1. Resumen Tema 7.3 y 8

1.1. Contenido

- 1. Resumen Tema 7.3 y 8
 - 1.1. Contenido
 - 1.2. Analisis de costes
 - 1.2.1. A) Umbral de rentabilidad (o punto muerto)
 - 1.2.2. B) Calculo de beneficios y precios de venta a partir de costes
 - 1.3. La inversion y los gastos iniciales
 - 1.3.1. A) Las inversiones
 - 1.3.2. A) Gastos iniciales
 - 1.4. La financiacion de la empresa
 - 1.5. Fuentes de financiacion propias
 - 1.5.1. A) Aportaciones de los socios
 - 1.5.2. B) Inversores
 - 1.5.2.1. B1) Business angels
 - 1.5.2.2. B2) Sociedades de Capital de Riesgo
 - 1.5.3. C) Autofinanciacion
 - 1.6. Fuentes de financiacion ajenas
 - 1.6.1. A) El prestamo bancario
 - 1.6.2. B) El credito bancario

1.2. Analisis de costes

Costes fijos: No dependen del nivel de actividad de la empresa, son una cantidad fija independiente de la produccion. **Ejemplos:**

- Alquiler de local, seguros de local, gastos limpieza.
- Gastos de luz, agua, telefono e internet. (Siempre que no tengan que ver con la produccion)
- Gasto en publicidad y promocion del producto.
- Material de oficina y gastos en comunicaciones.

Costes variables: Dependen del nivel de actividad de la empresa, cuanto mas se fabrica/vende mas costes variables. **Ejemplos:**

- Compra de mercancias o materias primas necesarias.
- Gasto en herramientas y utensilios necesarios para la produccion.
- Transporte de los productos al punto de venta.

1.2.1. A) Umbral de rentabilidad (o punto muerto)

Umbral de rentabilidad: Nivel de ventas a partir del cual se empiezan a obtener beneficios, o nivel de ventas con el cual se cubren los gastos y el beneficio es 0.

Calcular el umbral de rentabilidad: Los ingresos totales son: IT = precio x cantidad que vendemos. IT = P $\times Q$ Los costes totales de son la suma de costes fijos y costes variables. $CT = CF + CVU \times Q$ Al igualar IT

= CT para calcular el umbral de rentabilidad tendremos: $P \times Q = CF + CVU \times Q$ Si despejamos la Q, tenemos la siguiente formula: $Q^* = CF/(P - CVU)$

1.2.2. B) Calculo de beneficios y precios de venta a partir de costes

```
Beneficios Beneficio = ingresos totales - costes totales. B = IT - CTO lo que es lo mismo B = (P \times Q) - (CF + CVU \times Q)
```

Precio de venta Tenemos 2 precios de venta:

- Precio tecnico.
- Precio de venta.

Precio tecnico Es aquel precio que permite cubrir todos los costes, tanto fijos como variables. Pt = CT/Q

Precio de venta Es el precio que obtenemos sumando al precio tecnico, el margen que queremos ganar. PV = $Pt \times (1 + margen)$

1.3. La inversion y los gastos iniciales

Inversion: Es la compra de un bien o un derecho que es duradero eb la empresa y que va a usarse durante mas de un año. **Gasto:** Es la compra de un bien, de un servicio o de un derecho, que la empresa va a consumir de forma inmediata.

1.3.1. A) Las inversiones

INVERSIONES
Local
Instalaciones
Mobiliario
Maquinaria
Herramientas y utiles
Vehiculos
Equipos informaticos
Programas informaticos
Patentes, marcas

1.3.2. A) Gastos iniciales

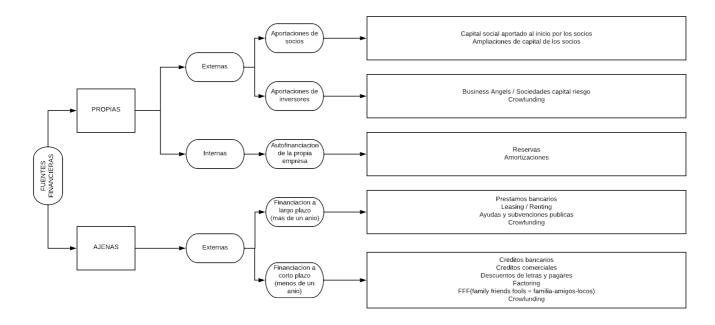
GASTOS INICIALES
Gastos de contribucion
Gastos de lanzamiento
Alquiler de locales

GASTOS INICIALES	
Sueldos y seguridad social	
Suministros	
Servicios profesionales	
Material de oficina	
Stock minimo a la venta	

Gastos financieros

1.4. La financiacion de la empresa

Financiacion: Es la obtenciond e recursos economicos para hacer frente a las inversiones y gastos de empresa. (Hace referencia a de donde obvtengo el dinero para poder pagar las inversiones y los gatos que requiere la empresa)



1.5. Fuentes de financiacion propias

Son los recursos "propios" con que cuenta la empresa y que por tanto no hay que devolver a nadie, se califican en:

- Externas: Aquellas que siendo propiedad de la empresa han sido aportadas por los socios o por inversores.
- Internas o autofinanciacion: Aquellas que consigue la empresa a traves de su propia actividad.

