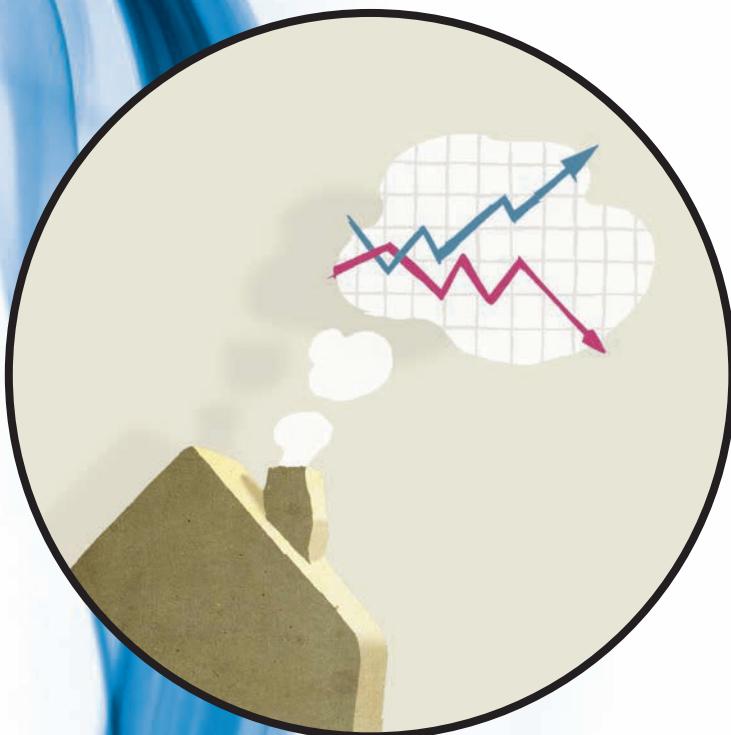


5

Unidad

¿Será rentable mi futuro negocio?



Y estudiaremos:

- La viabilidad económica y financiera de un establecimiento del sector.
- El plan de empresa: elección de la forma jurídica, estudio de viabilidad económica y financiera, trámites administrativos y gestión de ayudas y subvenciones.
- El concepto de contabilidad y sus nociones básicas.
- El análisis de la información contable.

En esta unidad aprenderemos a:

- Llevar a cabo un estudio de viabilidad económica y financiera de un establecimiento del sector.
- Incluir en el plan de empresa todo lo relativo a la elección de la forma jurídica, estudio de viabilidad económico-financiera, trámites administrativos, ayudas y subvenciones.
- Analizar los conceptos básicos de contabilidad, así como las técnicas de registro de la información contable.
- Describir las técnicas básicas de análisis de la información contable, en especial en lo referente a la solvencia, liquidez y rentabilidad de la empresa.



¿Sabías que...?

Las empresas deben **retener** una parte de cada una de sus rentas para ingresarla en la Agencia Tributaria.



CEO

En el Centro de Enseñanza Online (CEO) puedes encontrar un **breve diccionario financiero**, que te ayudará a comprender los conceptos financieros que vamos a tratar.



CEO

ContaPlus



En la Zona educativa Sage del Centro de Enseñanza Online, puedes practicar con la versión educativa de ContaPlus y consultar las simulaciones desarrolladas en lo referente a los puntos fundamentales de la contabilidad que estudiaremos en esta unidad: cuenta de pérdidas y ganancias y balance de situación.

Recuerda que puedes hacer lo mismo que ves desarrollado para las empresas MiguelES y Autos Marsán, para la empresa Vendemás.com o para tu propio plan de empresa.

1. El plan financiero

El **plan financiero** se compone de tres partes, que llamaremos **plan de tesorería**, **cuenta de resultados** y **balance previsional**.

El propósito de esta unidad es aprender a realizar un plan financiero.

El objetivo del **plan de tesorería** es prever si algún mes nos va a hacer falta dinero y, en tal caso, planificar dónde lo vamos a conseguir. Así, se preocupa de la **liquidez** de la empresa o, lo que es lo mismo, de la **viabilidad financiera**.

Con la **cuenta de resultados** pretendemos averiguar si vamos a obtener **beneficios** o **pérdidas** y actuar en consecuencia.

Y con el **balance previsional** tratamos de obtener información del patrimonio de la empresa, esto es, lo que tiene la empresa, lo que deben a la empresa y lo que debe la empresa. Como vemos, la cuenta de resultados y el balance previsional se preocupan por la **viabilidad económica**.

Por tanto, el plan financiero al completo estudia la **viabilidad económico-financiera** de nuestra futura empresa.

Es imprescindible que tú mismo realices y calcules el plan financiero, porque tienes que ser capaz de defenderlo y razonarlo, por ejemplo, cuando vayas a pedir un préstamo o intentes buscar un socio que aporte capital.

2. El plan de tesorería

El plan de tesorería es la **anotación mes a mes de las salidas y entradas de dinero** previstas. Al final de cada mes, por comparación entre las entradas y las salidas, se podrá saber si sobra dinero o si, por el contrario, falta dinero para hacer frente a los pagos de ese mes.

○ ¿Qué interés puede tener conocer estos datos?

Si se conocen con antelación las necesidades de dinero se podrá **pensar con tranquilidad cuál es la forma más barata** de conseguirlo; por ejemplo, abriendo una cuenta de crédito en el banco, aportando más dinero propio, etcétera.

Cobro: entrada de dinero en caja por la venta de un bien o la prestación de un servicio o la cancelación de la deuda de un cliente.

Pago: entrega de una cantidad de dinero destinada a extinguir una obligación.

○ ¿Qué debe tenerse en cuenta a la hora de calcular las entradas y salidas?

Hay que tener en cuenta que las entradas se anotan cuando realmente se hacen **efectivas**, esto es, si se vende por importe de 1 000 € el día 1 de abril y se permite al cliente que nos pague el 15 de mayo, la entrada se debe anotar el 15 de mayo, que es cuando entra el dinero en caja, y no en abril, que es cuando se vende.

Recordaremos que tanto las entradas como las salidas son **previstas**, por lo que se aconseja ser lo más prudente posible y, en caso de duda, estimar a la baja las entradas y al alza las salidas.

○ ¿Cuál será el siguiente paso una vez calculadas las entradas y salidas?

El siguiente paso consiste en **restar las salidas de las entradas**, para obtener la **liquidez prevista**. Si el resultado es positivo, llevaremos el dinero a la cuenta del banco. Si es negativo, deberemos pensar dónde lo podemos obtener. Lo más habitual es abrir una cuenta de crédito, que será lo que haremos nosotros en los ejemplos que vienen a continuación. Pero caben otras soluciones, como, por ejemplo, aportar más capital, etc. Cada emprendedor aplicará la solución que más le convenga.

En caso de abrir una cuenta de crédito habrá que pedirla por un importe mínimo igual a la cantidad máxima de dinero que vayamos a necesitar a lo largo del año. Un ejemplo sencillo lo tenemos en el Caso práctico 2. No obstante, en el Caso práctico 3 se explica paso a paso cómo se realiza un plan financiero.

○ Modelo para calcular el plan de tesorería

En el Caso práctico 3 podrás ver un modelo de plan de tesorería. Pero antes de que empieces con él, unos consejos. Los conceptos de entradas y salidas que figuran en el ejemplo son indicativos; en cada caso habrá que incluir los conceptos que surjan en el momento. No hay que preocuparse por la denominación de los distintos conceptos: lo importante es que el **concepto** por el que entra o sale dinero quede claro.



Caso práctico 2

Miguel Estévez, empresario y dueño de Instalaciones Eléctricas MiguelES, procede a realizar la previsión de tesorería; al calcular las salidas del segundo mes comproueba que ascienden a 30 000 €, y las entradas a 25 000 €.

Además, del primer mes le han sobrado 4 000 € que ha depositado en el banco.

Se pregunta si le sobrará o le faltará dinero ese mes.



Solución

Las cuentas son las siguientes: las salidas son 30 000 € y para hacerles frente disponemos de 25 000 € procedentes de las entradas, más 4 000 € que tenemos en el banco. Por tanto, no se puede hacer frente a las salidas, ya que faltan 1 000 €, lo que nos obliga a buscar y conseguir esa cantidad de dinero, por ejemplo, abriendo una cuenta de crédito, haciendo una nueva aportación al capital de la empresa, etcétera.



Web

www.emprededoresTV.com



En esta página web encontrarás una gran cantidad de contenidos audiovisuales dirigidos específicamente a emprendedores.



Vocabulario

Liquidez de la empresa. Es la capacidad que tienen los componentes de su activo para convertirse en dinero con el que satisfacer las deudas a corto plazo. También se puede definir como: posesión por parte de la empresa del efectivo necesario, en el momento oportuno, que le permita hacer el pago de los compromisos anteriormente contraídos.



Claves y consejos

Supongamos que uno o más meses nos falta dinero para hacer frente a las salidas. ¿Qué alternativas tenemos?

1.º alternativa: poner nosotros el dinero

Recuerda que en la Unidad 4 calculábamos el dinero en efectivo para hacer frente a los gastos de los primeros meses. Allí decíamos que el plan de tesorería nos podría ayudar a calcular dicha cantidad. Y efectivamente así es, el plan de tesorería nos informa exactamente de la cantidad de dinero que necesitaremos, suponiendo que todo salga como habíamos planeado, para hacer frente a las salidas.

