

El Plan de inversiones y el Plan financiero

Caso práctico



Marta y Luis se conocieron en un Ciclo de Grado Medio de Cocina y Gastronomía, al terminar los estudios quieren abrir un restaurante de comida rápida. Están elaborando su plan de negocio y ahora les toca responder a preguntas de índole económica:

¿Cuánto dinero van a necesitar? ¿De dónde lo van a obtener? ¿Podrán pagar a tiempo todas las deudas contraídas? ¿Van a ganar lo suficiente? ¿Merecerá económicamente la pena el esfuerzo?

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

1.- Introducción.

¿Cómo financiamos nuestro proyecto empresarial? Una vez que tenemos diseñada nuestra actividad, estamos en disposición de plantearnos **cuánto dinero vamos a necesitar para llevarla a cabo y de dónde lo vamos a obtener**. A estas dos interrogantes dedicaremos el estudio de esta unidad.

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



Emiliano Elias. CC by-nc. [Proceencia](#)

Básicamente deberás elaborar el Plan de Inversiones y el Plan Financiero. Los explicamos:

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

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

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

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

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

2.- Selección de Inversiones

Caso práctico



FEDAN. College Education CD/DVD N°: SD174

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

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

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

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

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

Todas las empresas, en su tráfico habitual, compran bienes y adquieren servicios. Algunos de ellos se consumirán por la propia empresa o se incorporarán al proceso productivo y llegarán al consumidor final, es decir no permanecen en la empresa, es lo que se conoce

como **gasto**. Otros por el contrario sí se quedarán de forma permanente, ya que son imprescindibles para desarrollar su actividad, es lo que se conoce como **inversión**.



Por ejemplo, si dentro de la actividad que realiza tu empresa se considera que es necesaria la adquisición de un vehículo para el reparto de las mercancías a los clientes, dicha adquisición supondrá una **inversión**, también son inversiones las cantidades desembolsadas para adquirir terrenos, edificios, muebles. Sin embargo el consumo de gasoil, las revisiones, el seguro o el cambio de neumáticos, los pagos de suministros como la luz o el teléfono los consideramos **gastos**, ya que no permanecen en la empresa.

Autoevaluación

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

Alquiler del local.	<input type="text" value="0"/>
Salarios del personal empleado.	<input type="text" value="0"/>
Compra de maquinaria.	<input type="text" value="0"/>
Electricidad.	<input type="text" value="0"/>
Compra de un ordenador.	<input type="text" value="0"/>
Compra de materias primas.	<input type="text" value="0"/>

Enviar

Citas para pensar

"Invertir en conocimientos produce siempre los mejores intereses."

Benjamin Franklin



2.1.- Gasto e Inversión.

Para comenzar tu proyecto empresarial necesitas hacer una estimación inicial de los desembolsos económicos que deberán realizarse. Dentro de lo que suponen dichos desembolsos debemos distinguir entre:



a) Inmovilizado Material. Bienes tangibles duraderos que compra tu empresa y permanecen en la misma durante varios años, siendo necesarios para su funcionamiento. Los considerarás una inversión, unos ejemplos:

- ✓ Compra de terrenos y locales.
- ✓ Instalaciones y maquinaria.
- ✓ Herramientas y utillaje.
- ✓ Mobiliario y enseres.
- ✓ Ordenadores (Hardware).
- ✓ Vehículos.

b) Inmovilizado Inmaterial. Igual que el caso anterior, pero aquí los bienes son intangibles, entre ellos;

- ✓ Propiedad Industrial, Patentes y marcas
- ✓ Fianzas y depósitos.
- ✓ Programas Informáticos (Software).
- ✓ Gastos en Investigación y Desarrollo.

c) Gastos de Constitución y Primer Establecimiento. Algunos los tratarás como una inversión y otros como un gasto. Por ejemplo:

- ✓ Gastos de Abogados, Notarios y Registros.
- ✓ Impuestos y Licencias.
- ✓ Estudios de Mercado.
- ✓ Promoción y Publicidad de la nueva actividad.



