# UNIDAD 5. DOCUMENTACIÓN BASICA DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

1. LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA EN LA EMPRESA.

La gestión administrativa de la empresa se encarga de que dicho proceso se haga de la manera más eficaz y eficiente posible, para lo que ha de cumplir una serie de premisas:

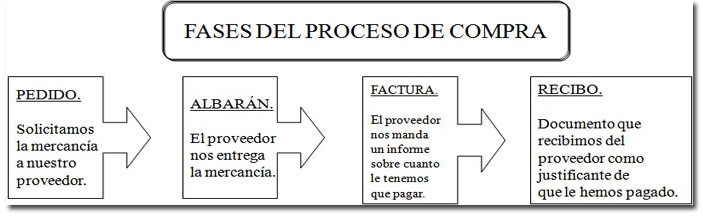
* **El proceso ha de ser oportuno.** Es decir, no han de producirse demoras en otros departamentos como consecuencia de una inadecuada gestión administrativa de la empresa.
* **El proceso ha de minimizar los costes.** Para ello, se buscarán la simplificación y la utilidad de la información generada.
* **El proceso ha de ser riguroso y seguro**, tanto en el contenido de la información como en la confidencialidad de los datos.

Los diferentes departamentos o áreas funcionales de la empresa realizarán diferentes procesos administrativos.

1. EL PROCESO DE COMPRAVENTA EN LA EMPRESA.

El proceso administrativo seguirá, en general, el siguiente flujo:

1. Se detecta la necesidad por parte del cliente, que realiza el correspondiente pedido, que envía al vendedor.
2. El vendedor entrega la mercancía solicitada por el cliente en el lugar acordado junto con el albarán de entrega.
3. El vendedor presenta la factura de la entrega realizada y el comprador abona su importe en el plazo estipulado y mediante el medio de pago convenido.
4. El vendedor, una vez recibido el importe de la venta, emite un recibo justificante del pago.



# DOCUMENTOS RELACIONADOS CON EL PROCESO DE COMPRAVENTA.

# El pedido

Independientemente de la inexistencia de un modelo estandarizado, es necesario que en todo pedido consten, como mínimo, los siguientes elementos:

* Número del pedido, lugar y fecha en que se efectúa.
* Identificación de la empresa que realiza el pedido.
* Identificación de la empresa a la que se formula el pedido.
* Condiciones del pedido (dirección de envío, fecha y forma de pago, gastos de envío,

etc.).

* Descripción de los artículos solicitados en el pedido (número de referencia, cantidad, importe unitario e importe total).
* Firma de la persona que formula el pedido.

# El albarán

* Fecha y firma de la persona que recibe la mercancía. Se emitirán el original y tres copias del albarán:
* El original para el comprador.
* Una copia para el almacén como justificante de salida de la mercancía.
* Una copia para el departamento comercial.
* Una copia que el comprador debe firmar dando su conformidad y que entrega al transportista que lleva la mercancía.

# La factura

Por imperativo legal los empresarios deben conservar las copias de las facturas, tiques o vales emitidos por ellos, así como los recibidos de sus proveedores durante un tiempo de 6 años.

Las facturas correspondientes a compras de bienes de inversión deberán conservarse durante 10 años; cuando se trate de adquisiciones de terrenos o edificaciones el plazo será de 15 años.

La administración tributaria no exige la expedición de factura siempre y cuando el importe de esta no exceda de 3.005,06 e. En estos casos, es suficiente un vale numerado o un tique de una máquina registradora.

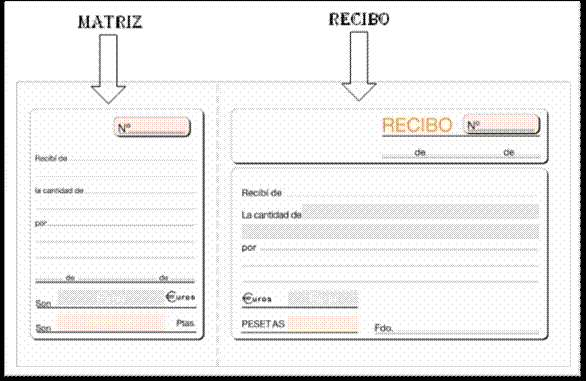
1. DOCUMENTOS RELACIONADOS CON EL PROCESOS DE PAGO Y COBRO

Para la realización del pago, se puede elegir entre diversos instrumentos de pago, entre los que destacamos los siguientes:

* Pago en efectivo y cheque.
* Transferencia y domiciliación bancaria.
* Tarjeta de débito o de crédito.
* Letra de cambio.
* Pagaré.

# El recibo

* **Matriz:** es la parte que está sujeta al talonario y que queda en poder de quien expide el recibo como elemento de control.
* **Recibo propiamente dicho:** es el resguardo que entrega firmado como justificante de pago.



# Instrumentos de pago.

# Cheque

A lo largo de la vida de un cheque intervienen los siguientes sujetos:

* **Librador:** persona que emite el cheque y ordena el pago.
* **Librado:** entidad bancaria que recibe la orden de pago con los fondos que el librador tiene a su disposición.
* **Tenedor:** persona que se encuentra en posesión del título. Al primer tenedor se le denomina tomador.
* **Endosante:** persona distinta del librador que transmite el cheque mediante endoso.
* **Avalista:** persona que garantiza el pago del cheque si no lo hace el principal obligado al que él avala.

El protesto es el mecanismo legal para exigir el pago de una letra si esta no es aceptada o pagada por el librado. Tendrá un plazo de 5 días hábiles después del vencimiento.

|  |  |
| --- | --- |
| TIPOS DE CHEQUES | |
| CHEQUE CONFORMADO | La autenticidad de la firma del librador y la existencia de fondos en la cuantía indicada en el cheque son garantizados por la entidad bancaria, que bloquea dicha cantidad hasta su cobro. |
| CHEQUE CRUZADO | El cheque solo puede ser cobrado mediante ingreso en la cuenta corriente del beneficiario. |
| CHEQUE NOMINATIVO | Esta emitido a nombre de una persona determinada, que será a la que se pagará exclusivamente. |
| CHEQUE AL PORTADOR | No se designa persona alguna, por lo que cualquiera puede proceder a su cobro. |

# Tarjeta de débito o de crédito

Mediante las **tarjetas de débito** las entidades bancarias ofrecen a sus clientes una posibilidad de pago, pudiendo ser únicamente utilizadas cuando el cliente tiene fondos depositados en alguna cuenta de la entidad bancaria.

Por contra, para poder pagar con una **tarjeta de crédito** no es necesario tener fondos, ya que implican la concesión de un préstamo hasta una cantidad límite en un plazo breve (generalmente un mes)

# La letra de cambio

A lo largo de la vida de una letra de cambio, intervienen los siguientes sujetos:

* **Librador:** persona que emite la letra de cambio y ordena su pago.
* **Librado:** persona que recibe la orden de pago.
* **Tenedor:** persona que legítimamente se encuentra en posesión del título. Al primer tenedor también se le denomina tomador.
* **Endosante:** persona que transmite la letra mediante endoso.
* **Avalista:** persona que garantiza el pago de la letra de cambio si no lo hace el principal obligado, al que avala.

### UNIDAD 6. LA CONTABILIDAD DE LA EMPRESA. ANÁLISIS DE COSTES

* 1. **LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN.**

### Transformar una idea en un producto real

### La función de producción

* **Diseño de bienes y servicios:** el punto de arranque tradicional del proceso de producción es el diseño del bien o servicio. El producto ha de estar diseñado para atraer a los clientes pero, además, ha de tener un coste razonable, puesto que, en caso contrario, el precio final no será atractivo para el público. Las decisiones relacionadas con el diseño incluirán las características del producto, el nivel deseado de calidad, los materiales a utilizar y el coste de producción resultante.
* **Planificación del proceso de producción:** una vez definido el producto, el siguiente paso será diseñar y construir el proceso físico que producirá el bien o prestará el servicio. Esta etapa incluye la adquisición de los materiales, los equipos y la tecnología precisos para elaborar el producto, así como contratar el personal necesario y gestionar el proceso.