Así pues, ahora es el momento de corregir esa cantidad en efectivo y ponerla al día.

2.º alternativa: abrir una cuenta de crédito

Si no se puede aportar la cantidad que nos indica el plan de tesorería, podemos abrir una cuenta de crédito por ese importe, o mejor por un importe algo superior, y recurrir a esta cuenta cuando no podamos hacer frente a las salidas. ¡Ojo con el nivel de endeudamiento de tu empresa! (En los casos prácticos que verás a continuación hemos optado por esta alternativa.)



Caso práctico 3



A continuación vamos a proponer un ejemplo para ver cómo se hace un plan de tesorería. Las cantidades son intencionadamente pequeñas para facilitar el cálculo.

Juan Hernández y María Domínguez quieren constituir una empresa dedicada al diseño, configuración y mantenimiento de páginas web. Antes de dar el paso definitivo quieren hacer números, y para ello lo primero es calcular el plan de tesorería.

Se ponen a ello y calculan que necesitarán hacer las siguientes gestiones: aportarán, cada uno, 500 € en concepto de capital.

Pedirán un crédito de 200 € y se comprometerán a devolver 20 € cada trimestre (es decir, a finales de marzo, junio, septiembre y diciembre), y también pagarán cada trimestre 12 € en concepto de intereses.

Alquilan un local en enero cuya renta asciende a 100 €/mes.

Compran maquinaria en el mes de enero por valor de 240 € y lo pagan al contado. Se amortizará en un periodo de 10 años.

El seguro de incendio y robo cuesta 70 €/año y se paga en enero.

Se prevén las siguientes ventas: enero, 50 €; febrero, 1 000 €; marzo, 700 €; abril, 892 €; mayo, 500 €; junio, 600 €; julio, 700 €; agosto, 400 €; septiembre, 300 €; octubre, 600 €; noviembre, 900 €; diciembre, 1 600 €. Total 8 242 €.

Se gastarán en publicidad 240 €, de los que 120 € se pagarán en enero y los otros 120 € en diciembre.

Se prevén los siguientes gastos en mercaderías: enero, 180 €; febrero, 220 €; marzo, 250 €; abril, 255 €; mayo, 280 €; junio, 900 €; julio, 950 €; agosto, 100 €; septiembre, 260 €; octubre, 280 €; noviembre, 280 €; diciembre, 1 000 €. Total 4 955 €. Se supone que se venderán todas las mercaderías que se compran.

Son dos socios-trabajadores y perciben un sueldo de 100 €/mes cada uno, y pagan a la Seguridad Social 32 €/mes cada uno.

En concepto de tributos, pagan 48 € en enero y 48 € en julio.

El banco abonará mensualmente 2 € en concepto de interés por la cuenta corriente, empezando en enero.

En concepto de suministros, se pagarán 13 €/mes de enero a diciembre.

Elabora el plan de tesorería. ¿Es necesario abrir una cuenta crédito? En caso afirmativo, ¿en qué mes y por qué importe mínimo?





Caso práctico 3 (cont.)

Entradas	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Aportaciones de los socios	1 000												1 000
Préstamo	200												200
Ventas	50	1 000	700	892	500	600	700	400	300	600	900	1 600	8 242
Intereses de la cuenta corriente	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
Total entradas	1 252	1 002	702	894	502	602	702	402	302	602	902	1 602	9 466
Salidas													
Devolución del préstamo e intereses			32			32			32			32	128
Alquiler	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1 200
Compra de maquinaria	240												240
Seguros	70												70
Publicidad	120											120	240
Compras de mercaderías	180	220	250	255	280	900	950	100	260	280	280	1 000	4 955
Salarios	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2 400
Seguridad Social	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	768
Impuestos	48						48						96
Suministros (agua, teléfono, gas, etcétera)	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	156
Total salidas	1 035	597	659	632	657	1 309	1 375	477	669	657	657	1 529	10 253
Entradas menos salidas	217	405	43	262	-155	-707	-673	-75	-367	-55	245	73	-787
Saldo en el banco, c.c.	217	622	665	927	772	65	0	0	0	0	0	0	
Saldo de la cuenta de crédito	0	0	0	0	0	0	-608	-683	-1 050	-1 105	-860	-787	

Interpretación

Vemos en el caso práctico que en los meses de enero, febrero, marzo y abril con las entradas hacemos frente a las salidas. Después, de mayo a octubre, no podemos hacer frente a las salidas y tenemos que recurrir a una fuente de financiación externa como es la cuenta de crédito. Y, para finalizar, en noviembre y diciembre sí podemos hacer frente a las salidas con las entradas, dedicando el dinero sobrante a devolver al banco lo que nos prestó. Esta es la razón por la que realizamos el plan de tesorería: para conocer anticipadamente este tipo de hechos y poner remedio, como en este caso, abriendo una cuenta de crédito. También podríamos haber puesto el dinero de nuestro billetero, o cualquier otra solución que se nos ocurra.

Importante

El plan de tesorería nunca nos dice si ha habido pérdidas o ganancias. Solamente nos dice si un mes falta o sobra dinero, nada más.

La fila «Saldo en el banco, c/c» nos indica, mes a mes, el saldo que tenemos en la cuenta corriente del banco.

La fila «Saldo de la cuenta de crédito» nos dice, mes a mes, la cantidad de dinero que debemos al banco.

En el ejemplo podemos comprobar que el saldo del banco en el mes de diciembre es 0 €, y que el saldo de la cuenta de crédito en el mes de diciembre es -787 €, lo que quiere decir que debemos al banco 787 €.

3. La cuenta de resultados o cuenta de pérdidas y ganancias



Ejemplos

Veamos un **ejemplo de amortización**.

Supongamos que compramos mobiliario por 14 000 € y que el sistema que empleamos para calcular los beneficios es el de Estimación Directa Simplificada (tabla de amortización simplificada).

En dicha tabla vemos que el mobiliario tiene un coeficiente lineal máximo del 10% y un periodo máximo de amortización de 20 años.

Esto se traduce en que tenemos 20 años como máximo para amortizar el mobiliario y que como mínimo tenemos $100/10 = 10$ años (dividimos siempre 100 entre el coeficiente lineal máximo y el resultado es el número **mínimo** de años en que podemos amortizar).

Como queremos amortizar en el plazo más corto posible, elegimos 10 años; luego la amortización será $14\,000/10 = 1\,400$ €/año durante 10 años.

33,33 años

A continuación vamos a intentar calcular los beneficios (o pérdidas) al final del ejercicio económico. Es recomendable hacerlo para los **tres primeros años**, ya que puede suceder que el primer año obtengamos pérdidas, pues los gastos son muchos y las ventas escasas; pero el segundo año podemos comenzar a obtener beneficios, al disminuir los gastos y aumentar las ventas. Lo mismo sucede con el tercer año. En esta unidad, y por razones de espacio, lo haremos para un año.

○ ¿Para qué sirve la cuenta de resultados?

La cuenta de resultados o cuenta de pérdidas y ganancias es un informe que nos indica el **beneficio** (o la **pérdida**) generado por la empresa y calculado sobre la base de los **ingresos y gastos** estimados del ejercicio económico.

Ingreso: flujo económico a favor de la empresa independientemente de si se ha cobrado o no.
Gasto: todo aquello que la empresa compra y consume. Si lo compra y no lo consume no se considera gasto y no lo puede deducir.

○ Un gasto muy especial: las amortizaciones

Cuando pagamos a nuestros trabajadores, el gasto producido lo incluimos en la lista de gastos de ese año. Pero cuando compramos un camión que va a durar 10 años, ¿cómo incluimos ese gasto? Dividimos su valor entre los 10 años, y cada año incluimos como gasto esa décima parte. A esa décima parte la llamamos **amortización**.

¿Qué elementos se amortizan? Todas las **inversiones**, como por ejemplo: máquinas, local, herramientas, instalaciones, patentes, mobiliario, vehículos, ordenadores, etcétera.

En realidad la amortización no se calcula tan fácilmente como lo hemos hecho. Existen unas tablas de amortización (publicadas por Hacienda) que nos dicen, para cada inversión, **el coeficiente lineal máximo, en %, y el periodo máximo de amortización, en años** (véase la Tabla 5.1). Por lo general elegimos siempre el coeficiente lineal máximo, porque es el que nos permite amortizar más rápido (véase el ejemplo de amortización).