1.5.1. A) Aportaciones de los socios

Las empresas se crean por que una o varias persionas llamadas **socios, aportan un capital inicial** para que comience la actividad. esta aportacion puede ser **en dinero o tambien en bienes**. El capital puede sufrir variaciones, los socios pueden volver a aportar capital *(ampliacion de capital)* o incluso pueden **aparecer nuevos socios.**

1.5.2. B) Inversores

1.5.2.1. B1) Business angels

Business angels: Son inversores individuales que ofrecen capital, sus conocimientos tecnicos y su red de contacos a pequeñas empresas que se encuentran en fase inicial. Se diferencia del mero prestamista en que ofrece al emprendedor ademas del capital su experiencia profesional, contactos y ayudas estrategicas.

Objetivo: Obtener una plusvalia o rendimiento a medio plazo (3 a 5 años) al revender su aportacion.

Tipos de empresas que financian:

- Emprendedores que quieren **poner en marcha un proyecto** (capital semilla).
- Empresas que se encuentran al **inicio de su actividad**, start-up *(capital de inicio)*.
- Empresas que tienen que afrontar una fase de crecimiento (expansion de capital).

1.5.2.2. B2) Sociedades de Capital de Riesgo

Sociedades de Capital Riesgo: Son empresas que participan en el capital de otras empresas, en la fase inicial o en empresas ya en funcionamiento que tienen un gran potencial de crecimiento y de rentabilidad pero son un gran riesgo. Su diferencia con los business angels es que son empresas que realizan una mayor aportacion de capital y asumen mucho mas riesgo.

Objetivo: El objetivo es que **la empresa crezca y se consolide**, y en un plazo de 2 a 8 años vender su participacion y **obtener una plusvalia**.

1.5.3. C) Autofinanciacion

Es la financiacion que realiza la empresa **a traves de su propia actividad empresarial**, por la marcha del negocio. **Hay dos tipos:**

- Reservas: Cuando la empresa de sus beneficios, una parte se queda sin repartir y se mantiene en la empresa.
- Amortizaciones: Es la perdida de valor de un bien de inversion (+ 1 año) por uso o por quedarse obsoleto. Esta perdida de valor se refleja como un gasto en la empresa, de manera que los socios se reparten menos beneficios y ese dinero queda en la empresa sin repartir.

1.6. Fuentes de financiacion ajenas

Son aquellas que **suponen una deuda** para la empresa ya que han de devolverse. Estas fuentes se clasifican en **largo plazo** $(+1 \ a\tilde{n}o)$ o **corto plazo** $(-1 \ a\tilde{n}o)$.

1.6.1. A) El prestamo bancario

Es una de las **fuentes mas utilizadas** para financiar **grandes cantidades de dinero** que deben **devolverse en varios años**.

Caracteristicas:

CARACTERISTICAS

Capital
Tipo de interes
Intereses del prestamo
Cuota
Comision de apertura y de estudio
T.A.E.
Comision de cancelacion o amortizacion anticipada
Plazo de devolucion
Avalista
Seguros de vida

1.6.2. B) El credito bancario

Es la puesta a disposicion de una cantidad de dinero en una cuenta, de la cual la empresa pagara intereses por las cantidades que vaya sacando de la cuenta. Sin embargo, suelen establecerse unos intereses por las cantidades utilizadas y otro interes menor por la cantidad no utilizada. El plazo suele ser entre 6 meses y 1 año, por ello se considera financiacion a corto plazo.

Diferencias entre prestamo y credito:

Prestamo	Credito
El importe total se entrega el primer dia.	Se pone a disposicion una cantidad, la cual podra utilizarse o no.
Se pagan iontereses por toda la cantidad del prestamo.	Se pagan intereses por la cantidad utilizada. Por la no utilizada se pagan intereses menores.
Es a largo plazo, entre 2 y 8 años	Es a corto plazo, entre 6 meses y 1 año, se puede pactar su renovacion.
Se utiliza para financiar inversiones o bienes de larga duracion.	Se utiliza para comprar las mercaderias que se van a vender o necesidades temporales de liquidez.