También se debe evaluar la posibilidad de externalizar alguna fase del proceso productivo o algún servicio complementario, teniendo siempre en cuenta criterios de ahorro de costes y de calidad.

* **Diseño de las instalaciones:** el proceso de producción diseñado debe estar alojado físicamente en una instalación y organizado espacialmente de una manera efectiva, de modo que el producto pueda elaborarse de la manera más eficiente posible.

Se decidirá cuál es el lugar más adecuado para ubicar cada una de las fases del proceso de producción, con el fin de garantizar que discurra de un modo fluido y con el espacio necesario. También habrá que asegurarse de que se cumplan todos los requisitos necesarios para una correcta prevención de riesgos laborales.

* **Diseño de puestos y de trabajo:** es necesario delimitar las tareas de cada puesto de trabajo, de manera que queden cubiertas todas las necesidades del proceso productivo. Se han de delimitar específicamente las tareas y los tiempos empleados por cada trabajador. Con este diseño y estos análisis, se pretende verificar si se cumplen los requerimientos del proceso de producción de la forma más eficiente posible y también se verifica si los puestos de trabajo cumplen todos los requisitos en lo referente a la prevención de riesgos laborales.
* **Planificación y programación de la producción:** una vez que se conoce la cantidad de producto necesaria para satisfacer la demanda, se diseñan programas de producción que implican múltiples decisiones. Estas decisiones incluyen cuánto material o componentes hay que encargar, cuándo encargarlos, cuántos trabajadores contratar y cómo deben estar organizados estos empleados.

En el caso de los servicios, se deberá establecer el número de personas necesario para atender a los clientes en un tiempo adecuado.

### Gestión de inventarios y función de producción

La rotura de stock es una interrupción en el proceso de producción de una empresa debida a la falta de materiales de repuesto necesarios.

### ANÁLISIS DE COSTES

* **Contabilidad externa o financiera:** es la contabilidad que se encarga de reflejar la imagen fiel del patrimonio y los resultados globales de la actividad empresarial. Esta contabilidad está sometida a un proceso de normalización y regulada legalmente por el Plan General Contable.
* **Contabilidad interna o analítica:** es la contabilidad que se encarga, entre otras cosas, de calcular los costes en los que incurre la empresa para obtener su producto. La contabilidad analítica la determina cada empresario en función de sus características y necesidades de información.

### Concepto de coste

El **coste** se puede definir como la expresión del valor monetario de los bienes y servicios consumidos por la empresa en el desarrollo de su actividad.

A diferencia del concepto de **gasto** (únicamente utilizado en la contabilidad financiera), el coste (únicamente utilizado en la contabilidad analítica) no se produce hasta que tiene lugar el consumo.

Existen dos formas de aumentar el beneficio de una empresa manteniendo constante el volumen de ventas:

* Elevar el precio, lo que solo es posible en una marca muy bien posicionada.
* Minimizar los costes, en el caso de los productos de marca blanca.

Hay dos vías fundamentales para reducir costes:

* Mejorar el aprovechamiento de los recursos existentes.
* Realizar inversiones que mejoren la tecnología empleada y, por tanto, la productividad.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| CRITERIO DE CLASIFICACIÓN | TIPO DE COSTE | DESCRIPCIÓN |
| Dependiendo del volumen de producción | Fijos | Son aquellos que permanecen constantes ante variaciones enel volumen de producción dentro de un periodo de tiempo determinado. Por ejemplo, el precio de alquiler del local donde se desarrolla la actividad, los gastos de limpieza, los salarios de los trabajadores o el precio de los seguros son los mismos, con independencia de que la empresa fabrique 10.000 o 20.000 unidades de producto |
| Variables | Varían en función del nivel de producción. Ejemplo: el coste de las materias primas aumenta si aumenta el numero de unidades producidas |
| Mixtos | Tienen una parte de costes fijos y otra de costes variables. |
| Según esten vinculados a un único tipo de costes o a varios | Directos | Son aquellos que se pueden asignar con certeza a una unidad de producto (bien o servicio) y en una cuantía concreta y objetiva, por existir 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 de ellos, por lo tanto, el coste de las materias primas con las que se elabora este producto es un coste directo. |
| Indirectos | Son aquellos que corresponden a dos o más objetos de coste, por lo que separar cuánto consume cada uno es difícil. 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. |
| Atendiendo a la certeza en el cálculo de su coste de oportunidad | Explicitos | Factores que se contratan con el exterior cuyo coste de oportunidad es el precio pagado por ellos. |
| Implicitos | Factores propiedad de la empresa cuyo coste de oportunidad viene dado por el precio de mercado que se podría obtener de ellos. |

### Determinación del coste total como suma del coste fijo y el coste variable

### Fijación del precio de venta

Una correcta estimación de los costes de nuestro producto nos permite fijar con una mayor fiabilidad su precio de venta.

Este precio de venta del producto tiene una gran relevancia, por los siguientes motivos:

* Es un instrumento con efecto a corto plazo sobre las ventas y los beneficios.
* Es un poderoso instrumento competitivo.
* Es el único elemento del marketing mix que proporciona ingresos.
* Como hemos visto al estudiar las variables que componen el marketing mix, el precio tiene importantes repercusiones psicológicas sobre el consumidor a la hora de decidir la compra del producto.

Existen tres criterios fundamentales para fijar el precio de un producto:

* **Precio basado en los costes,** es decir, añadiendo al coste un margen de beneficio que se puede obtener sobre él.

Precio = Coste total + Margen

* **Precio basado en la percepción del comprador:** es un método que da buenos resultados desde la perspectiva de posicionamiento del producto. Para una correcta aplicación de este método, será necesario realizar una investigación de mercado para verificar la efectiva percepción del precio por parte del comprador y las variaciones de la demanda en función de la variación del precio.
* **Precio basado en la competencia:** los precios se fijan atendiendo a los fijados por los competidores. Se utiliza en industrias con costes difíciles de medir o con una respuesta incierta por parte de los competidores (por ejemplo, las gasolineras).

Para estimar el precio de un producto se deberán utilizar simultáneamente, siempre que sea posible, los tres criterios: el precio deberá cubrir los costes y permitir obtener un beneficio, a la vez que ser competitivo y resultar atractivo al consumidor.

### Cálculo del umbral de rentabilidad o punto muerto

El **umbral de rentabilidad**, **punto muerto** o **punto de cobertura** viene dado por el volumen de producción y ventas necesario para el que el beneficio de la empresa sea igual a cero, es decir, es el nivel de ventas en el que los ingresos de la empresa cubren todos los costes (fijos y

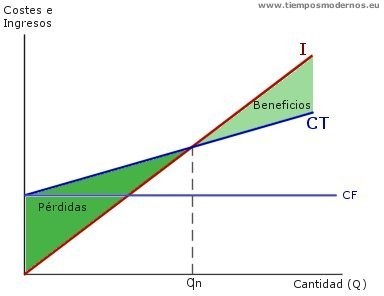
variables), pero sin dar aún beneficios.

Por tanto, el punto muerto o umbral de rentabilidad se puede definir como aquel punto en el que los ingresos igualan a los costes:

Punto muerto: Ingresos = Costes totales

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

Si en una empresa el volumen de ventas se sitúa por encima de dicho punto, tendrá ganancias. La comparación del punto muerto con el volumen de ventas proporciona información sobre el nivel de riesgo económico que asume la empresa:



Umbral de rentabilidad=

Coste fijo total

Precio – Coste variable unitario

Costes Totales = Coste fijo total + Coste variable total

Coste variable unitario =

Coste variable total

Producción

Beneficios = Ingresos (Precio x Producción vendida) – Costes totales.

### LA CONTABILIDAD

La actividad contable surge cuando el hombre siente la necesidad de registrar las operaciones económicas que realiza. Los primeros libros de contabilidad que conocemos datan del año 1340 y se formalizaron en la ciudad italiana de Génova.

### La contabilidad como sistema de información

Aunque en un principio la contabilidad aparece como un sistema de rendición de cuentas, en la actualidad se considera un sistema de **registro** de las operaciones mercantiles que realiza la empresa, cuya misión principal es **facilitar información** económico-financiera de la entidad y ayudar a la dirección a tomar decisiones y actuar en consecuencia.