Tabla de amortización simplificada			Tabla de amortización por módulos		
Elementos patrimoniales	Coeficiente lineal máximo (%)	Periodo máximo (años)	Elementos patrimoniales	Coeficiente lineal máximo (%)	Periodo máximo (años)
Edificios y otras construcciones	3	68	Edificios y otras construcciones	5	40
Instalaciones, mobiliario, enseres y resto de inmovilizado material	10	20	Útiles, herramientas, equipos para tratamiento de la información, y sistema y programas informáticos	40	5
Maquinaria	12	18	Elementos de transporte y resto de inmovilizado material	25	8
Elementos de transporte	16	14	Inmovilizado inmaterial	15	10
Equipos para tratamiento de la información y sistemas y programas informáticos	26	10	Ganado vacuno, porcino, ovino y caprino	22	8
Útiles y herramientas	30	8	Ganado equino y frutales no cítricos	10	17
Ganado equino y frutales no cítricos	8	25	Frutales cítricos y viñedos	5	45
Frutales cítricos y viñedos	4	50	Olivar	3	80
Olivar	2	100			

Amortización: Depreciación efectiva que experimentan los bienes del activo fijo (maquinarias, instalaciones, propiedades, etc.) por razón de su uso, obsolescencia o transcurso del tiempo. Se considera gasto como compensación económica por la perdida de valor de los elementos patrimoniales inmovilizados de la empresa.



Caso práctico 4



Juan Hernández y María Domínguez, de Vendemás.com, deciden comprar un ordenador y pagan por él 1200 €.

El sistema para calcular los rendimientos netos o beneficios es por módulos y quieren amortizarlo lo más rápido posible.

¿Qué cantidad deben incluir cada año como gasto por la compra del ordenador?

Solución

Observa la Tabla 5.1 de amortización por módulos. Allí vemos que CLM = 40% y PM = 5 años.

Entonces, $100 / 40 = 2,5$ años. Por tanto, $1200 / 2,5 = 480$ €/año.

1.^{er} año: 480 €; 2.^o año: 480 € y 3.^{er} año: 240 €.

Total: **1 200 €.**

○ ¿Cuál es la estructura de la cuenta de resultados?

En el Caso práctico 5 se expone la estructura de la cuenta de resultados. Como puedes observar, se comienza anotando los **ingresos previstos tanto de explotación como financieros**, y a continuación los **gastos previstos tanto de explotación como financieros**. Despues se halla el resultado en sus diferentes facetas, según las fórmulas que allí se recogen.

○ ¿Cómo se interpretan los resultados?

Si observas la Fig. 5.1, verás que los resultados se dividen en dos: **resultados de explotación y resultados financieros**. ¿Por qué? Muy sencillo: normalmente, si abres una empresa, los primeros años tendrás unos gastos financieros altos, porque deberás pedir préstamos y pagar intereses. Pero con el tiempo, y si las cosas van bien, estos gastos irán desapareciendo. Por tanto, si unimos los resultados de explotación y los financieros, el resultado final de tu empresa puede engañarnos.

Supongamos que los resultados totales de tu empresa han sido pérdidas por 3 000 €, lo que en principio es un mal resultado. Ahora veámoslo por separado: resultado de explotación: 1 000 €, y resultado financiero: -4 000 €. ¿Es lo mismo? No, porque al verlo por separado comprobamos que el negocio obtiene unos beneficios de 1 000 €; lo que pasa es que hemos pedido mucho dinero prestado y, por tanto, tenemos que pagar muchos intereses, y eso es lo que empeora la cuenta de resultados. Pero cuando pase un tiempo, esos intereses desaparecerán y el negocio empezará a rendir sus frutos (no olvides que estos resultados son brutos y que deberás restar los impuestos: Impuesto de Sociedades o IRPF).

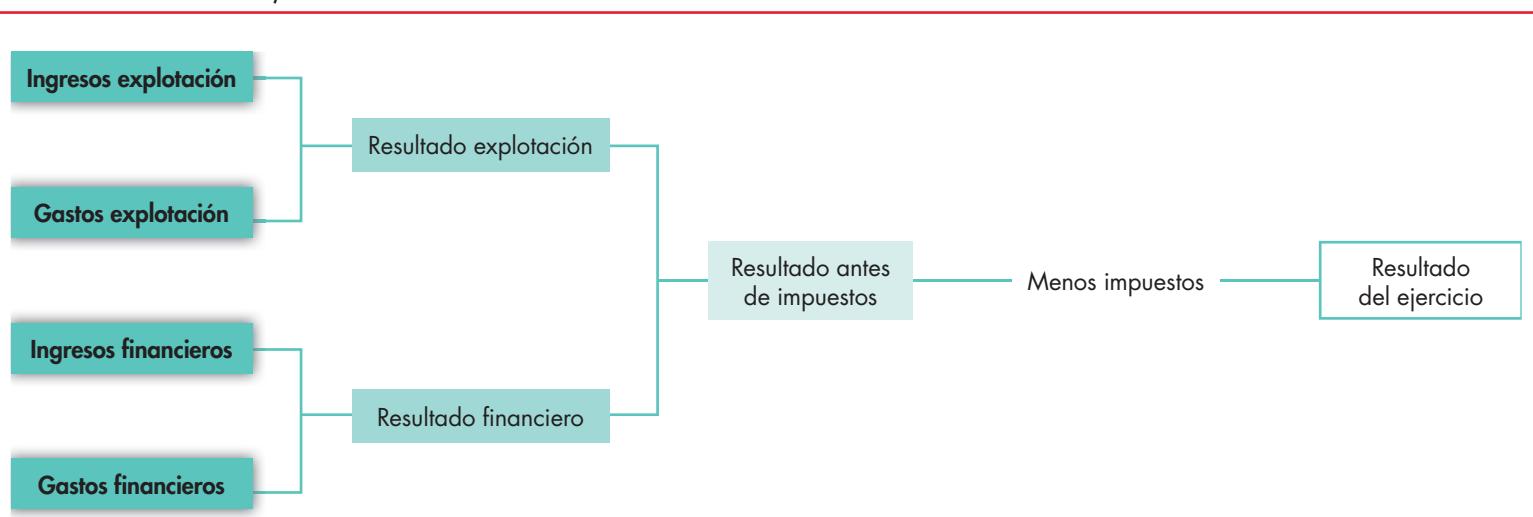


Fig. 5.1. Esquema de la cuenta de resultados.



Vocabulario

EBITDA. Cuando hablamos de beneficios o resultados, muchas veces estos se nos presentan bajo la denominación de EBITDA, que no es otra cosa que los beneficios, pero sin haber descontado:

- a) Los intereses de los préstamos que nos ha cobrado el banco.
- b) El Impuesto de Sociedades.
- c) Las amortizaciones de las inversiones que hemos realizado.

Esta forma de presentar los resultados es un tanto interesada y trata de mostrar unos beneficios cuando posiblemente no los haya, a menos, claro está, que no tengamos que pagar intereses, ni impuestos, ni amortizaciones; lo cual es un tanto difícil. Así pues, no te fíes cuando al hablar de beneficios te los presenten bajo la forma de EBITDA.

Cash flow. Se trata del dinero que realmente genera una empresa y que puede servir para recuperar la inversión realizada. Es igual a los beneficios netos (después de pagar impuestos) más las amortizaciones y, en su caso, más las provisiones.

La **información** que nos proporciona el resultado es la siguiente: si los resultados son positivos, no hay duda de que la empresa marcha bien. Si los resultados son negativos, lo primero es averiguar si los resultados de explotación también son negativos, porque de ser positivos, la gravedad de la situación es menor, ya que implica que la empresa va bien, pero los resultados financieros son negativos y absorben todo el beneficio. Esto es normal, porque al principio los gastos financieros son muy altos, pero poco a poco irán disminuyendo.

Otra cosa sería que tanto los resultados de explotación como los financieros sean negativos, en cuyo caso habrá que tener en cuenta la cuantía de las pérdidas de explotación y comparar dicha cuantía con las cifras que se manejan en la empresa. Si las pérdidas son pequeñas y vemos que la empresa tiene potencial y que además podemos hacer frente a dichas pérdidas, seguiremos adelante. En caso contrario habría que replantearse en profundidad todo el plan empresarial (véase la Fig. 5.2).

[Seguir aquí EIB](#)

○ Reglas para elaborar la cuenta de resultados

Primera regla. Es **gasto** todo aquello que tu empresa compe y consuma. Si lo compra y no lo consume, no se considera gasto y no se puede deducir

- **Ejemplo:** si compras materias primas por valor de 800 € y únicamente consumes materias primas por valor de 650 €, solo puedes anotar como gasto 650 €, y no los 800 € que compraste. El próximo año, cuando las consumas, te deducirás los 150 € restantes.
- **Ejemplo:** si compras un elemento amortizable solo puedes deducirte como gasto la amortización correspondiente a ese año.

Segunda regla. Para las compras y las ventas aplicamos el **criterio de devengo**: se considera el gasto cuando se ha generado, aunque no se haya producido el pago, y los ingresos cuando se devenguen, aunque no se hayan percibido aún

- **Ejemplo:** si compras y consumes materias primas (o cualquier otra cosa) por valor de 500 € y pagas 200 € ahora y el resto dentro de 90 días, deberás anotar como gasto 500 €.
- **Ejemplo:** si vendes por 700 € y te dejan a deber 200 €, en el apartado de ingresos por ventas anotaremos 700 €.

Resultados positivos

Seguir adelante con el proyecto empresarial

Resultados

Resultados negativos

- a) Resultado de explotación positivo y resultado financiero negativo: en principio, seguir adelante, ya que los gastos financieros poco a poco irán disminuyendo
- b) Resultado de explotación negativo y resultado financiero negativo:
 - Si las pérdidas de explotación son pequeñas y vemos que el negocio tiene potencial, seguiremos adelante con el proyecto. Lo normal es que al principio ocurra esto
 - Si las pérdidas son importantes habrá que replantearse todo el plan empresarial y decidir en consecuencia

Fig. 5.2. Interpretación de los resultados del ejercicio.