ITE. Uso Educativo-nc. [Procedencia](#)

d) Gastos de Circulante. Si bien este grupo de gastos tiene la consideración contable de gasto corriente del primer ejercicio, para muchas empresas va a ser necesario obtener financiación inicial para cubrirlos, ya que al no haber comenzado aún la actividad, no se han producido ingresos. Entre ellos puedes considerar:

- ✓ Alquiler de local.
- ✓ Compra de materias primas y productos terminados.
- ✓ Papelería y material de oficina.
- ✓ Gastos de suministros, por ejemplo la luz, el agua, el teléfono.
- ✓ Cualquier otro gasto necesario.
- ✓ Provisión de fondos de tesorería, dinero en efectivo que se ha de tener en la caja o en el banco para poder hacer frente a los gastos diarios que se van a ir produciendo, desde el pago al contado a proveedores, a cualquier otro gasto que pueda surgir y que requiera un desembolso inmediato de dinero.

Debes conocer

Puede serte de utilidad el siguiente enlace de la Revista Emprendedores en el que podrás repasar también apartados del Plan de negocio que llevas elaborados

[El plan financiero para principiantes](#)

3.- Fuentes de Financiación.

Caso práctico



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

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

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

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

Citas para pensar

"Lo demás es lo de menos."

(Jean Alba)

Cuando una empresa comienza su andadura tardará un tiempo en obtener los ingresos y la liquidez suficiente que compense el coste de haberla creado. Mientras tanto hay que pagar el alquiler del local o el préstamo, la luz, los impuestos... ¿Cómo obtiene la empresa los recursos necesarios para desarrollar su actividad? A través de las **fuentes de financiación**

que son los recursos o medios de pago de los que dispone la empresa para afrontar sus necesidades de dinero.

Los recursos económicos necesarios para comenzar la actividad empresarial se pueden obtener de diferentes fuentes de financiación, dependiendo del origen de las mismas, podemos distinguir entre:

- ✓ **Recursos Propios** que son aquéllos que aporta el empresario/a o los socios/as de la empresa.
- ✓ **Recursos Ajenos**, este tipo de recurso es ofertado por un tercero ajeno a la empresa, normalmente a cambio de un beneficio (interés).
- ✓ **Subvenciones y Bonificaciones**. Las Administraciones Públicas y en algunos casos alguna institución privada, tienen una serie de programas que facilitan recursos económicos para la empresa.

No hay una forma de financiación ideal, todas las fuentes de financiación tienen sus ventajas e inconvenientes, cada empresa elegirá en función de sus circunstancias y necesidades.

La **diferencia entre una subvención y una bonificación**, es que la subvención es una entrega de dinero cumpliendo unos ciertos requisitos, y la bonificación es un descuento en el pago de una obligación (por ejemplo en el pago de impuestos, en las cuotas de la Seguridad Social...).

Para saber más

En la página web de la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa de la Secretaría General de Industria, puedes obtener información de las distintas **fuentes de financiación para las PYMES**, presta especial atención al listado de instrumentos financieros porque es lo que vamos a estudiar en los siguientes apartados.

[Financiación de la IPYME](#)

3.1.- Recursos Propios.

La empresa deberá desembolsar parte de las cantidades económicas necesarias para su puesta en funcionamiento, si es una **empresa individual**, estas aportaciones se realizan en solitario; en el caso de que se trate de una **sociedad**, el dinero procederá de los socios en función de su grado de participación configurando el capital social.



Autor: ITE. Licencia: Uso Educativo-nc.
[Procedencia](#)

Es posible que no contemos con suficiente dinero pero es importante aprovechar al máximo los recursos que tenemos para reducir la inversión inicial. Podemos plantearnos, como hizo Steve Jobs, comenzar a trabajar en el garaje de casa o en nuestro domicilio, también vender la videoconsola o utilizar el ordenador personal para la empresa.

Otras formas de financiación que se incluyen en los recursos propios son las siguientes:

“Family, Friends and Fools”

Podemos solicitar dinero de nuestro círculo más cercano, lo que se conoce como las tres “F”: Family, Friends and Fools” (familia, amigos y locos). Suelen ser menos exigentes en los requisitos para prestar el dinero, incluso pueden contentarse con la devolución del capital sin ningún tipo de contraprestación. Pero, ¿qué ocurre si el negocio no funciona o no se puede devolver el dinero en el tiempo previsto? El gran problema con esta fuente de financiación es que puede ser causa de conflictos con aquellos que accedan a facilitar capital. Sí tienes bien claro todos los recursos que necesitas y te organizas, esta opción puede ser de gran ayuda para empezar un pequeño negocio.