La información que proporciona la contabilidad es útil para un público muy variado:

* Los **gestores** de la sociedad, a quienes ayuda a tomar decisiones adecuadas. La dirección convierte la información en acción y a este proceso de conversión se le denomina toma de decisiones. Por ello, el éxito de la gerencia depende, en buena medida, de la información disponible, que, en gran medida, se obtiene gracias a la contabilidad.
* Los **socios** de la empresa, para conocer el rendimiento del capital invertido y poder evaluar la labor de gestión de la empresa.
* Los **trabajadores,** para conocer la situación económica de la empresa en la que trabajan.
* Los **inversores,** para saber si van a realizar una buena inversión.
* Las **entidades financieras** (bancos y cajas), a quienes permite analizar la solvencia de una empresa antes de concederle un préstamo o realizar otra operación financiera.
* Los **acreedores** de la empresa, para asegurarse el cobro de las cantidades que adeuda la empresa.
* **Otras empresas** con las que mantenga relación, o pueda llegar a hacerlo, como proveedores, clientes, etc.
* El **Estado,** para la recaudación de impuestos, etc.

### Tipos de contabilidad

En el ámbito empresarial existen dos tipos de contabilidad independientes, pero complementarias entre sí:

* **Contabilidad externa o financiera:** registra las operaciones que implican variaciones de los elementos patrimoniales de la empresa, indicando si el resultado del ejercicio económico es positivo (beneficios) o negativo (pérdidas). La información que proporciona está pensada para usuarios externos a la entidad.
* **Contabilidad interna, analítica o de costes:** en un principio, se encargaba de calcular los costes en los que incurría la empresa para obtener su producto, pero la evolución de las organizaciones empresariales hacia la descentralización, ha exigido que también informe sobre la eficiencia de cada sección o departamento de la empresa. Suministra la información necesaria para facilitar el análisis, la planificación y el control de la gestión empresarial, por lo tanto, se destina a usuarios internos de la empresa, y es básicamente subjetiva e interpretativa.

En esta unidad nos centraremos en el análisis e interpretación de la contabilidad financiera, cuyo objetivo es mostrar la imagen fiel del patrimonio de la empresa, de su situación financiera y de sus resultados.

La **contabilidad financiera** registra las operaciones que se producen entre la empresa y el mundo exterior (**flujos externos** de valores), como la compra de materias primas, la venta de productos terminados y cualquier otra operación con terceros.

Por el contrario, la **contabilidad analítica** registra los movimientos que se producen dentro de la empresa (**flujos internos** de valores), por ejemplo, la entrada de factores de producción en el proceso de transformación, la entrada de los productos terminados en el almacén, el envío del producto a los canales de distribución, etc.

La empresa adquiere mercaderías para venderlas, en caso de ser comercial; si es industrial, adquiere materias primas que por medio del proceso productivo transforma en un nuevo producto, que finalmente es vendido a otras empresas o particulares. Esta actividad forma parte de la corriente real.

Por otra parte, tiene lugar una corriente monetaria, que se produce cuando el dinero que tiene la empresa se transforma en materiales (mercaderías o materias primas), ya que se efectúa una compra y se paga. Después tiene lugar la transformación inversa de los materiales (mercaderías o productos terminados) en dinero, cuando se efectúa una venta y se cobra.

El **ciclo normal de explotación** es el periodo de tiempo que transcurre entre la adquisición de los activos que se incorporan al proceso productivo (materias primas, materiales consumibles, etc.) y la venta y cobro del precio de los productos terminados, obtenidos a partir de dicho proceso productivo.

Cuando la duración del ciclo de explotación es difícil de determinar en una empresa, que suele ser lo habitual, se entiende que es de **un año.**

### Características de la contabilidad

La contabilidad debe reunir una serie de condiciones:

* Ser ordenada.
* Adecuada a la actividad de la empresa.
* Permitir un seguimiento cronológico de todas sus operaciones.
* Permitir la elaboración periódica de balances e inventarios.

### EL PLAN GENERAL CONTABLE

El Plan General Contable (PGC) reúne un conjunto de normas que fijan los procedimientos y métodos a seguir en contabilidad. Su utilización es de carácter obligatorio para todas las empresas españolas, con independencia de que operen en España o en mercados exteriores.

Desde el 1 de enero de 2008, están en vigor:

* El PGC, aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre.
* El PGC para pymes y los criterios contables específicos para microempresas,

aprobado por el Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, que permite a estas empresas utilizar un régimen contable simplificado.

### Plan General de Contabilidad para pymes

Este Plan General de Contabilidad podrá ser utilizado por todas aquellas empresas que cumplan con, al menos dos, de los tres límites siguientes durante dos ejercicios consecutivos:

* Que el total de las partidas de activo no supere los 4.000.000 €.
* Que el importe neto de su cifra anual de negocios no supere los 8.000.000 €.
* Que el número medio de sus empleados durante el ejercicio sea igual o menor de 50 trabajadores.

Una vez que se haya optado por el PGC para pymes, se mantendrá esta elección durante tres años como mínimo, salvo que en dicho periodo se superen dos de los límites durante dos ejercicios consecutivos o se dieran las circunstancias previstas para la utilización obligatoria del PGC.

### Criterios específicos para microempresas

Adicionalmente, las microempresas podrán beneficiarse con la aplicación de unos criterios contables específicos si en el momento de cierre, durante dos ejercicios consecutivos, no superan, al menos dos de los siguientes límites:

* Que el total de las partidas del activo no supere los 1.000.000 €.
* Que el importe neto de su cifra anual de negocios no supere los 2.000.000 €.
* Que el número medio de sus empleados durante el ejercicio sea igual o menor de 10 trabajadores.

Las microempresas que opten por aplicar estos criterios contables específicos deberán mantenerlos durante un mínimo de tres años consecutivos, salvo que durante dicho periodo se superen dos de los límites anteriormente señalados.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| PGC PYMES Y CRITERIOS ESPECIFICOS PARA MICROEMPRESAS (RESUMEN) | | | |
|  | Activo | Cifra de negocio | Nº de trabajadores |
| Pymes | 4.000.000 € | < 8.000.000 € | < o igual 50 |
| Microempresas | < 1.000.000 € | < 2.000.000 € | < o igual 10 |

### Los principios contables

La contabilidad se desarrolla aplicando obligatoriamente los siguientes principios:

**Empresa en funcionamiento:** se considera, salvo prueba en contrario, que la gestión de la empresa continuará en un futuro previsible.

**Devengo**: la imputación de ingresos y gastos se realizará en función de la corriente real de bienes y servicios, e independientemente del momento en que se produzca la corriente financiera o monetaria que se deriva (los cobros y los pagos).

Por ejemplo, en el momento en que la empresa realiza una venta, se genera el derecho al cobro, por lo que en ese mismo momento se registra la venta, independientemente de cuándo

se vaya a cobrar (se puede permite a los clientes retrasar el pago 30, 60 días...).

**Uniformidad:** el criterio que se adopte (cuando se permitan varias alternativas) deberá mantenerse y aplicarse de manera uniforme, siempre que no se alteren los supuestos que motivaron su elección.

**Prudencia:** se deberá ser prudente en las estimaciones y valoraciones a realizar en condiciones de incertidumbre (aunque la prudencia no justifica que la valoración de los elementos patrimoniales no responda a la imagen fiel).

Por ejemplo, una empresa tiene un derecho de cobro sobre un cliente, pero le llega la noticia de que su cliente podría ser insolvente y no atender al pago cuando llegue el vencimiento.

Se trata de una pérdida potencial (se podría producir, pero no se ha confirmado). Basándonos en el principio de prudencia, tenemos que contabilizar la pérdida, aunque hay que dejar constancia de que «no es definitiva».

**No compensación:** no podrán compensarse las partidas del activo y del pasivo, o las de gastos e ingresos. Se valorarán separadamente los elementos integrantes de las cuentas anuales.

Por ejemplo, la empresa Hometainer, S.A. tiene una deuda (obligación de pago) con una empresa holandesa, por valor de 10.000 e. A su vez, esta empresa debe a Hometainer 15.000 e.