Tercera regla. Todo aquel dinero que entre en nuestra empresa y **tengamos que devolver** no se considerará ingreso y viceversa; todo aquel dinero que salga de nuestra empresa y **tengan que devolvernos** no se considerará gasto

- **Ejemplo:** el préstamo del banco hay que devolverlo, y por tanto no puedes incluirlo como ingreso, ni tampoco incluirás la devolución del préstamo como gasto.
- **Ejemplo:** la fianza por el alquiler no es un gasto, y por lo tanto no puedes anotarlo como tal, ya que cuando acabe el periodo de alquiler te devolverán dicha fianza.
- **Ejemplo:** el capital o aportaciones de los socios no es un ingreso, y por lo tanto no puedes incluirlo como tal, ya que en realidad la empresa debe a los socios el capital que estos aportaron.



¿Sabías que...?

El **criterio de caja** es un sistema que consiste en considerar los gastos cuando se pagan y los ingresos cuando se perciben. Es justo lo contrario al **criterio de devengo**.

¿Sabrías decir cuál de estos criterios se aplica en el plan de tesorería y cuál se aplica en la cuenta de resultados?

Efectivamente, en el plan de tesorería se aplica el criterio de caja, y en la cuenta de resultados el criterio de devengo.



Caso práctico 5



Siguiendo con el ejemplo que vimos para el plan de tesorería, vamos a confeccionar la cuenta de resultados.

Como ya hemos visto, Juan Hernández y María Domínguez quieren constituir en el futuro una empresa dedicada al diseño, configuración y mantenimiento de páginas web. Antes de dar el paso definitivo quieren asegurar los números, y para ello el segundo paso es calcular la cuenta de resultados.

Se ponen a ello y calculan que necesitarán hacer las siguientes gestiones: aportarán, cada uno, 500 € en concepto de capital.

Pedirán un crédito de 200 € y se comprometerán a devolver 20 € cada trimestre (marzo, junio, septiembre y diciembre), y también pagarán cada trimestre 12 € en concepto de intereses.

Alquilarán un local en enero cuya renta ascenderá a 100 €/mes.

Compran maquinaria en el mes de enero por valor de 240 € y lo pagan al contado. Se amortizará en un periodo de 10 años.

El seguro de incendio y robo cuesta 70 €/año y se paga en enero.

Se prevén las siguientes ventas: enero, 50 €; febrero, 1 000 €; marzo, 700 €; abril, 892 €; mayo, 500 €; junio, 600 €; julio, 700 €; agosto, 400 €; septiembre, 300 €; octubre, 600 €; noviembre, 900 €; diciembre, 1 600 €. Total: 8 242 €.

Se gastarán en publicidad 240 €, pagando 120 € en enero y 120 € en diciembre.

Se prevén los siguientes gastos en mercaderías: enero, 180 €; febrero, 220 €; marzo, 250 €; abril, 255 €; mayo, 280 €; junio, 900 €; julio, 950 €; agosto, 100 €; septiembre, 260 €; octubre, 280 €; noviembre, 280 €; diciembre, 1 000 €. Total 4 955 €. Se supone que se venderán todas las mercaderías que se compran.

Son dos socios-trabajadores y perciben un sueldo de 100 €/mes cada uno; pagan a la Seguridad Social 32 €/mes cada uno.

En concepto de tributos pagan 48 € en enero y 48 € en julio.

El banco abonará mensualmente 2 € en concepto de interés por la cuenta corriente, empezando en enero.

En concepto de suministros se pagarán 13 €/mes de enero a diciembre.





Caso práctico 5 (cont.)

Ingresos de explotación		Gastos de explotación	
Ventas	8 242	Alquileres	1 200
		Amortización de la maquinaria	24
		Seguros	70
		Publicidad	240
		Compra de mercaderías	4 955
		Salarios	2 400
		Seguridad Social	768
		Impuestos	96
		Suministros	156
Total ingresos de explotación	8 242	Total gastos de explotación	9 909
Ingresos financieros		Gastos financieros	
Intereses bancarios por la cuenta corriente	24	Intereses préstamo	48
Total ingresos financieros	24	Total gastos financieros	48
		Resultados de explotación	-1 667
		Resultados financieros	-24
		Resultados antes de impuestos	-1 691

Interpretación

Es el primer año y se obtienen pérdidas, lo cual es muy normal. Estas son producidas tanto por la explotación del negocio como por los resultados financieros.

Las pérdidas son aproximadamente el 21 % de los ingresos. Esto es, por cada 100 € que ingresamos por la venta, perdemos 21 €. ¿Es mucho o es poco? En principio es un porcentaje que hay que tener en cuenta, pero, poniéndote en el lugar de Juan y María, eres tú quien

debe decidirlo. Te aconsejamos que revises el plan de empresa: revisa la política de precios y comprueba que no puedes fijar precios más altos; revisa el estudio de mercado y cerciórate de que está bien hecho; revisa el salario que vais a cobrar, puede que sea demasiado alto; cerciórate de que no hay gastos de cierta envergadura que solo se producen este año y ninguno más, etc. Y si percibís que no es posible realizar modificaciones, podéis echarlos atrás; para eso estáis haciendo el plan financiero.



Actividades

5. Si compro por valor de 400 y pago 300 al contado y 100 el próximo año, ¿qué anoto en la cuenta de resultados?
6. Compro una máquina por 500 y pago al contado. ¿Me puedo descontar como gasto los 500 que pagué?
7. Me conceden un préstamo de 100 y tengo que devolver 20 cada año y pagar de intereses 5 cada año. ¿Qué anotaré en la cuenta de resultados?
8. Compro materias primas por 800, de las cuales me sobran 200 a fin de año. ¿Qué gasto debo anotar en la cuenta de resultados?
9. ¿Qué es ingreso, qué es cobro y qué cuentas utilizarías en estos ejemplos?
 - a) Compro por valor de 100 y pago dentro de 30 días.
 - b) Vendo por valor de 200 y cobro dentro de 45 días.

4. Nociones básicas sobre el balance

El **balance** es la representación contable del patrimonio de la empresa.

Pero ¿qué se entiende por «patrimonio»? El **patrimonio** de una empresa está formado por el **conjunto de bienes, derechos y obligaciones**:

- Por «**conjunto de bienes**» entendemos todo lo que pertenece a la empresa, como máquinas, edificios, vehículos, herramientas, mobiliario, patentes, etcétera.
- Por «**conjunto de derechos**» entendemos todo lo que le deben a la empresa, como por ejemplo las facturas que le deben los clientes, la letra de cambio que todavía no le han pagado, etcétera.
- Por «**conjunto de obligaciones**» entendemos todo lo que la empresa debe, como por ejemplo: devolver el préstamo que pidió al banco, hacer efectiva una letra de cambio que debe a uno de sus proveedores, etcétera.

Dicho de otra forma, el **patrimonio neto** de la empresa está formado por todo lo que la empresa tiene, más todo lo que le deben, y menos todo lo que debe.

El **balance** se divide en dos partes: **activo** y **pasivo + patrimonio neto**.

- En el **activo** se registra el **conjunto de bienes y derechos** que posee la empresa, esto es, lo que la empresa tiene más lo que le deben.
- En el **pasivo** se registra el **conjunto de obligaciones** que tiene la empresa, esto es, todo lo que la empresa debe. En el **patrimonio neto** se recoge la **riqueza** de la empresa, esto es, lo que queda cuando a lo que tiene más lo que le deben se le resta lo que debe.

En los epígrafes siguientes desarrollaremos ambas **partes** del balance, teniendo en cuenta que se trata de una versión reducida y ajustada a las necesidades del emprendedor.



CEO

En el Centro de Enseñanza Online puedes encontrar un **modelo de balance** más desarrollado.

