esta sociedad factor adelanta a la empresa el valor de dicha deuda a cambio del pago de unos intereses y comisiones.

De este modo, la empresa obtiene liquidez inmediata sin necesidad de esperar al vencimiento de los préstamos que ha concedido a sus clientes. A partir de ese momento, la sociedad factor se encarga de gestionar y cobrar dichos préstamos. En ocasiones, también asume el riesgo de impago (modalidad **factoring sin recurso**).

Ejemplo

En la actualidad, la mayoría de las empresas adquieren los automóviles que ponen a disposición de sus directivos mediante un contrato de **renting**, en lugar de comprarlos. La razón es que los coches se deprecian rápidamente y en pocos años quedan obsoletos, tanto en diseño como en prestaciones.



Ayudas y subvenciones

- Ayudas directas a la contratación de personal.
- Bonificación de las cuotas empresariales a la Seguridad Social.
- Incentivos fiscales.
- Ayudas financieras.
- Asesoría empresarial.
- Ayudas para poder incorporar nuevas tecnologías.
- Ayudas para formación.
- Ayudas a la innovación, a la investigación y al desarrollo, etc.

5.2.5. Ayudas y subvenciones

Las ayudas y subvenciones forman parte de las políticas de apoyo al tejido empresarial y de fomento de las iniciativas innovadoras. La mayor parte de los fondos provienen de las Administraciones públicas (de la Unión Europea, de la Administración central, de las comunidades autónomas o de entidades locales, como ayuntamientos o diputaciones provinciales).

Los requisitos y el plazo para solicitarlas se publican en el boletín oficial correspondiente, que puede ser el Boletín Oficial del Estado (BOE), el boletín oficial de una comunidad autónoma o un boletín provincial. Es preciso leer detenidamente cada convocatoria para informarse bien acerca de las condiciones.

Podemos distinguir entre:

- **Ayudas:** se conceden créditos a las empresas a un tipo de interés más barato.
- **Subvenciones:** no hay necesidad de devolver el importe prestado (son más bien fuentes propias).

Algunas entidades financieras o sus fundaciones también conceden ayudas y subvenciones a las empresas.

Hay que documentarse e informarse bien para encontrar las ayudas y subvenciones que mejor encajan en nuestro proyecto de empresa. Si se encuentran varias, se debe analizar si son compatibles o seleccionar la más beneficiosa. Una vez localizadas las subvenciones que nos interesan, hay que cumplir todos los trámites formales que exigen y tener en cuenta que tardan tiempo en hacerse efectivas. Posteriormente, la entidad que la ha concedido suele realizar un seguimiento de la empresa y del uso de la ayuda durante unos años.

Actividades

7. ¿Qué diferencia hay entre un préstamo y una línea crediticia?
8. Busca en internet alguna ayuda o subvención, preferiblemente relacionada con la actividad empresarial y que esté vigente en la actualidad. Puedes encontrar información en las siguientes páginas web:
 - Ventanilla única empresarial: <http://bit.ly/vent_unica>.
 - Instituto de Crédito Oficial: <www.ico.es>.
 - Instituto de la Mujer: <www.inmujer.gob.es>.
 - <www.expansion.com>, en el buscador, escribir «subvenciones».
 - Asociación de Jóvenes Empresarios de la Comunidad de Madrid: <<http://ajemadrid.es/>>.
9. Copia en tu cuaderno la siguiente tabla y clasifica las fuentes de financiación en propias y ajenas:

Fuentes de financiación	Propias	Ajenas
Crédito a 8 meses concedido por un banco.		
Parte del beneficio obtenido por la empresa en el ejercicio económico se retiene para comprar nueva maquinaria.		
Una subvención estatal.		
Un socio aporta el importe de la prestación por desempleo.		