Aunque en términos reales y netos esta situación equivale a que la empresa holandesa debe a Hometainer 5.000 e (15.000 – 10.000 = 5.000), en aplicación de este principio no se pueden compensar ambos importes, y en consecuencia, se deben incluir en el activo

los 15.000 € que la empresa adeuda a Hometainer, y en el pasivo los 10.000 € que Hometainer adeuda.

**Importancia relativa:** se admitirá la no aplicación estricta de alguno de los principios y criterios contables cuando ello no altere la expresión de la imagen fiel.

Por ejemplo, si el activo total de HOMETAINER asciende a 121.700 e, el importe de la deuda de la empresa holandesa (15.000 ?) es un importe relativo muy pequeño (escasamente un 1%). Al ser tan insignificante, la empresa podría optar por «compensar» los importes de ambas deudas, dejando de aplicar el principio de no compensación, y en consecuencia incluir únicamente un derecho de cobro sobre la empresa holandesa por importe de 5.000 e.

### Las cuentas anuales

Tal y como hemos destacado en el apartado anterior, la finalidad última de la contabilidad es facilitar información sobre la realidad económica y patrimonial de la empresa. Dicha información se concreta en las cuentas anuales.

Las cuentas anuales son unos estados financieros o estados contables, cuyo objetivo es mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa. Por ello, el PGC pide que la información incluida en las cuentas anuales sea relevante, fiable, íntegra, comparable y clara.

Las cuentas anuales deben redactarse con claridad, de forma que la información suministrada

sea comprensible y útil para los usuarios al tomar sus decisiones económicas.

El Plan General Contable 2008 establece las siguientes cuentas anuales, que aunque tienen una entidad distinta han de formar una unidad:

**Balance:** representa la situación económica y financiera de la empresa en un momento determinado, es decir, ofrece una visión estática del patrimonio de la empresa.

**Cuenta de pérdidas y ganancias (PyG)**: es un estado contable que tiene como objetivo calcular el resultado que una empresa ha obtenido durante un ejercicio económico (beneficios o pérdidas). Además, explicita la composición del resultado y las operaciones que se han tenido que hacer para llegar a este resultado.

La Cuenta de PyG es un estado dinámico, ya que refleja los flujos económicos a lo largo del ejercicio.

**Estado de cambios en el patrimonio neto:** este estado contable informa sobre los cambios o variaciones habidos en el patrimonio neto, desde el principio al final del ejercicio. El Estado de cambios en el patrimonio neto tiene dos partes:

1. Estado de ingresos y gastos reconocidos.
2. Estado total de cambios en el patrimonio neto.

**Estado de flujos de efectivo:** relaciona los ingresos y pagos de efectivo que se realizan en un periodo contable. Además, proporciona información acerca de las actividades de inversión y financiación.

El Estado de flujos de efectivo no es obligatorio para las pymes, pero sí para el resto de las empresas.

Este documento informa sobre el origen y la utilización de los activos monetarios representativos de efectivo y otros activos líquidos equivalentes, clasificando los movimientos por actividades e indicando la variación neta de dicha magnitud en el ejercicio.

El Estado de flujos de efectivo sustituye en el nuevo PGC al antiguo Estado de origen y aplicación de fondos que se incluía en la Memoria.

**Memoria:** es un documento que completa, amplía y comenta la información contenida en las otras cuentas anuales.

El modelo normalizado que recoge el nuevo PGC es de mínimos, es decir, enumera la información mínima que la empresa puede aportar en la Memoria.

Las cuentas anuales deben aprobarse por la junta general de socios y se presentarán para su **depósito y publicidad** en el Registro Mercantil del domicilio de la sociedad, dentro del mes siguiente a su aprobación.

El empresario (en el caso de empresas individuales) o los administradores (en el caso de sociedades) deberán formular las cuentas anuales en el plazo máximo de tres meses desde el cierre del ejercicio contable, siendo **responsables** de su contenido y veracidad.

En esta unidad, nos centraremos en el análisis del Balance y de la Cuenta de pérdidas y ganancias, ya que es conveniente que el emprendedor elabore una previsión de ambos, para

lograr una buena implantación y consolidación de la empresa.

### EL PATRIMONIO DE LA EMPRESA Y SU REPRESENTACIÓN

* + 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:

**Bienes:** Son el conjunto de factores de producción, propiedad de la empresa que destina al uso, transformación o venta. Ejemplos: elementos de transportes, maquinaria, equipos informáticos, locales, materias primas, productos terminados, etc...

**Derechos:** Son situaciones jurídicas que confieren a la empresa el beneficio de poder disponer de algo o de cobrar un determinado importe en el futuro. Ejemplos: derechos de cobro frente a clientes; depósitos en bancos, etc...

**Obligaciones:** Son situaciones jurídicas, por las cuales la empresa ha adquirido una serie de compromisos que la convierten en deudora de otra persona o entidad. Ejemplos: deudas con proveedores; deudas con entidades de crédito, etc...

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

Patrimonio = Bienes + Derechos – Obligaciones

### El Balance

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 al conjunto de bienes y derechos, y pasivo para referirse al conjunto de obligaciones:

Patrimonio = Bienes + Derechos – Obligaciones

Activo Pasivo

Por lo tanto podemos distinguir tres grandes masas patrimoniales:

**Activo:** Agrupa 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):** Esta formado por tres grandes grupos a sus vez:

* 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.
* Los resultados del ejercicio (que pueden ser pérdidas o ganancias)

### El 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 tienen 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 (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. 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).

### El 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 del capital aportado por los socios, las subvenciones y donaciones y los beneficios obtenidos por la empresa, que no ha distribuido entre los socios; estos últimos constituyen las reservas (legales, voluntarias o especiales).

### Pasivo

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

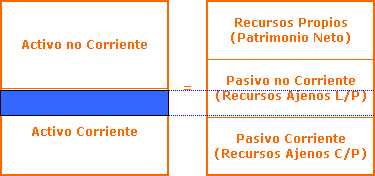
* **Pasivo no corriente** o pasivo a largo plazo: incluye las deudas y obligaciones de la empresa con un periodo de vencimiento superior a un año.
* **Pasivo corriente** o pasivo a corto plazo: está formado por las deudas y obligaciones contraídas por la empresa con un periodo de vencimiento inferior a un año. Por ejemplo, deudas con proveedores de tres meses de duración, préstamos o créditos provenientes de entidades de crédito a corto plazo, etc.

### ¿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 se ordena 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.



### La estructura económica y financiera de la empresa

El activo, por un lado, y el conjunto del pasivo y el neto, por otro, no son más que clasificaciones diferentes de una misma cantidad:

* El activo indica el valor de los bienes y derechos de la empresa.
* El pasivo y el neto reflejan cómo se han financiado esos bienes y derechos. Esto implica el cumplimiento de un principio fundamental de la contabilidad:

Activo = Patrimonio neto + Pasivo

Por un lado, el activo tiene una clara naturaleza económica, es decir, está integrado por el conjunto de inversiones realizadas por la empresa para desarrollar su actividad. Por ello, se conoce también como la estructura económica de la empresa.

Por el contrario el pasivo y el patrimonio neto representan las fuentes de financiación que posibilitan la adquisición de los activos. Tanto el pasivo (financiación ajena) como el patrimonio neto (financiación propia) componen la estructura financiera de la empresa.

### El cuadro de cuentas

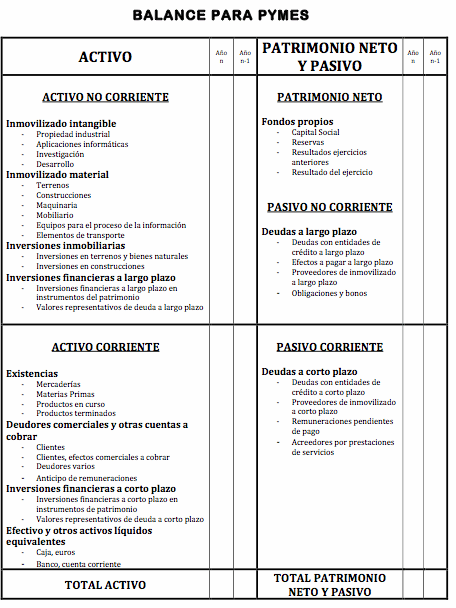
Cada uno de los elementos que componen las masas patrimoniales está representado por una cuenta específica. Toda cuenta debe reflejar la situación del elemento patrimonial, así como los incrementos o disminuciones de valor que Se han producido en dicho elemento a lo largo del ejercicio económico.