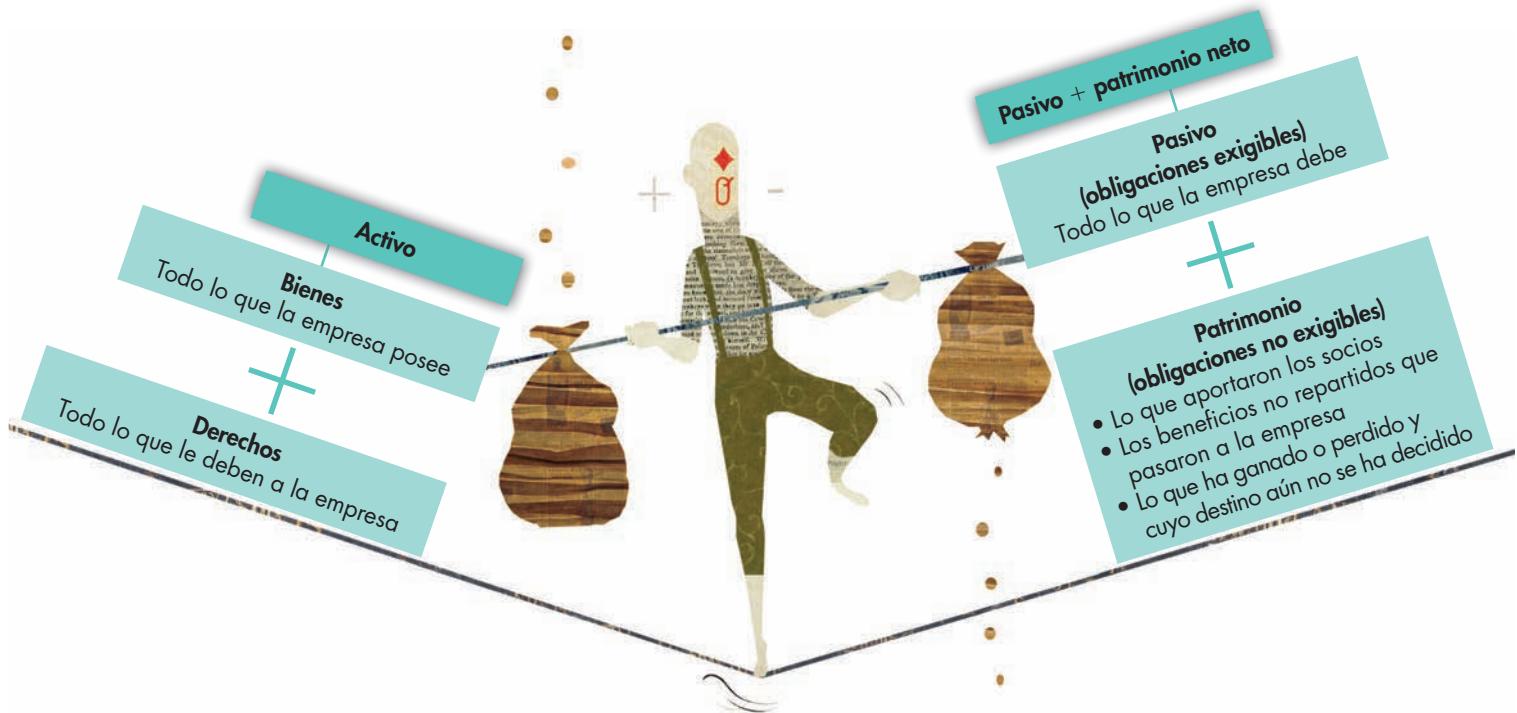


Fig. 5.3. El balance es el estado financiero que, a una fecha determinada, muestra contablemente los activos de una empresa (lo que la empresa posee), sus pasivos (lo que la empresa debe) y la diferencia (su patrimonio neto).



Vocabulario

Fianza por el alquiler. Cuando alquilas un inmueble el arrendador exige que deposites una fianza de dos meses de alquiler, que te devolverá cuando rescindas el contrato, siempre que no hayas causado desperfectos de importancia en el inmueble.

Otra forma de ver el activo. Parte de un balance que representa el conjunto de bienes y derechos de una empresa. Muestra en qué se han gastado o invertido los fondos que figuran en el pasivo. Por eso el activo representa la estructura económica de la empresa.

Otra forma de ver el pasivo. Parte de un balance que representa el conjunto de obligaciones de una empresa. Muestra de dónde se han obtenido los fondos para financiar el activo. Por eso el pasivo representa la estructura financiera de la empresa.

Solvencia. Capacidad para satisfacer las deudas contraídas.

4.1. El activo

El **activo** se divide en:

- **Activo no corriente.** Incluye aquellos elementos patrimoniales que van a permanecer en la empresa durante **mucho tiempo** (más de un año), como maquinaria, herramientas, etc. Se divide en los siguientes **grupos o masas patrimoniales**:
 - **Inmovilizado intangible.** Son todos los elementos de naturaleza intangible que adoptan la forma de derechos y son susceptibles de valoración económica, como propiedad industrial, derecho de traspaso, fondo de comercio, aplicaciones informáticas, concesiones administrativas, gastos de investigación y desarrollo, etcétera.

También se incluyen las cantidades amortizadas de estos elementos (excepto fondo de comercio, que no se amortiza), pero con signo negativo, ya que si queremos que el balance muestre el valor real de los activos, deberá figurar lo que se ha depreciado dicho activo.
 - **Inmovilizado material.** Se anotan en este grupo aquellos elementos patrimoniales de carácter material y de uso duradero (más de un año), como maquinaria, terrenos, construcciones, mobiliario, herramientas, equipos para proceso de información, vehículos, etcétera.

También se incluyen las cantidades amortizadas de estos elementos (excepto terrenos, que no se amortizan), pero con signo negativo, ya que si queremos que el balance muestre el valor real de los activos, deberá figurar lo que se ha depreciado dicho activo.
 - **Inversiones inmobiliarias.** Son terrenos e inmuebles que no participan o no se emplean en la producción de bienes y servicios. Se tienen para ser alquilados y/o vendidos. Imaginemos que son terrenos o edificios que no usamos y, por tanto, los alquilamos, o incluso estaríamos dispuestos a venderlos. Nunca figurarán aquí el edificio de nuestra empresa o los terrenos que usamos como almacén al aire libre, por ejemplo.
 - **Inmovilizado financiero.** Aquí van a figurar aquellas inversiones que van a permanecer más de un año en la empresa. Por ejemplo, un grupo de acciones que hemos comprado de otra empresa, no para especular, sino porque nos interesa ejercer un cierto dominio sobre ella (inversiones financieras permanentes en capital). Otro ejemplo sería cuando hemos invertido dinero sobrante en el banco a plazo fijo por un periodo superior al año para que nos produzca intereses (imposiciones a largo plazo), o bien cuando invertimos en obligaciones o bonos emitidos por otras empresas (valores de renta fija), o cuando entregamos efectivo como garantía del cumplimiento de una obligación, a un plazo superior al año, como, por ejemplo, el alquiler de un local, que nos obliga a dejar una fianza equivalente a dos mensualidades (fianzas constituidas a largo plazo).
- **Activo corriente.** Incluirímos aquí los elementos que van a permanecer en la empresa **poco tiempo** (menos de un año), como materias primas, caja, etc. Se divide en los siguientes grupos o masas patrimoniales:
 - **Existencias.** Se incluyen en este grupo todos los elementos que, pudiéndose almacenar, tienen como fin ser vendidos o ser consumidos en el proceso productivo, como por ejemplo mercaderías, materias primas, productos terminados o productos en curso, envases, embalajes, repuestos, combustibles, etcétera.
 - **Créditos pendientes de cobro.** Incluirán todos los elementos que supongan créditos a favor de la empresa y que se cobren a corto plazo; por ejemplo, clientes, clientes efectos comerciales pendientes de cobro, deudores, deudores efectos comerciales pendientes de cobro, Hacienda deudora, Seguridad Social deudora, etcétera.
 - **Efectivo.** Comprenderá todos los elementos que supongan dinero en efectivo, o que se puedan convertir en efectivo rápidamente; por ejemplo: caja, banco, c/c, etcétera.

4.2. El pasivo + el patrimonio neto

El **pasivo + el patrimonio neto** se divide en:

- **Patrimonio neto.** En este apartado figuran fondos que pertenecen a la empresa, que le son propios. Entonces ¿por qué no están en el activo? La explicación es la siguiente: como esos fondos se los han entregado los socios a la empresa o sociedad, legalmente esta se los debe, pero es una deuda un tanto especial, porque los socios no le pueden exigir a la empresa que se los devuelva, a no ser que esta se disuelva; por eso decimos que son fondos propios de la empresa. Así pues, aquí deben figurar: el dinero que el socio o socios han aportado (capital); los beneficios que los socios decidieron no repartir y destinarlos a la empresa (reservas); los beneficios o las pérdidas que obtuvo la empresa al finalizar su ejercicio económico y sobre los que todavía no se ha decidido su destino (pérdidas y ganancias); igualmente figurarán las subvenciones para financiar el inmovilizado (subvenciones de capital).
- **Pasivo no corriente.** Son las deudas que han de devolverse a largo plazo (más de un año), como: deudas a largo plazo con entidades de crédito, efectos de pago a largo plazo, proveedores de inmovilizado a largo plazo, etcétera.
- **Pasivo corriente.** Incluiremos en esta categoría aquellas deudas que la empresa tiene que devolver a corto plazo (menos de un año), por ejemplo: deudas a corto plazo con entidades de crédito, efectos de pago a corto plazo, proveedores, efectos comerciales de pago, acreedores por prestación de servicios, etcétera.



Fig. 5.4. El patrimonio neto son los fondos propios con los que cuenta la empresa.

Balance	
Activo	Pasivo + patrimonio neto
	Patrimonio neto
	Ejemplos: capital, reservas, pérdidas y ganancias, etcétera
Activo no corriente	Pasivo no corriente
a) Inmovilizado intangible Ejemplos: aplicaciones informáticas, derechos de traspaso, gastos de investigación, etcétera	Ejemplos: deudas a largo plazo, créditos, etcétera
b) Inmovilizado material Ejemplos: construcciones, herramientas, maquinarias, etcétera	
c) Inversiones inmobiliarias Ejemplos: terrenos o edificios alquilados o en venta	
d) Inmovilizado financiero Ejemplos: acciones en otras empresas, bonos, fianzas, etcétera	
Activo corriente	Pasivo corriente
a) Existencias Ejemplos: mercaderías, materias primas, repuestos, etcétera	Ejemplos: deudas a corto plazo, proveedores, etcétera
b) Créditos pendientes de cobro Ejemplos: clientes, deudores, etcétera	
c) Efectivo Ejemplos: caja, banco, etcétera	
Total	Total

Tabla 5.2. Estructura del balance.