El inversor angelical o business angel:

Una opción que implica una participación directa dentro del negocio y que puede ser interesante cuando se tiene un gran proyecto cuya inversión inicial es relativamente grande son los business Angels, los Inversores Ángeles. Se trata de **inversores particulares** que están o han estado vinculados con el mundo de la empresa y que tienen deseos de invertir en pymes con buena proyección de futuro. Pretenden obtener una rentabilidad a medio plazo (normalmente de 3 a 5 años) al revender su aportación a un mayor precio del invertido. Un inconveniente que puede tener este tipo de socio es el de otorgarle demasiado poder y que el emprendedor pierda el control de su propio negocio. Otro inconveniente es que, por lo general, un inversor no tiene la misma pasión que el emprendedor por el negocio, a él solo le interesa ver que su dinero se multiplique y podría ejercer gran presión al exigir resultados.

Se diferencia del prestamista en que suelen aportar su **experiencia profesional** y facilitar el contacto con clientes y proveedores.

Los ángeles típicamente invierten sus propios fondos, no como las entidades de capital riesgo (o venture capitalists), quienes administran profesionalmente dinero de terceros a través de un fondo.

Un número cada vez mayor de ángeles inversores se están organizando en **redes, grupos o clubes** de ángeles para compartir esfuerzos y unir sus capitales de inversión.

Investiga en Internet quiénes son los business angels que invierten en tu provincia y si están organizados en grupo.

Las Sociedades de Capital Riesgo (Venture Capital) suelen ser entidades financieras que aportan temporalmente capital a otras empresas, y que una vez que se consolida la situación económica de las mismas, retiran la inversión. En algunos casos se trata de empresas que sólo buscan un beneficio, y en otros se trata de entidades creadas por Instituciones Públicas, por ejemplo las Comunidades Autónomas, que buscan fomentar la actividad económica de una región, comarca o sector. Su objetivo es que la empresa crezca y se consolide para, en un plazo de 2 a 8 años, vender su participación y obtener una plusvalía. Se diferencia de los Business Angels en que suelen realizar una mayor aportación de capital, por lo que asumen más riesgo ya que tiene una perspectiva a más largo plazo.

Para saber más

Puedes profundizar más en los conceptos estudiados consultando las siguientes webs:

[Redes Españolas de Business Angels](#)

Para más información, puedes consultar la web de la Asociación Española de Sociedades de Capital Riesgo

[Asociación Española de Sociedades de Capital, crecimiento e inversión.](#)

Reflexiona

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

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

Formas de encontrar socios para tu negocio:

[¿Cómo buscar socios?](#)

Debes conocer

¿Sabías qué se puede iniciar una empresa sin capital? Así es, es un modelo de negocio que funciona para empresas que por ejemplo, están basadas en Internet, empresas de servicios cuyo activo principal sea el know how, las que no precisan local ni comprar mercancías, algunas empresas comerciales... ¿Conoces alguna?

Sí deseas conocer más sobre cómo empezar a emprender sin capital o con poca inversión, consulta la revista EMPRENDEDORES, cada mes aparecen nuevas propuestas nacionales e internacionales. Si encuentras alguna que te guste, ponla en el foro. Las personas emprendedoras, comparten.

Autoevaluación

Busca la afirmación incorrecta:

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

Incorrecto.

Incorrecto.

Incorrecto.

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

Solución

1. Incorrecto
2. Incorrecto
3. Incorrecto
4. Opción correcta

3.2.- Recursos Ajenos.

Puede que la persona emprendedora no disponga de los recursos económicos necesarios para comenzar tu actividad empresarial, también es frecuente que en el transcurso de la vida de la empresa sea necesario que recurrir a financiación externa para afrontar nuevas inversiones o gastos. La salud financiera de la empresa requiere un adecuado **equilibrio** entre los recursos propios y los ajenos, siendo necesario que llevar un control del mismo.

Debes conocer

¿Cómo presentamos nuestro proyecto empresarial ante un inversor?

A continuación se exponen una serie de pautas para convencer de la oportunidad de tu negocio ante posibles inversionistas, no te pierdas el vídeo que se incluye al principio:

[¡Convence a los inversionistas!](#)

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

a) Financiación basada en dinero prestado.

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

En la web del Banco de España encontrarás un simulador para calcular el TAE de un préstamo; para ello necesitarás la cantidad solicitada, los años, el interés y las comisiones bancarias.

[Web del Banco de España](#)

- ✓ **Créditos.** Son cantidades de dinero que se ponen a disposición de la empresa en una cuenta corriente (por ejemplo de un banco), para que ésta las retire cuando las necesite. Suelen existir distintos tipos de interés dependiendo de si la empresa ha hecho uso del crédito (ha retirado dinero) o no. Se pueden devolver las cantidades dispuestas en cualquier momento, sin que existan comisiones o gastos de cancelación. Nunca debe utilizarse para realizar inversiones.