El PGC propone un cuadro de cuentas, que se estructura en un código numérico de tres o más dígitos (aparecen en el modelo de balance)

### Modelo de Balance para pymes

Los modelos de cuentas anuales, cuya presentación es obligatoria, se establecen en el Plan General Contable.

El PGC presenta unos modelos de cuentas abreviados, que se recogen como modelos de cuentas para las pequeñas y medianas empresas en el PGC para pymes (prácticamente con el mismo formato).



### La mecánica contable

Es importante para un empresario saber leer e interpretar la contabilidad de su empresa, ya que en base a la misma tomará decisiones de gran trascendencia, además de ser el responsable de la veracidad de lo expresado en las cuentas. Por este motivo es importante conocer dos libros claves en contabilidad y cómo funcionan, para saber interpretarlos:

* El libro Diario: es obligatorio, en él se registran los hechos contables siguiendo un orden estrictamente cronológico y anotando la fecha.
* El libro Mayor: no es obligatorio. En él se registran las variaciones de cada elemento patrimonial de forma individualizada.

### Una aproximación al principio de partida doble

Dado que la ecuación fundamental del patrimonio (Activo = Patrimonio neto + Pasivo) siempre ha de cumplirse, no es posible que se produzca una alteración en un solo elemento patrimonial sin que haya al menos una alteración en otro, de modo que la balanza quede equilibrada. Por ello, todo hecho contable implicará una variación en dos o más cuentas.

Esa misma idea puede verse desde otro enfoque: en todo hecho económico hay, por una parte, un origen o financiación (que, como veremos más adelante, ha de registrarse en el haber de una o más cuentas) y, por otra parte, una aplicación o materialización de dicha financiación, que debe registrase en el debe de una o más cuentas.

Desde un punto de vista jurídico, el postulado fundamental de la partida doble se enunciaría diciendo que «no hay deudor sin acreedor, ni acreedor sin deudor». Es decir, toda deuda o préstamo tiene una doble implicación contable, según quién sea el deudor y quién el acreedor. Desde el punto de vista económico, el fundamento de la partida doble radica en la separación de los bienes y derechos, por un lado, y las obligaciones y recursos propios, por otro.

### El registro contable

Las anotaciones o registros en el libro Diario se denominan asientos contables.

Un asiento o apunte contable consiste en registrar en un libro de contabilidad las variaciones patrimoniales que se derivan de un hecho económico que afecta al patrimonio de la empresa. En un asiento, se realiza una anotación en el debe y otra en el haber, del siguiente modo:

**Si la cuenta es** – Los incrementos patrimoniales se anotan en el debe.

**de activo** – Las disminuciones patrimoniales se anotan en el haber.

**Si la cuenta es** – Los incrementos patrimoniales se anotan en el haber.

**de pasivo** – Las disminuciones patrimoniales se anotan en el debe.

### 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:
* Un aumento del valor de los elementos del activo o la adquisición de nuevos elementos de activo, o
* 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, ya sea en forma de:
* Una disminución del valor de los elementos del activo o elementos del activo que dejan de pertenecer a la empresa, o
* 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.

|  |  |
| --- | --- |
| PATRIMONIO NETO = ACTIVO - PASIVO | |
| Ingreso = Aumenta el patrimonio neto  Ya sea por aumento del activo o disminución el pasivo | Gasto = Disminuye el patrimonio neto  Ya sea por disminución del activo o aumento del pasivo |

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 realizadas durante el ejercicio. Estas operaciones han permitido a la empresa compensar los gastos incurridos 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.

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

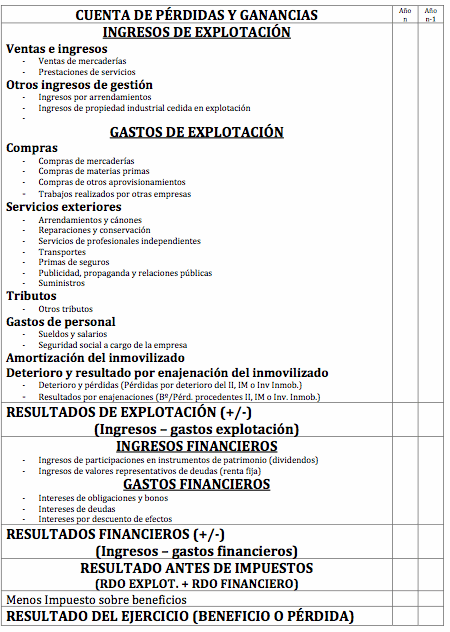
Es importante señalar que **el resultado de la Cuenta de PyG es relativo** (los ingresos y gastos se valoran, en ocasiones, realizando estimaciones) y representa una magnitud **temporal** (referida a un ejercicio económico). El cálculo del resultado de cada ejercicio se realiza sin tener en cuenta todo lo referente a resultados anteriores y posteriores. Por eso es bueno comparar los importes de las partidas correspondientes a ejercicios consecutivos.

El PGC presenta un modelo de Cuenta de PyG abreviada que se utiliza también como modelo para las pequeñas y medianas empresas en el PGC para pymes. Este modelo puede ser utilizado por las pymes y por aquellas sociedades en las que a la fecha de cierre del ejercicio concurran, 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 su- perior 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).



### LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA EMPRESA.

Debes aprender a utilizar las fuentes de financiación de forma que la estructura financiera de tu empresa se mantenga en una situación de equilibrio. Para ello, hay que realizar un análisis del Balance de situación. Recuerda que el activo y el pasivo no son más que clasificaciones diferentes de una misma cantidad:

* El activo indica el valor de los bienes y los derechos de la empresa.
* El pasivo y el neto reflejan cómo se han financiado esos bienes y derechos.

Activo total = Pasivo + Patrimonio neto

En líneas generales, podría decirse que es conveniente que:

El pasivo no corriente y el neto financien las inversiones permanentes (es decir, el activo no corriente, como maquinaria, vehículos, mobiliario, etc.) y parte del activo corriente

El pasivo corriente se destine a financiar los activos corrientes (como deudas a corto plazo, existencias y compras a proveedores).

Es conveniente que parte del activo corriente esté financiado con pasivo a largo plazo, ya que, en caso contrario, la empresa podría tener dificultades para afrontar sus pagos inmediatos si hubiera un imprevisto.

Por eso, se dice que una empresa está en situación de equilibrio financiero cuando su activo corriente es superior a su pasivo corriente. Esta ecuación recibe el nombre de fondo de maniobra.

Fondo de maniobra = Activo corriente – Pasivo corriente

* **Si el activo corriente es mayor que el pasivo corriente (Fondo de maniobra >0):** La empresa se halla en situación de equilibrio financiero. No tendrá problemas a la hora de pagar sus deudas a corto plazo, ya que en el mismo periodo de tiempo, puede obtener recursos financieros suficientes con cargo al activo corriente (con la venta de su producto, dinero en caja o en cuentas a la vista...).
* **Si el activo corriente es inferior al pasivo corriente (Fondo de maniobra <0):** la empresa debe más dinero a corto plazo del que puede conseguir a partir del activo circulante. Esta situación se conoce con el nombre de suspensión de pagos: la empresa no puede hacer frente a sus deudas a corto plazo en ese momento. Puede ser solo un problema temporal y llegar a recuperarse.
* **Si el activo corriente es igual al pasivo corriente (Fondo de maniobra =0):** La empresa no se halla en situación de equilibrio financiero, habrá que estudiar otras variables para saber si se encuentra en suspensión de pagos o podría llegar a estarlo.

### ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

El análisis económico-financiero se puede realizar elaborando y analizando un Balance y una Cuenta de pérdidas y ganancias. Una empresa que aún no ha empezado a funcionar puede elaborar un Balance y una Cuenta de pérdidas y ganancias de previsión. Se denominan de previsión porque todavía no se sabe con seguridad cuál será la situación de la empresa, pero se espera que sea lo más próxima posible, por lo que sirve para analizar la viabilidad de un proyecto.

El **análisis financiero** permite conocer la capacidad de la empresa para generar liquidez con la que hacer frente a sus pagos, a medida que estos se van produciendo. El objetivo del análisis financiero es comprobar que la empresa dispone de fondos suficientes para su normal desarrollo y analizar si están adecuadamente

distribuidos.

En primer lugar vamos a distinguir dos conceptos muy importantes para desarrollar el análisis financiero:

* **Liquidez:** es la capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo. Las entradas de dinero previstas (cobros) son suficientes para cubrir las salidas (pagos).
* **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).

Este análisis se realiza a través del **Balance,** que indica de dónde proceden los fondos (patrimonio neto y pasivo) y cómo están invertidos (activo). El Balance refleja el equilibrio entre el plan de inversión y el plan de financiación en un momento dado. La inversión se corresponde con el activo del Balance y la financiación, con el neto patrimonial y el pasivo.

El estudio de cada una de las masas patrimoniales y su proporción o peso frente a las demás permite analizar la situación financiera de la empresa. Por ejemplo, podemos estudiar si hay un equilibrio adecuado entre los recursos ajenos y los recursos propios o si el nivel de endeudamiento es el adecuado.

El análisis económico tiene como objetivo estudiar la rentabilidad de la empresa y analizar los resultados obtenidos. Permite conocer la capacidad que tiene la empresa para generar beneficios, así como los factores que influyen en su rentabilidad. El documento básico para realizar el análisis económico es la Cuenta de pér**didas y ganancias,** que muestra el resultado del ejercicio (beneficios o pérdidas) y cómo se ha generado, de modo que no hay que fijarse solo en el resultado final, sino también en cada uno de sus apartados.

La **rentabilidad** es la relación que se establece entre lo que se ha invertido en una determinada operación y el rendimiento económico que proporciona, es decir, es la capacidad que tienen las inversiones de una empresa de generar beneficios. Para saber si la rentabilidad obtenida es satisfactoria es necesario comparar los resultados obtenidos por la empresa y el

capital invertido. Esta relación permite conocer el beneficio que corresponde por cada unidad monetaria invertida.

Si relacionamos la rentabilidad y la estructura financiera de la empresa, llegaremos a la conclusión de que solo interesa seguir endeudándose cuando los beneficios obtenidos por la producción de la empresa son superiores al coste de los recursos ajenos (el interés pagado por los préstamos y créditos).

Continuaremos el estudio económico-financiero de la empresa a través del sistema de **ratios.** Los ratios son fórmulas matemáticas (divisiones), que relacionan por cociente dos magnitudes económicas y/o financieras, y muestran si la proporción entre ellas es correcta.

Los ratios ofrecen datos relativos, son meros indicadores que resumen la información sobre la situación de la empresa, permiten comparar periodos y estudiar la evolución de la empresa.

A continuación, proponemos una serie de ratios para realizar el análisis económico-financiero de una empresa. No son los únicos, ni existe unanimidad entre los autores sobre los valores adecuados para cada ratio, porque es difícil definir un índice óptimo aplicable a todas las empresas. Además, el análisis económico-financiero debe realizarse con el conjunto de datos disponibles y nunca valorando de forma aislada cada ratio.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| RATIOS DE ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO | | | | | |
| RATIO | | FORMULA | | | INTERPRETACIÓN |
| Rentabilidad económica | | Resultado de explotación  Activo |  | x 100 | Indica el rendimiento que obtiene la empresa por cada unidad monetaria |
| Rentabilidad financiera | | Beneficio antes de impuestos  x100  Fondos propios | | | Indica a los socios el beneficio obtenido por cada unidad monetaria que ellos han invertido |
| Tesorería | | Realizable + Disponible Pasivo corriente | | | Analiza la capacidad de la empresa para generar efectivo que le permita pagar las deudas a corto plazo sin usar las existencias. |
| Tesorería inmediata liquidez inmediata | o | Disponible Pasivo corriente | | | Analiza la capacidad de la empresa para generar liquidez con la que hacer frente a sus compromisos de pago inmediatos. |
| Garantía o solvencia largo plazo | a | Activo  Pasivo no corriente corriente | + | Pasivo | Mide la capacidad del activo para hacer frente a todas las deudas de la empresa, es decir, la distancia de la empresa respecto a la quiebra |

Autonomía financiera

Endeudamiento

Patrimonio neto

Pasivo no corriente + Pasivo corriente

Pasivo no corriente + Pasivo corriente

Patrimonio neto

Mide la capacidad de la empresa para autofinanciarse y su independencia frente a la financiación externa

Indica la proporción de la financiación externa frente al total de las fuentes de financiación de la empresa

Calidad de la deuda

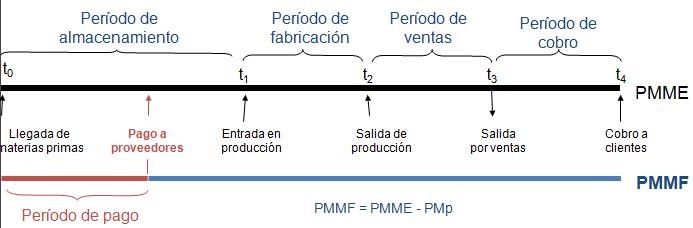
Pasivo corriente

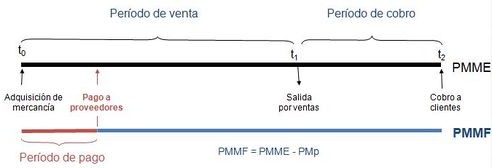
Pasivo no corriente + Pasivo corriente

Indica la relación de las deudas a corto plazo con respecto a la deuda total de la empresa.

* 1. EL PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN

El proceso productivo de una empresa vincula sus recursos financieros a la obtención de bienes y servicios

* Periodo medio de Maduración en una empresa industrial:
* Periodo medio de Maduración económico en una empresa comercial



Esta vinculación puede tener distinta duración, por ello hablamos de dos circuitos financieros, uno, a largo plazo, y otro, a corto plazo.

El **circuito financiero a largo plazo** está ligado al activo no corriente y se recupera a través del proceso de amortización.

El **circuito financiero a corto plazo** está ligado al activo corriente. Su recuperación se establece a través del ciclo de explotación o **periodo medio de maduración**.

Es importante que el empresario sepa cuándo va a recuperar el dinero invertido para poder planificar sus inversiones y su financiación. Esta información puede conseguirla a través del periodo medio de maduración.

El periodo medio de maduración es el tiempo que, por término medio, se tarda en recuperar una unidad monetaria invertida en el proceso productivo, a través del cobro de los productos terminados y vendidos. Se financia con el fondo de maniobra.

El **periodo medio de maduración económico** (PMMec) se divide en:

1. **El periodo medio de aprovisionamiento:** es el tiempo medio que permanecen las materias primas en el almacén, desde que entran hasta que pasan al proceso productivo. En principio, es conveniente reducir este periodo al mínimo, pero teniendo presente que no debemos quedar desabastecidos de materias primas.
2. **El periodo medio de producción:** tiempo medio que se tarda en obtener un producto terminado. Este periodo solo existe en las empresas de producción, no en las comerciales.
3. **El periodo medio de ventas:** tiempo medio que se tarda desde que se obtiene el producto terminado hasta que se vende.
4. **El periodo medio de cobro:** es el tiempo medio que se tarda desde que se vende el producto hasta que se cobra.

### PMMec = PM de aprovisionamiento + PM de producción + PM de ventas + PM de cobro

Es **aconsejable** que la duración de los cuatro periodos sea lo más corta posible; de este modo, la empresa recuperará antes el dinero invertido.

Si añadimos un subperiodo más **(el periodo medio de pago a proveedores),** obtendremos el **periodo medio de maduración financiero (PMMF).** Es el tiempo medio que transcurre desde que se compra a los proveedores hasta que se les paga. Al contrario que en los casos anteriores, a la empresa le interesa aumentar el periodo medio de pago.