5. El balance final previsional



Ejemplos

Por ejemplo, si aportamos 60 000 € y pedimos un préstamo de 100 000 € para comprar maquinaria por 90 000 €, materias primas por 50 000 € y herramientas por 20 000 €, nuestro balance será:

Activo	
Maquinaria	90000
Materias primas	50000
Herramientas	20000
Total	160000
Pasivo	
Capital	60000
Préstamo	100000
Total	160000

Podemos ver que 60 000 € los aportó el empresario y que pidió un préstamo de 100 000 €. Con todo ello compró maquinaria, materias primas y herramientas. Si al final del ejercicio económico el activo sumase 204 000 € y el pasivo 150 000 € significaría que la empresa ha obtenido unos beneficios de 54 000 €.

Una vez que ya sabemos lo que es un balance, podemos pasar al estudio del **balance final previsional**:

○ ¿Por qué se hace el balance final previsional?

Al final de nuestro ejercicio económico debemos realizar el balance para saber cuál es la situación patrimonial de nuestra empresa, pues ha estado durante un año comprando y vendiendo, pagando a los trabajadores, pagando impuestos, etc., y ahora toca revisar la situación del patrimonio.

○ ¿Qué información aporta el balance final previsional?

Cuando al final del ejercicio económico realizamos el balance, este nos proporciona la siguiente información:

1. El pasivo nos dice **de dónde hemos obtenido el dinero** para financiar nuestra empresa, y el activo nos dice **en qué hemos gastado** o invertido ese dinero. Por tanto, el activo y el pasivo **a principios del ejercicio económico (balance inicial) sumarán siempre lo mismo**. Será al final del ejercicio económico cuando se producirá una diferencia entre activo y pasivo: si el activo es mayor que el pasivo, significa que la empresa obtuvo **beneficios**, y si el activo es menor que el pasivo, obtuvo **pérdidas**. Estos beneficios o pérdidas deberán coincidir con los resultados ordinarios antes de impuestos de la cuenta de resultados.
2. El balance nos muestra si la empresa es o no **solviente**, y por tanto si está lejos o cerca de la quiebra.
 - Si el activo total es mayor que el pasivo no corriente más el pasivo corriente (1,5 a 2,5 veces mayor), la empresa será solvente y estaremos lejos de la quiebra.
 - Si el activo total es menor que el pasivo no corriente más el pasivo corriente, entonces la empresa no es solvente y nos acercamos a la quiebra.
3. Además de solvente, necesitamos saber si la empresa es capaz de hacer frente a las deudas en el momento en que se tengan que hacer efectivas, es decir, si tiene **liquidez**.
 - Si el activo corriente es mayor que el pasivo corriente (2 veces mayor), entonces la empresa tiene liquidez, y por tanto se aleja de la suspensión de pagos.
 - Si además cumple que los créditos pendientes de cobro más el efectivo son iguales o mayores que el pasivo corriente, entonces su liquidez estará en una posición óptima.

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Activo corriente} + \text{Activo no corriente}}{\text{Pasivo no corriente} + \text{Pasivo corriente}} > 1,5$$

El Balance informa sobre la solvencia de la empresa **ACTIVO TOTAL (1,5 VECES) > PASIVO NO CORRIENTE + PASIVO CORRIENTE**. La empresa es solvente, lejos de la quiebra

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = > 2$$

El balance informa sobre la liquidez de la empresa **SI ACTIVO CORRIENTE (2 VECES) > PASIVO CORRIENTE**, La empresa tiene liquidez, se aleja de la suspensión de pagos. **Y SI ADEMÁS CRÉDITOS A COBRAR + EFECTIVO >= PASIVO CORRIENTE**, liquidez óptima.

Fig. 5.5. Al final del ejercicio económico es necesario repasar los movimientos que ha tenido la empresa durante todo el año, para conocer nuestra situación patrimonial.

4. El balance nos informa si la relación entre fondos propios y deudas es correcta.

$$\text{Independencia financiera} = \frac{\text{Fondos propios}}{\text{Pasivo total}} \times 100 > 50\%$$

El balance nos informa si la relación entre fondos propios y el total de deudas es correcta,
SI ES MAYOR DEL 50 % LA EMPRESA POSEE INDEPENDENCIA FINANCIERA

5. También nos dice si la proporción entre deudas a corto y a largo plazo es correcta.

$$\text{Endeud. total} = \frac{\text{Pasivo exigible}}{\text{Pasivo total}} \times 100 < 50\% \quad \text{Endeud. a c/pl.} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Pasivo exigible}} \times 100 < 25\%$$

El balance nos informa sobre la proporción entre las deudas a corto plazo y el pasivo exigible,
DEBERÍA SER INFERIOR AL 25 %

$$\text{Endeudamiento a largo plazo} = \frac{\text{Pasivo no corriente}}{\text{Pasivo exigible}} \times 100 > 75\%$$

El balance nos informa sobre la proporción entre las deudas a largo plazo y el pasivo exigible,
DEBERÍA SER SUPERIOR AL 75 %

Importante

Podemos definir el **fondo de maniobra** (FM) como parte del activo corriente que está financiado por el patrimonio neto más el pasivo no corriente.

El **Fondo de Maniobra** es lo que nos queda después de hacer frente a nuestras deudas y obligaciones a corto plazo, siempre ha de ser positivo.

Fondo de Maniobra = Activo Corriente – Pasivo Corriente

El **Fondo de Maniobra** siempre ha de ser positivo.

6. Fondo de maniobra: se puede calcular de las siguientes formas

$$\text{Fondo de Maniobra} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

$$\text{Fondo de Maniobra} = (\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo no Corriente}) - \text{Activo no Corriente}$$

El **Fondo de Maniobra** es lo que nos queda después de hacer frente a nuestras deudas y obligaciones a corto plazo, siempre ha de ser positivo.

Fondo de maniobra **< 0**. Situación apurada de liquidez, ya que la empresa no cubre con su activo circulante las deudas que vencen el próximo año.

Fondo de maniobra **= 0**. Situación muy ajustada; el simple retraso en el cobro de un cliente o la ralentización de las ventas puede hacer que la empresa no pueda atender a sus pagos.

Fondo de maniobra **> 0**. Situación adecuada. El fondo de maniobra debe ser positivo y en una cuantía suficiente para que la empresa disponga de un margen de seguridad.

$$\text{7. Rentabilidad económica} = \frac{\text{Resultado de explotación}}{\text{Activo}} \times 100$$

$$\text{8. Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Resultado de explotación}}{\text{Fondos propios}} \times 100$$





Caso práctico 6



Siguiendo con el mismo ejemplo que nos sirvió para el plan de tesorería y para la cuenta de resultados, ahora vamos a confeccionar el balance final.

En el mes de enero, Juan Hernández y María Domínguez constituyen la empresa Vendemás.com, dedicada al diseño, configuración y mantenimiento de páginas web. Siguen haciendo números y el tercer paso es calcular el balance final. Las gestiones son las siguientes:

Aportan un capital de 500 € cada uno.

En enero piden un crédito de 200 € y se comprometen a devolver 20 € cada trimestre (es decir, a finales de marzo, junio, septiembre y diciembre), y también pagarán 12 € cada trimestre en concepto de intereses.

Alquilan un local en enero cuya renta asciende a 100 € al mes.

Compran maquinaria en el mes de enero por valor de 240 € y lo pagan al contado. Se amortizará en un periodo de 10 años.

El seguro de incendio y robo cuesta 70 €/año y se paga en enero.

Se prevén las siguientes ventas: enero, 50 €; febrero, 1000 €; marzo, 700 €; abril, 892 €; mayo, 500 €; junio, 600 €; julio, 700 €; agosto, 400 €; septiembre, 300 €; octubre, 600 €; noviembre, 900 €; diciembre, 1 600 €. **Total:** 8 242 €.

Se gastarán en publicidad 240 €, pagando 120 € en enero y 120 € en diciembre.

Se prevén los siguientes gastos en mercaderías: enero, 180 €; febrero, 220 €; marzo, 250 €; abril, 255 €; mayo, 280 €; junio, 900 €; julio, 950 €; agosto, 100 €; septiembre, 260 €; octubre, 280 €; noviembre, 280 €; diciembre, 1 000 €. **Total:** 4 955 €. Se supone que se venderán todas las mercaderías que se compran.

Son dos socios-trabajadores y perciben 100 €/mes cada uno de sueldo, pagando a la Seguridad Social 32 €/mes cada uno.

En concepto de tributos pagan 48 € en enero y 48 € en julio.

El banco abonará mensualmente 2 € en concepto de interés por la cuenta corriente, empezando en enero.

En concepto de suministros se pagarán 13 €/mes, de enero a diciembre.