- ✓ **Descubierto Bancario.** Es lo que comúnmente se conoce como números rojos, consiste en disponer de más dinero de lo que se tiene en el Banco. Es la forma más cara de financiación, ya que se pagan unos intereses muy altos. Se debe evitar a toda costa.
- ✓ **Crowdfunding.** Cooperación colectiva llevada a cabo por personas que realizan a través de Internet una red de donaciones para conseguir dinero u otros recursos para financiar cualquier tipo de proyecto. También denomina financiación en masa, microfinanciación colectiva o micromecenazgo. Permite aportaciones muy flexibles, según las posibilidades y los intereses de cada colaborador.

b) Financiación basada en alquileres.

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

c) Financiación basada en los proveedores.

- ✓ **Proveedores.** A veces, al invertir en bienes de equipo, son los propios proveedores los que se encargan de facilitar la financiación a la empresa, mediante la venta a plazos u otras condiciones que faciliten el pago. También es frecuente en el día a día aplazar los pagos a los proveedores y suministradores de los bienes consumibles.

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

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

¿Sabías que....?

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



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

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

Puedes obtener más información en la siguiente página web:

[Confederación española de sociedades de Garantía Reciproca](#)

Para saber más

Algunas webs que pueden ayudarte a conseguir recursos para tu empresa:

[Principales plataformas de Crowdfunding](#)

Hay Bancos diferentes como el que os damos a conocer en el siguiente enlace:

[Triodos Bank](#)

Y proyectos interesantes como el **lanzadera** al que puedes presentar el Plan de Negocio que estás realizando en esta asignatura:

[Lanzadera](#)

3.3.- Subvenciones y Bonificaciones.

¿Qué tipos de ayudas puede recibir una empresa de las diferentes Administraciones del Estado?

Subvenciones y bonificaciones.

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



ITE. Uso Educativo-nc. [Procedencia](#)

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

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

A veces es laborioso conocer todas las posibilidades que existen en cuanto a subvenciones y bonificaciones, las oficiales se publican en los diferentes Diarios Oficiales de cada Administración (DOUE, BOE, BOJA, Boletines Oficiales Provinciales) y para solicitarlas deberás presentar la documentación que justifique que cumples con las condiciones para acceder a las mismas.

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

Para saber más

Te ofrecemos algunos enlaces en los que puedes encontrar información sobre ayudas para el fomento de la actividad empresarial:

La web del Instituto de Crédito Oficial que presenta distintas líneas de financiación para empresas:

[ICO](#)

Es muy interesante la web del Ministerio de Industria:

[Buscador de Ayudas e incentivos para empresas \(www.ipyme.org/es\)](http://www.ipyme.org/es)

Ayudas de la agencia IDEA para empresas de nueva creación o con dificultades:

[Agencia IDEA](#)

Autoevaluación

Una subvención es...

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

No es correcto.

No es correcto.

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

No es correcto.

Solución

1. Incorrecto
2. Incorrecto
3. Opción correcta
4. Incorrecto

3.4.- Otras formas de obtener financiación.

En este apartado hemos recogido otras formas de financiación que pueden resultar interesantes:

✓ Un patrocinador

Comenzar un proyecto mediante un patrocinador supone que el emprendedor se financia a través de un tercero relacionado con la actividad. Por ejemplo, existen empresas con programas de Responsabilidad Social orientados al desarrollo empresarial de la región donde operan, esto ocurre con Carrefour apoya a pequeños productores a través de la compra y comercialización de sus productos.

Contar con el respaldo de una gran empresa es una ayuda invaluable al emprender un negocio, es cuestión de presentar un buen proyecto a una marca, mostrándole las ventajas que le traería apoyarlo. Para esta opción debe establecerse muy claramente las condiciones de la relación, de lo contrario la dependencia respecto del patrocinador puede ser letal.

✓ Concursos de emprendimiento

Existen entidades, tanto públicas como privadas, que organizan diferentes eventos y concursos buscando ideas innovadoras y proyectos con potencial para apoyarlos.

En el siguiente blog puedes encontrar listados con concursos y oportunidades para financiar tu proyecto, en la sección:

[Concursos para emprendedores](#)

4.- ¿Qué costes tendrá mi empresa?

Análisis de Costes.