PMMF = PM de Maduración económico (PMMEC) – PM de pago a proveedores

*Ejemplo:*

Tiempo que tarda la empresa en recuperar la inversión, el resultado es en días.

|  |  |
| --- | --- |
| **Compra Materias Primas** | 22.000€ |
| **Stock Medio Materias Primas** | 2.500 udes |
| **Coste de la Producción Anual** | 50.500€ |
| **Stock Medio Productos Semielaborados** | 4.000 udes |
| **Ventas a Precio de Coste** | 80.800€ |
| **Ventas a Precio de Venta** | 95.250€ |
| **Stock Medio Productos Terminados** | 6.000 udes |
| **Saldo Medio Clientes** | 1.250€ |
| **Saldo Medio Proveedores** | 3.000€ |

El PMM es la suma de 4 periodos, conviene que sea CORTO

## PMM = PMedio Aprovisionamiento + PMedio Producción + PMedioVentas + PMedioCobro PMM FINANCIERO = Periodo Medio de Maduración − PMedio Pago Proveedores

PM Pago de Proveedores el tiempo que le deja el proveedor para pagarle, conviene que sea ALTO

### Cálculos

+

+

*Compra Materias Primas Stock Medio Materias Primas*

*PMM* =

+

*Coste de la Produccion Anual Stock Medio Prod. Semielaborados*

*Ventas Precio Coste Stock Medio Prod. Terminados*

*Ventas Precio Venta Stock MedioClientes*

*PMM* = 22.000 *€*

# 2.500 *€*

+ 50.500 *€*

# 4.000

+ 80.800 *€*

# 6.000 *€*

+ 95.250 *€*

# 1.250 *€*

*PMM* = 8,8 + 12,63 + 13,47 + 76,20

*PMM* = 365

# 8,8

+ 365

# 12,63

+ 365

# 13,47

+ 365

# 76,20

### Para hallar los días hay que dividir 265

**entre cada cantidad.**

*PMM* = 41 *DIAS* + 29 *DIAS* + 27 *DIAS* + 5 *DIAS* = 102 *DIAS*

**Periodo Medio Pago a Proveedores**

*P Medio Pago a Proveedores* = *Compras Materias Primas*

*Saldo Medio Proveedores*

*PMedio Pago a Proveedores* = 22.000 *€*

# 3.000 *€*

= 7,3 → 365

# 7,3

= 50 *DIAS*

### Plazo Medio Maduración Financiero

*P Medio Maduración Financiero* = 102 *DIAS* − 50 *DIAS* = 52 *DIAS*

### EL PLAN DE TESORERIA

El plan de tesorería recoge los cobros y los pagos previstos en la empresa.

Es una herramienta que permite anticipar si, a final de mes, la empresa necesitará más dinero en efectivo (déficit) o habrá un excedente de liquidez (superávit):

* En caso de **déficit,** hace falta más dinero del que proporciona la actividad diaria de la empresa. Gracias al plan de tesorería, se podrá analizar la necesidad de solicitar un crédito, por cuánto tiempo y en qué cuantía.
* Si hay un **superávit** de tesorería, se podrá invertir el sobrante para rentabilizar ese dinero no utilizado.

Si un emprendedor elabora un plan de tesorería de previsión, es decir un anticipo, de lo que podría ser la situación futura de la tesorería de su empresa, estará informado de la situación de liquidez del proyecto y de las necesidades de financiación a corto plazo, ya que al confeccionarlo se detectará de forma anticipada si con los cobros previstos se podrá hacer frente a los pagos estimados. Siempre hay que procurar que la empresa disponga de suficiente dinero para hacer frente a todas sus obligaciones de pago y así evitar situaciones desagradables, que le pueden desacreditar.

Mediante la confección del plan de tesorería se pueden conocer con antelación las necesidades de dinero que podría tener la empresa en momentos puntuales. De este modo, se podrá pensar con tranquilidad como obtener la financiación necesaria y más adecuada a corto plazo. Por ejemplo, aplicando un descuento por pronto pago a los clientes para incentivarles a pagar al contado, solicitando al banco un crédito, o pidiendo a los socios que aporten más dinero al proyecto empresarial.

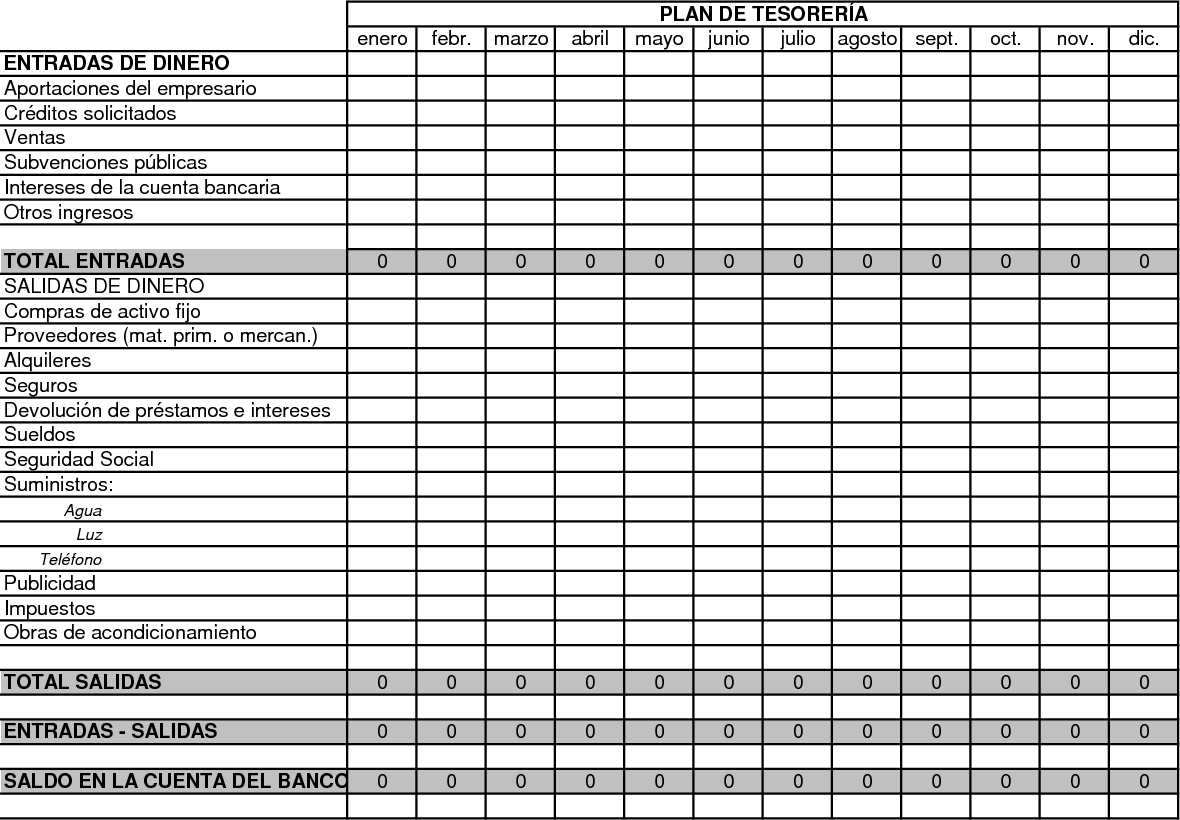
### Como elaborar un plan de tesorería:

En una tabla se recogen de forma separada:

- Todas las entradas de dinero en efectivo, que se prevén, por mes (cobros) y todas las salidas de dinero en efectivo que se prevén (pagos).

En la última fila de cada mes, se calcula la diferencia entre los cobros y los pagos. Así se verá rápidamente si hay deficit (si los pagos superan a los cobros) o superavit (si los cobros superan a los pagos).

Los planes de tesorería se pueden realizar por periodos mensuales, semestrales o anuales, según el plazo que le interese estudiar al empresario, en cada momento.