Realiza el balance final e interprétilo:

Activo		Pasivo	
		Patrimonio neto	
		Capital	1 000
		Pérdidas y ganancias	-1 691
Activo no corriente		Pasivo no corriente	
Inmovilizado intangible		Préstamo bancario a 2,5 años	120
Inmovilizado material			
Maquinaria	240		
Amortización	(-24)		
Inversiones inmobiliarias			
Inmovilizado financiero			
Activo corriente		Pasivo corriente	
Existencias		Cuenta crédito	787
Créditos pendientes de cobro			
Efectivo			
Total	216	Total	216

Interpretación

Sabemos que en el balance debemos representar «todo lo que pertenece a la empresa», «todo lo que le deben a la empresa» y «todo lo que la empresa debe».

Antes de empezar debemos saber que en el balance nunca aparecen aquellos gastos en bienes o servicios que se

paguen al contado y se consuman durante el año. La razón es que si se han pagado al contado, la empresa no lo debe, y si se han consumido, ya no están en manos de la empresa. Lo mismo ocurre con los ingresos al contado; si lo hemos cobrado al contado, significa que no nos lo deben. Todos estos gastos e ingresos al contado aparecen recogidos en el saldo del banco.





Caso práctico 6 (cont.)

Pues bien, vamos a ir leyendo el enunciado del problema, y a la vez anotando en el balance los datos que procedan:

Lo primero que leemos es que dos socios aportan en concepto de capital 1 000 €. Como el capital se lo debe la empresa a los socios, deberá ir en el pasivo del balance, concretamente en el patrimonio neto, porque es una deuda no exigible.

Seguimos leyendo y nos encontramos con un **préstamo** de 200 €; ahora sí está claro que lo debe la empresa. Pero, atención, durante el año ha devuelto $(20 + 20 + 20 + 20) = 80$ €, luego solo debe 120 €, que llevamos al pasivo. También habla de 12 € de **intereses** al mes, pero como se han pagado al contado, no aparecen en el balance, porque si se han pagado quiere decir que no se deben.

Continuamos con la lectura, y aparece un **alquiler** por 100 € mensuales; como lo hemos pagado al contado, no aparece en el balance.

Continuamos leyendo y surge una compra de maquinaria por valor de 240 €, que pagamos al contado y amortizamos en 10 años. La máquina es algo propio de la empresa, que no se ha consumido en su totalidad, solamente una décima parte, porque se amortiza en 10 años. Por tanto, aparecerá en el activo por su precio de compra, seguido de la amortización con signo negativo. De tal forma que si al precio de compra le restamos la amortización nos dará el valor real de dicho inmovilizado.

Seguimos con la lectura y aparece un **seguro de incendios** que se paga al contado y, por tanto, no aparece en el balance.

Después se presentan las **ventas**, las cuales se cobraron al contado y, por tanto, no aparecen en el balance.

A continuación vienen unos gastos en **publicidad** pagados al contado, lo que implica que no aparecen en el balance.

Seguimos leyendo y aparece una compra de mercaderías, que se pagan al contado y se consumen en su totalidad durante el año; por tanto, tampoco aparecen en el balance. (Si hubiesen sobrado mercaderías porque no se hubieran vendido, las sobrantes irían a existencias en el activo corriente.)

Continuamos leyendo y aparecen el **sueldo** y la cuota de la **Seguridad Social** de los socios; como estos han cobrado su sueldo puntualmente y han cotizado a la Seguridad Social sin retrasos, tampoco aparecen en el balance.

Seguidamente aparecen unos tributos que corresponden a este ejercicio y se han pagado al contado, por lo que no aparecen en el balance.

Después el **banco nos abona unos intereses** que nosotros ingresamos en nuestra cuenta corriente, y tampoco aparecen en el balance.

Luego pagamos el consumo de **suministros**, y lo hacemos al contado; por tanto, no aparecen en el balance.

¡Atención! Como ya dijimos anteriormente, el plan de tesorería nos dice si tenemos dinero en la cuenta corriente o si, por el contrario, debemos dinero al banco, porque hemos necesitado abrir una cuenta de crédito. En nuestro caso hemos necesitado abrir una cuenta de crédito y debemos al banco 787 €. Pues bien, si existe dinero en la cuenta corriente, debemos llevar el saldo al activo del balance (efectivo), porque es algo que tiene la empresa, en este caso dinero en el banco. Y si hemos tenido que abrir una cuenta de crédito, llevaremos su saldo al pasivo (pasivo corriente), porque es algo que debemos, en este caso 787 €.

Por último, sumamos el activo y el pasivo y comprobamos que el pasivo es mayor que el activo, lo que significa que ha habido pérdidas, que llevamos al patrimonio neto del balance hasta que la empresa decida qué hacer, en nuestro caso 1 691 € de pérdidas.

Conclusión

1. El pasivo nos dice de dónde hemos obtenido el dinero: 1 000 € que aportaron los socios, más 120 € que debemos del préstamo, más una cuenta de crédito de 787 €.

El activo nos dice en qué hemos empleado el dinero: compra de una máquina cuyo valor es de $240 - 24 = 216$ €.

La diferencia entre activo y pasivo nos indica si obtuvimos pérdidas o ganancias: hemos obtenido unas pérdidas de 1 691 €.

2. Si el activo total es mayor que el pasivo no corriente + el pasivo corriente, estamos lejos de la quiebra; de lo contrario, cerca o en quiebra: $216 < 907$; por tanto, estamos en quiebra.

3. Activo corriente > pasivo corriente.

En este caso, el activo corriente es 0, y el pasivo corriente 787; por tanto, no tiene liquidez, lo que le acerca a la suspensión de pagos. Pero al estar en quiebra esto ya no tiene mucha importancia.

4. Lo ideal es 50%/50%. Los fondos propios 1 000 + (-1 691), y las deudas, 907. Mayor desproporción no cabe, un auténtico desastre.

5. La relación ideal de deudas a largo plazo/deudas a corto plazo es 75%/25%.

En nuestro caso es 13%/87%; casi toda la deuda es a corto plazo, cuando debería ser al contrario.

En resumen, un auténtico desastre de empresa. Habrá que revisar en profundidad todo el plan de empresa, pero se ve muy difícil seguir adelante.



Caso práctico 7

Elaboración de un plan financiero

Gonzalo Rincón decide montar un pequeño taller, y para ello se pone a calcular lo que necesitará, cuánto le costará y cómo lo pagará.

Aportará de su bolsillo 5 400 € en concepto de capital en enero.

Pedirá un préstamo al banco en el mes de enero por valor de 4 500 €; pagará unos intereses trimestrales de 4 € (marzo, junio, septiembre y diciembre), que hacen un total de 16 € al año, y devolverá cada trimestre (marzo, junio, septiembre y diciembre) 350 €, lo que supondrá un total de 1 400 € al año.

Alquilará un local en enero, cuya renta mensual será de 200 €, que en computo anual supondrá 2 400 €. Y dejará una fianza en enero de 400 € por el alquiler.

Comprará mobiliario por un total de 1 000 €, y pagará 600 € en abril y el resto el año siguiente en enero; se amortizará en 10 años.

Comprará maquinaria y piensa pagarla de la siguiente forma: 300 € en enero y 700 € en diciembre. Se amortizará en 10 años.

El seguro de incendio y robo le costará 10 €, y lo pagará en su totalidad en el mes de febrero.

Se gastará un total de 2 000 € en la compra de materias primas, pagará 1 000 en febrero y el resto lo pagará en febrero del próximo año. De dichas materias primas cree que consumirá 1 750 € y le sobrarán por valor de 250 €, pero prefiere que le sobren y no que le falten.

Encarga un estudio de mercado para evaluar las futuras ventas mes a mes y obtiene los siguientes datos: enero, 0 €; febrero, 900 €; marzo, 900 €; abril, 900 €; mayo, 900 €; junio, 1 100 €; julio, 1 100 €; agosto, 1 100 €; septiembre, 1 100 €; octubre, 900 €; noviembre, 900 €; diciembre, 900 €. Las ventas se cobran a mes vencido (las de enero se cobran en febrero, las de febrero en marzo, etc.). Por dicho estudio de mercado pagará 300 € en enero.

Se gastará en publicidad 120 €, repartidos de la siguiente forma: enero, 40 €; julio, 40 €; agosto, 40 €.

Durante el año necesitará un solo empleado, pero durante los meses de mayo, junio, julio y agosto se necesitarán dos empleados más; en total, 3 empleados. El salario de cada empleado será de 200 €/mes (incluido el prorrata de las pagas extraordinarias), que en cómputo anual supone 4 000 €. La Seguridad Social por empleado será de 6 €/mes, lo que supondrá 120 € al año.

Los pagos a cuenta por los impuestos de ese año ascenderán a 48 € y se pagarán en cuatro plazos: abril, 12 €; julio, 12 €; octubre, 12 €; enero del siguiente año, 12 €.

El banco abonará a partir de febrero 1 € cada mes en concepto de intereses por la cuenta corriente, lo que anualmente supondrá 11 €.

En concepto de suministros (agua, luz y teléfono) se ha presupuestado un gasto medio por mes de 3 €, que hace un total de 36 € anuales.