Caso práctico



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

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

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

- ✓ **Gastos Generales:** Alquileres, seguros, limpieza, electricidad, agua.
- ✓ **Costes administrativos:** Ordenadores, programas informáticos, material de oficina.
- ✓ **Gastos de Personal:** Salarios y Seguridad Social de los trabajadores y trabajadoras.
- ✓ **Gastos de Fabricación:** Compra de materias primas y mercaderías, mantenimiento de la maquinaria, energía.
- ✓ **Gastos de Comercialización y Distribución:** Gastos de publicidad, promociones, transporte, almacén.
- ✓ **Gastos Financieros:** Intereses de los préstamos, comisiones bancarias.
- ✓ **Amortizaciones:** Parte proporcional de una inversión que se incluye en un ejercicio económico.

Para que tengas el control económico y financiero de la situación de tu empresa y poder gestionarla, es necesario que sepas en qué se aplican los gastos,

convirtiéndose así en lo que denominamos **coste**.

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

Debes conocer

Los **gastos ocultos** son aquellos que la empresa se olvida de cuantificar o no lo hace correctamente. En este artículo de la revista Emprendedores se nos habla de este tema que puede causar problemas a las empresas

[Los gastos ocultos](#)

Citas para pensar

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



(Séneca)

Autoevaluación

Busca la afirmación correcta:

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

Incorrecto.

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

Incorrecto.

Incorrecto.

Solución

1. Incorrecto
2. Opción correcta
3. Incorrecto
4. Incorrecto

4.1.- Costes Fijos, Costes variables y Coste Total.

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

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

- ✓ **Costes Fijos (CF).** También llamados costes estructurales, ya que son los gastos que la empresa necesita para seguir funcionando, independientemente de que tengan más o menos producción. Son gastos, por tanto, que no varían. Un ejemplo sería el gasto del alquiler del local de un restaurante, el gasto es fijo mes a mes, no varía con un aumento o una disminución de las ventas.



Jesús Alfaro.CC-by. Elaboración propia.

- ✓ **Costes Variables (CV).** Estos costes sí van a ir relacionados con la producción, al aumentar ésta aumentan y al disminuir disminuyen. Un ejemplo es la tela que utiliza una empresa en la fabricación de pantalones vaqueros, al aumentar el número de pantalones que producen hay que comprar más tela, al disminuir la producción de pantalones hay que comprar menos tela.



Jesús Alfaro.CC-by. Elaboración propia.

- ✓ **Coste Total (CT).** Es el coste resultante de sumar los Costes Fijos más los Costes Variables.



$$CT = CF + CV$$

Cálculo Coste Total

Autoevaluación

Busca la afirmación correcta:

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

Incorrecto.

Incorrecto.

Incorrecto.

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

Solución

1. Incorrecto
2. Incorrecto
3. Incorrecto
4. Opción correcta

4.2.- Costes Directos y Costes Indirectos.

También puedes clasificar los costes, atendiendo a los siguientes criterios

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



ITE. Clarissa Rodríguez González
Uso Educativo-nc. [Procedencia](#)

Autoevaluación

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

Concepto	Tipo de Coste	
	¿Fijo (F) o Variable (V)?	¿Directo (D) o Indirecto (I)?
El sueldo del cocinero	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>
El gas que se usa en las cocinas	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>
El Seguro de responsabilidad civil del restaurante.	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>
El alquiler del local del restaurante.	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>
La harina especial para hacer los pasteles.	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>

Enviar

5.- ¿Y cuándo recupero la inversión?

Umbral de Rentabilidad.

Caso práctico



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

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

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

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

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

$$\text{Punto Muerto} \rightarrow \rightarrow \text{Beneficio} = 0 \rightarrow \rightarrow \text{Costes} = \text{Ventas}$$

Para poder calcular el número de unidades que hay que vender para llegar a este Umbral de Rentabilidad, necesitas conocer todos los Costes en los que incurre tu empresa (tanto los Fijos como los Variables) y el Precio de Venta de cada unidad vendida. Si tu empresa trabaja con más de un producto será necesario que calcules el Precio Medio y los Costes

Variables Medios por Unidad, sin que necesites hacer ningún cálculo de los Costes Fijos, ya que éstos no variarán.