**ACTIVIDADES FINALES TEMA 6 EIE.**

* 1. Con el siguiente inventario de elementos patrimoniales de la empresa ESPERUS S.L., realiza el balance de situación, y halla el fondo de rotación:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| a. | Fondo de comercio | 50.000 € |
| b. | Mercaderías | 40.000 € |
| c. | Banco c/c | 25.000 € |
| d. | Reservas | 30.000 € |
| e. | Elementos de transporte | 30.000 € |
| f. | Construcciones | 150.000 € |
| g. | Clientes | 10.000 € |
| h. | Caja | 5.000 € |
| i. | Deudas banco largo plazo | 110.000 € |
| j. | Proveedores | 25.000 € |
| k. | Mobiliario | 20.000 € |
| 2. | Capital | 150.000 € |
| a. | Acreedores | 5.000 € |
| b. | Ganancias | 10.000 € |

Fondo de comercio = Conjunto de bienes inmateriales (logotipo, marca, cartera de clientes, etc..) que implica un mayor valor para la empresa.

1. Confecciona la Cuenta de Resultados anual de la empresa TRON S.A., que presenta los siguientes resultados:

|  |  |
| --- | --- |
| a. Ventas realizadas | 450.000 € |
| b. Intereses de las cuentas bancarias | 150 € |
| c. Compras de mercaderías | 4.500 € |
| d. Arrendamiento del local comercial | 1.700 € |
| e. Seguros | 700 € |
| f. Publicidad | 500 € |
| g. Suministros (agua, luz, tfno,...) | 325 € |
| h. Tributos e impuestos | 960 € |
| i. Salarios de trabajadores | 12.500 € |
| j. Seguridad Social | 3.500 € |
| k. Amortización de inmovilizado | 500 € |
| l. Intereses de prestamos | 170 € |

1. Confecciona la Cuenta de Resultados anual de la empresa SKYWALKER S.L., que presenta los siguientes resultados:

|  |  |
| --- | --- |
| a. Ventas realizadas | 875.000 € |
| b. Intereses de las cuentas bancarias | 120 € |
| c. Compras de materias primas | 2.750 € |
| d. Arrendamiento del local comercial | 1.500 € |
| e. Reparaciones | 100 € |

|  |  |
| --- | --- |
| f. Seguros | 160 € |
| g. Publicidad | 300 € |
| h. Suministros (agua, luz, tfno,...) | 565 € |
| i. Tributos e impuestos | 750 € |
| j. Salarios de trabajadores | 45.400 € |
| k. Seguridad Social | 5.500 € |
| l. Amortizaciones de inmovilizado | 975 € |
| m. Intereses de prestamos | 95 € |

1. La empresa KLAATU S.L.L. ha obtenido unos ingresos por ventas de 78.000 €. Los costes totales ascienden a 54.000 €. Ha producido y vendido 1.350 unidades, importando los costes fijos 13500 €.

Determina el umbral de rentabilidad y el precio de venta unitario.

¿Qué beneficios obtendrá la empresa en caso de vender 1.350 unidades.

Halla el precio de venta en caso de que la empresa desee obtener un beneficio del 12 % sobre las 1.350 unidades vendidas.

1. La empresa DESCENT S.A. vende un producto a 11.750 € la unidad. Los costes fijos totales ascienden a 25.000.000 € y el coste variable unitario a 3.750 €. La producción anual se estima en 4.000 unidades.
   1. Halla el punto muerto o umbral de rentabilidad.
   2. Calcula los beneficios que obtendrá la empresa suponiendo que venda toda su producción.
   3. Calcula el precio de venta, para obtener un beneficio del 25%, si la empresa vende el total de su producción.
2. Un transportista realiza transportes de 500 km como media. Tiene unos costes variables de 0.75 € /km y unos costes fijos anuales de 7.500 €. El precio medio de estos transportes es de 600 € y el número de viajes que realiza al año es de 330.
   1. Calcula cuantos viajes deberá realizar al año para obtener unos beneficios de

24.000 €.

* 1. Calcula cuantos viajes deberá realizar al año, como mínimo, para cubrir costes.

1. La empresa WHITE DWARF S.A. produce y vende al año 10.000 unidades. La mano de obra directa aplicada al producto supone unos gastos de 25.500 €. Los costes fijos de la empresa ascienden a 33.000 €. Los costes variables totales a 12.500 €. Calcula:
   1. El precio de venta unitario si la empresa desea que el umbral de rentabilidad se obtenga al partir del 75% de su producción.
   2. Los beneficios.
   3. El umbral de rentabilidad si la empresa establece el precio de venta en 24 €.
2. La empresa Whertu S.L., tiene previstas una demanda anual de 28800 unidades. El precio unitario es de 3 €. El coste de realizar un pedido se fija en 125 €, y el coste de mantenimiento es de 5 € anuales por unidad. El plazo de aprovisionamiento del proveedor es de 4 días. El consumo máximo diario es de 105 unidades y el consumo diario medio de 75 unidades.

Con la información suministrada determina:

* El volumen óptimo de pedido.
* El número de pedidos al año.
* Cada cuantos días se realiza un pedido.
* El punto de pedido.
* El stock de seguridad.

*Nota: El stock de seguridad se calcula de la siguiente forma*

*Consumo máximo diario – Consumo diario medio \* Plazo de entrega del proveedor.*

1. La empresa Megadeath demanda anualmente 2500 unidades de producto M. Cada vez que realiza un pedido, el coste de gestión del mismo supone 24 €. El coste de mantenimiento anual por unidad es del 10% del precio, siendo este de 120 €.

El consumo diario máximo es de 15 unidades y consumo diario medio es de 9. El plazo de entrega de cada pedido es de 3 días.

Determina:

* El volumen óptimo de pedido.
* El punto de pedido.
* El número de pedidos anuales.
* El stock de seguridad.
* El número de unidades a solicitar cuando el nivel de existencias se encuentre en 24 unidades.

1. Clasifica el patrimonio del negocio en masas patrimoniales, utilizando la terminología contable: a. Dinero en efectivo 200
2. Dinero depositado en c/c bancarias 4500
3. Existencias de bisutería y joyería 10.000
4. Local comercial 25.000
5. Utensilios 200
6. Maquinaria 600
7. Facturas pendientes de cobro a clientes 500
8. Letras de cambio sobre clientes 1500
9. Letras de cambio de proveedores 800
10. Un vehículo 2.700
11. Mobiliario 400
12. Facturas a pagar por prestación de servicios 600
13. Préstamo bancario a devolver en cuatro años 2.500
14. Reservas 20.000
15. Capital social 21.700

Calcula el balance de situación y el fondo de maniobra.

1. Calcula el periodo medio de maduración económico y financiero:

|  |  |
| --- | --- |
| **Compra Materias Primas** | 10.000€ |
| **Stock Medio Materias Primas** | 1.100 uds |
| **Coste de la Producción Anual** | 20.500€ |
| **Stock Medio Productos Semielaborados** | 2.000 uds |
| **Ventas a Precio de Coste** | 40.800€ |
| **Ventas a Precio de Venta** | 45.000€ |
| **Stock Medio Productos Terminados** | 3.500 uds |
| **Saldo Medio Clientes** | 3.000€ |
| **Saldo Medio Proveedores** | 3.500€ |

1. La empresa MARGE S.A. Dispone de los siguientes datos contables:

* Costes variables: 90.000 €
* Costes fijos: 12.000 €
* Nº de unidades producidas al mes: 6.000 uds
* Precio de venta actual: 21 €/ud

Calcula el umbral de rentabilidad, y los beneficios. ¿A partir de que precio podrá la empresa obtener beneficios?. ¿ Cuál es el precio al que se deberá vender el producto para obtener un beneficio de 2.000 € al mes?.

1. La empresa SNOOP S.L. Tiene los siguientes datos:

* Unidades producidas al mes: 90.000 €
* Costes variables: 270.000 €
* Costes fijos: 600.000 €
* Precio de venta: 4 €/ud
* Determina el umbral de rentabilidad, y los beneficios.

PLAN DE EMPRESA: Confecciona el balance inicial de tu proyecto de negocio, y lo incluyes en el plan de empresa.

Confecciona la tabla de costes fijos y variables. Confecciona la cuenta de tesorería.