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

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



Jesús Alfaro.CC-by. Elaboración propia

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



[Punto Muerto](#)

EJEMPLO:

Un restaurante calcula que sus Costes Fijos anuales son de 150.000 €. Además ha calculado que de media el Coste Variable de cada comida es de 10 €, y que están cobrando un Precio por una de esas comidas de 19 € de media. La Dirección quiere saber cuántas comidas tienen que servirse en un año para que el restaurante empiece a ganar dinero. Aplicando la fórmula que conocemos:



ITE. Uso Educativo-nc. [Procedencia](#)

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

Tendremos:

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

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

empresa ya tendrá beneficios.

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

Caso práctico



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

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

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

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

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

- ✓ **Déficit de Tesorería.** Vas a necesitar más dinero del disponible para hacer frente a los pagos. Con esta previsión puedes negociar un préstamo o un crédito anticipadamente, y obtener unas condiciones más ventajosas. En otro caso entrarás en impagados o descubiertos bancarios, y en el peor de los casos en Suspensión de Pagos.

- ✓ **Superávit de Tesorería.** Por el contrario, vas a tener un exceso de liquidez, tu empresa tiene mucho dinero en el Banco o en la Caja. Deberás realizar algún tipo de inversión financiera para conseguir rentabilizar ese remanente.
- ✓ **Equilibrio de Tesorería.** Sería la situación ideal, los cobros y los pagos están ajustados, pero dispondrás de un pequeño superávit sin que haya un exceso de liquidez, para hacer frente a los pagos imprevistos.

Citas para pensar

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

(Ovidio)

7.- ¿Pérdidas o beneficios? La Cuenta de Resultados Previsional.

Caso práctico



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

¿Habrá beneficios? ¿Cuánto dinero ganarán?

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

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

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



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

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

- ✓ **Ingresos**; Que estarán fundamentalmente constituidos por las ventas, ingresos atípicos, subvenciones e ingresos financieros.

- ✓ **Gastos**; Separando los Gastos de Explotación de los Gastos Financieros e Impuestos.
- ✓ **Beneficio**; Calculando el Beneficio antes de Intereses e Impuestos (**BAII**), el Beneficio antes de Impuestos (**BAI**) y el Beneficio Después de Impuestos (**BDI**).

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



Cuenta Resultados Previsional

8.- ¿Qué tenemos y qué debemos? El Balance de Situación.

Caso práctico



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

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

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

ACTIVO

a) **Activo no corriente.** En el mismo hay partidas (cuentas) que reflejan bienes o derechos que van a pertenecer a la empresa durante un periodo largo de tiempo. Aparecerán en el Balance actual y probablemente en los sucesivos, son en definitiva inversiones a largo plazo. Puedes distinguir entre:

- ✓ **Inmovilizado Intangible**, compuesto por Derechos o Bienes Intangibles (Patentes, Marcas).
- ✓ **Inmovilizado Material**, formado por bienes tangibles (Máquinas, locales, vehículos).
- ✓ **Inmovilizado financiero** integrado por inversiones financieras permanentes, finanzas, depósitos...

b) **Activo Corriente.** En el mismo se reflejan aquellos bienes y obligaciones que permanecen en la empresa por periodos inferiores al año. Hay tres grupos principales:

- ✓ **Existencias.** Bienes necesarios para la actividad habitual de la empresa (materias primas, productos elaborados).

- ✓ **Realizable.** Derechos sobre clientes y deudores, son deudas a nuestro favor pendientes de ser cobradas (clientes, deudores).
- ✓ **Disponible o Tesorería.** El dinero en efectivo que dispone la empresa (Bancos, Caja).



-simão-. CC by-nc. [Procedencia](#)

PASIVO

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

8.1.- El Fondo de Maniobra.

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

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

ACTIVO (Inversiones)	PASIVO (Fuentes de financiación)
ACTIVO NO CORRIENTE <ul style="list-style-type: none"> - INMOVILIZADO INTANGIBLE - INMOVILIZADO MATERIAL - INMOVILIZADO FINANCIERO 	PASIVO NO CORRIENTE: Deudas con plazo de devolución superior a un año PASIVO CORRIENTE: Deudas con plazo inferior a un año
ACTIVO CORRIENTE: <ul style="list-style-type: none"> - EXISTENCIAS - REALIZABLE - DISPONIBLE 	NETO <ul style="list-style-type: none"> - Capital - Reservas - Resultados del ejercicio

Si observas atentamente el gráfico verás que el Activo no corriente está financiado con el neto y parte del Pasivo no corriente, es decir, los elementos que van a permanecer mucho tiempo en la empresa se han pagado con recursos de los socios y socias y el dinero obtenido en préstamos que todavía no hay que pagar.

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

$$\text{FONDO DE MANIOBRA} = \text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$$

El Fondo de Maniobra debe ser superior a cero, dependiendo de la actividad de tu empresa esta cifra será mayor o menor. En otro caso podrías entrar en suspensión de pagos, ya que no tendrías liquidez inmediata para pagar las deudas a corto plazo.

También podría suceder que tu Activo fuese inferior a tu Pasivo, esta es la peor de las situaciones, tu empresa no tendría liquidez ni ahora ni en el futuro para pagar sus deudas. Es lo que se conoce como quiebra.

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

[Suspensión de pagos](#)

[Quiebra](#)

Para saber más

Para **comprender mejor esta unidad y hacer la tarea**, te recomendamos está web de un magnífico profesor de economía, aquí explica cómo hacer la Cuenta de Perdidas y Ganancias, pero tiene mucho más:

[Econosublime - Javier Martínez Argudo](#)

Autoevaluación

Busca la afirmación correcta:

- ☐ El Fondo de Maniobra es el Activo Corriente menos el Pasivo Corriente.
- ☐ El Fondo de Maniobra es el inmovilizado menos el capital.
- ☐ El Fondo de Maniobra es el Inmovilizado menos los Fondos Propios.

Correcto. El Fondo de Maniobra es el Activo Corriente menos el Pasivo Corriente, y sirve para saber cómo se está financiando el Activo Circulante.

Incorrecto.

Incorrecto.

Solución

1. Opción correcta
2. Incorrecto

3. Incorrecto

9.- Los Ratios.

Caso práctico



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

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

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

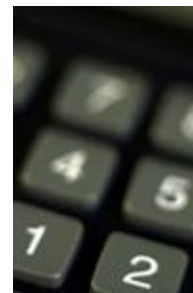
Citas para pensar

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

(Anónimo)

9.1.- Ratios de Rentabilidad.

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



✓ Rentabilidad Económica

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

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

✓ Rentabilidad Financiera:

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

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

✓ Rentabilidad sobre Ventas:

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

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

Citas para pensar

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

(Vidal Sassoon)

Autoevaluación

Busca la afirmación correcta:

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

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

Incorrecto.

Incorrecto.

Incorrecto.

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

Solución

1. Incorrecto
2. Incorrecto
3. Incorrecto
4. Opción correcta

9.2.- Ratios Financieros.

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

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



✓ Solvencia

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

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

✓ Liquidez

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

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

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

✓ Tesorería

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

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

En el siguiente documento encontrarás un ejemplo de cálculo de Ratios para una empresa.



[Cálculo de Ratios](#)

10.- Problemas Financieros más frecuentes.

Caso práctico



Marta, Luis, Verónica y Matías ya están listos para afrontar el inicio de la actividad de su empresa. Si todo va como han previsto no tendrán problemas económicos.

Pero **Luis** quiere repasar todos los escenarios que pueden presentarse y les habla de posibles problemas y soluciones de **Rentabilidad, Liquidez o Solvencia**.

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

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

A. Problemas de Rentabilidad. La empresa puede estar manteniendo un volumen de ventas aceptable, no tener problemas en el ajuste de cobros y pagos y tener asegurada su solvencia a medio y largo plazo, pero no obtener unos beneficios suficientes que compensen la inversión y el trabajo realizados. Se puede dar en situaciones como éstas:

- ✓ **Aumento de los Costes Fijos o Variables.** Sin que se produzcan caídas en las ventas puede haber un aumento de los costes, que reduzca la rentabilidad (aumento en el precio de las materias primas, energía...). Será necesario mejorar la productividad o disminuir costes.
- ✓ **Aumento de los Gastos Financieros.** También pueden aumentar estos costes (Por ejemplo por una subida de los tipos de interés) Habrá que refinanciar la deuda, buscando alternativas más ventajosas.

B. Problemas de Liquidez. Aunque las ventas vayan bien y la empresa sea sólida desde el punto de vista patrimonial, puede haber desajustes entre los cobros y los pagos, produciéndose impagos a los proveedores o entidades financieras. Podría llegarse a la situación de Suspensión de Pagos. Algunos casos:



- ✓ **Aumento del Crédito a Clientes. Problemas de impagados.** Se pueden buscar fórmulas de cobro anticipado, como el factoring o las líneas de descuento de letras. Aumentar las partidas de provisión para impagados.
- ✓ **Aumento de Inventario.** Aumentará la financiación necesaria para mantener el stock y los gastos de almacén. Será necesario dar salida a esos productos, dinamizando sus ventas.
- ✓ **Disminución del Crédito de Proveedores.** Se pueden buscar nuevas fórmulas de financiación como el confirming.
- ✓ **Disminución del Activo Circulante.** Tal y como vimos anteriormente, producirá una disminución del Fondo de Maniobra, habrá que buscar fórmulas para aumentar este activo.
- ✓ **Aumento del Endeudamiento a Corto.** Igual que en el caso anterior, se produce una disminución del Fondo de Maniobra. Puede mejorar la situación pasando parte de esta deuda a largo plazo, pero sin llegar a comprometer el futuro de la empresa.

C. Problemas de Solvencia. Ésta es la peor de las situaciones, la empresa tiene más deudas (Pasivo) que bienes (Activo), puede producirse una Quiebra que lleve su desaparición.

- ✓ **Alto Endeudamiento a Largo.** Un alto endeudamiento a largo plazo puede suponer estar financiando actividades actuales con deudas a pagar en un tiempo largo. Puede comprometer el futuro de la empresa, si llegados los vencimientos, no se puede hacer frente a los pagos. Se puede intentar sustituir ese endeudamiento ajeno con aportaciones extraordinarias de los socios (Recursos Propios).
- ✓ **Descapitalización por Falta de Ventas.** El patrimonio de la empresa está financiando los costes fijos y gastos financieros, esta situación de no corregirse puede llevar a la quiebra.

Citas para pensar

El hombre que no comete errores usualmente no hace nada.

(Edward J. Phelps)

Para saber más

En el siguiente enlace se ofrecen consejos para prevenir solucionar la morosidad con ayuda tecnológica

[5 claves para cobrar las deudas con ayuda de la tecnología](#)

11.- Lecturas y webs recomendadas.

Lecturas Recomendadas

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



[Procedencia](#)



[Procedencia](#)



[Procedencia](#)

- ✓ **"Costes basados en el tiempo invertido por actividad". Autores; Robert Kaplan y Steven Anderson. Editorial Deusto.** El método ABC es un instrumento ideal para la gestión de los recursos de la empresa. Sin embargo, las encuestas de personal que requiere su implementación a gran escala a menudo resultan extraordinariamente caras y laboriosas. En esta obra excepcional se presenta una versión mejorada de este instrumento que soluciona de un plumazo estos problemas: el método de costes basados en el tiempo invertido por actividad.

- ✓ **"Análisis de Balances" Autor; José Manuel Chapado. Editorial Netbiblo.** De manera sencilla y didáctica este libro da las claves para comprender y analizar un balance. Pertenece a la colección de la misma editorial "Business Pocket" en la que podremos encontrar otros libros que nos ayuden a comprender mejor los aspectos financieros de la empresa.

- ✓ Web en la que se ofertan **juegos para aprender a gestionar tus finanzas y las de tu empresa.**

[Juegos de educación financiera](#)

- ✓ Web en la que puedes acceder a **simuladores virtuales** para hacer el Plan de negocio.

[Simuladores virtuales de para diseñar tu plan de negocio](#)

12.- Películas Recomendadas

Películas Recomendadas

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

✓ **Cómo Triunfar en Wall Street.**

Dirigida por Donald Petrie y protagonizada por Whoopi Goldberg, Dianne Wiest. Divertida comedia en la que una ejecutiva emplea métodos poco ortodoxos para hacer tratos y triunfar en el mundo de los negocios.



[Procedencia](#)



[Procedencia](#)

✓ **Enron, los tipos que estafaron a América. Dirección Alex Gibney;** basado en el libro de Peter Elkind y Bethany McLean. Este Documental está basado en el best seller que escribieron dos periodistas de la revista Fortune, narra una de las mayores quiebras de una Compañía Financiera en la historia de la de los Estados Unidos.

Condiciones y términos de uso de los materiales

Materiales desarrollados inicialmente por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y actualizados por el profesorado de la Junta de Andalucía bajo licencia Creative Commons BY-NC-SA.



MINISTERIO
DE EDUCACIÓN
Y FORMACIÓN PROFESIONAL



Antes de cualquier uso leer detenidamente el siguiente [Aviso legal](#)

Historial de actualizaciones

Versión: 01.00.13	Fecha de actualización: 19/12/22
Actualización de materiales y correcciones menores.	
Versión: 01.00.00	Fecha de actualización: 10/03/14
Versión inicial de los materiales.	