Abrirá una cuenta corriente en un banco para ingresar los saldos positivos de cada mes y pedirá la apertura de una cuenta de crédito para cubrir los saldos negativos que pudieran aparecer.

Se pide:

- Elabora el plan de tesorería previsional (indicando si es necesario solicitar una cuenta de crédito y por qué cantidad).
- Elabora la cuenta de resultados previsional.
- Elabora el balance previsional.
- Comenta los resultados obtenidos.

Solución

d) Comentario de los resultados

En el plan de tesorería vemos que no necesitamos abrir una cuenta de crédito: las entradas hacen frente a las salidas y además nos sobra dinero. Podrían llamar nuestra atención los meses de febrero, abril, junio y diciembre, en los cuales nos falta dinero, pero ello no debe preocuparnos, pues en la cuenta corriente tenemos saldo suficiente.

En cuanto a la cuenta de resultados, vemos que los resultados ordinarios (antes de impuestos) son positivos (1 711), y si dividimos estos resultados entre el importe de las ventas (10 700) y lo multiplicamos por 100, obtenemos que por cada 100 € que la empresa ingresa por ventas gana 16 €, aproximadamente, lo cual para ser el primer año está muy bien, pues lo normal es obtener pérdidas.

En cuanto a la situación patrimonial de la empresa, el balance nos da la siguiente información:

- El activo (11 623) es mayor que el pasivo (9 912), lo que implica ganancias de 1 711, que coinciden con la cuenta de resultados.
- El activo (11 623) es 2,5 veces mayor que el PNC + PC (4 512), luego la empresa presenta una buena solvencia y, por tanto, está lejos de la quiebra.
- El activo corriente (9 423) es 6 veces mayor que el PC (1 412) y además los créditos a cobrar más el efectivo (9 173) son mayores que de PC (1 412), lo que implica que la empresa tiene abundante liquidez.
- Los fondos propios (5 400) respecto del total de deudas (4 512) están en una proporción de 54% – 46%, muy buena relación.
- La relación PNC/PC (deudas a corto plazo/deudas a largo plazo) es 68% – 32%, y lo ideal sería 75% – 25%. Se recomienda pasar deuda de corto plazo a deuda a largo plazo, pero no es preocupante.

En conclusión, encontramos una buena situación patrimonial que, junto a un plan de tesorería sin deudas y una cuenta de resultados con beneficios, está indicando: ¡adelante!





Caso práctico 7 (cont.)

a) Plan de tesorería previsional

Entradas	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Capital	5 400												5 400
Préstamo	4 500												4 500
Ventas			900	900	900	900	1 100	1 100	1 100	1 100	900	900	9 800
Intereses banco c/c		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11
Total	9 900	1	901	901	901	901	1 101	1 101	1 101	1 101	901	901	19 711
Salidas													
Intereses préstamo			4				4			4			4 16
Devolución préstamo			350			350			350		350		1 400
Alquiler	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2 400
Fianza	400												400
Mobiliario				600									600
Maquinaria	300										700		1 000
Seguro		10											10
Materias primas		1 000											1 000
Estudio de mercado	300												300
Publicidad	40						40	40					120
Salarios	200	200	200	200	600	600	600	600	200	200	200	200	4 000
Seguridad Social	6	6	6	6	18	18	18	18	6	6	6	6	120
Pago a cuenta impuestos				12			12			12			36
Suministros	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
Total	1 449	1 419	763	1 021	821	1 175	873	861	763	421	409	1 463	11 438
Entradas – Salidas	8 451	-1 418	138	-120	80	-274	228	240	338	680	492	-562	8 273
Banco c/c	8 451	7 033	7 171	7 051	7 131	6 857	7 085	7 325	7 663	8 343	8 835	8 273	
Cuenta crédito	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

b) Cuenta de resultados

Ingresos		Gastos	
Ingresos de explotación		Gastos de explotación	
Ventas	10 700	Alquiler	2 400
		Amortización mobiliario	100
		Amortización maquinaria	100
		Seguro	10
		Materias primas	1 750
		Estudio de mercado	300
		Publicidad	120
		Salarios	4 000
		Seguridad Social	120
		Pago a cuenta impuestos	48
		Suministros	36
Ingresos financieros		Gastos financieros	
Intereses banco c/c	11	Intereses préstamo	16
Resultados de explotación		10 700 – 8 984 = 1 716	
Resultados financieros		11 – 16 = -5	
Resultados ordinarios		1 716 + (-5) = 1 711	

c) Balance previsional

Activo		Pasivo	
Activo no corriente	2 200	Neto patrimonial	5 400
Inmovilizado material	1 800	Capital	5 400
- Mobiliario	1 000	Resultado ejercicio (Bº)	1 711
- Amortización mobiliario	-100		
- Maquinaria	1 000	Pasivo no corriente	3 100
- Amortización maquinaria	-100	Préstamo	3 100
Inmovilizado financiero	400		
Fianza	400		
Activo corriente	9 423	Pasivo corriente	1 412
Existencias	250	- Mobiliario pendiente de pago	400
Materias primas sobrantes	250	- Materias primas pendientes de pago	1 000
Créditos pendientes de cobro	900	- Impuestos pendientes de pago	12
Ventas pendientes de cobro	900		
Efectivo	8 273		
Banco cuenta corriente	8 273		
Total	11 623	Total	11 623

6. Punto muerto o umbral de rentabilidad



¿Sabías que...?

Se denomina **punto muerto** porque en dicha cantidad el beneficio es cero.

Se denomina **umbral de rentabilidad** porque a partir de dicha cantidad se obtienen beneficios.

El **punto muerto** o **umbral de rentabilidad** es la cantidad que como mínimo debemos vender para **cubrir costes**.

Esto es, si vendemos exactamente la cantidad que indica el punto muerto no obtenemos ni pérdidas ni ganancias, si vendemos una cantidad inferior obtenemos pérdidas y si vendemos una cantidad superior obtenemos beneficios. Por tanto, **en el punto muerto los beneficios son iguales a cero**.



Claves y consejos

El punto **muerto** o **umbral** de rentabilidad también sirve para calcular a partir de qué cantidad nos interesa **fabricar** un producto o **comprárselo** ya hecho a otro fabricante.

Ejemplo: un fabricante de pantalones vaqueros no sabe si comprarlos hechos a un fabricante chino que se los ofrece a un precio de 15 € o fabricarlos él mismo con unos costes fijos de 40000 € y un coste variable por pantalón de 7 €. ¿Qué le recomiendas?

Respuesta: utilizamos la fórmula del punto muerto, pero en este caso «P» es el precio al que los ofrece el fabricante chino.

$$PM = CF / P - CVMe$$

$PM = 40000 / 15 - 7 = 5000$ pantalones. A partir de 5000 pantalones interesa fabricarlos; para menos de 5000 interesa comprarlos al fabricante chino.

Comprobación:

Para una fabricación de 4000 pantalones, fabricarlos costaría [coste total = $40000 + (7 \cdot 4000) = 68000$ €] y comprarlos al fabricante chino [coste = $15 \cdot 4000 = 60000$ €].

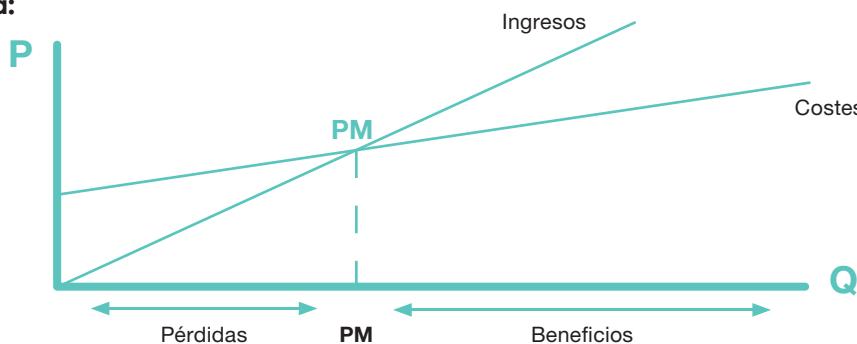
Para una fabricación de 6000 pantalones, fabricarlos costaría [coste total = $40000 + (7 \cdot 6000) = 82000$ €] y comprarlos al fabricante chino [coste = $15 \cdot 6000 = 90000$ €].

Para una fabricación de 5000 pantalones, fabricarlos costaría [coste total = $40000 + (7 \cdot 5000) = 75000$ €] y comprarlos al fabricante chino [coste = $15 \cdot 5000 = 75000$ €].

Fórmula:

$$PM = Costes fijos / (Precio - Coste variable por unidad)$$

Gráfica:



Los **costes fijos** son aquellos que no dependen de la cantidad producida: se produzca poco, mucho o nada, estos costes siempre son los mismos. Por ejemplo, el alquiler del local, el seguro contra incendios, las amortizaciones, la parte fija de los recibos de agua, luz, teléfono, gas, etc., determinados impuestos como el IAE, IBI, etcétera.

Los **costes variables** son aquellos que dependen de la cantidad producida: cuanto más se produzca más altos son estos costes. Por ejemplo, las materias primas, la parte variable de los recibos de agua, luz, teléfono, gas, etc., los envases y embalajes, etcétera.

Nos vamos a encontrar con costes que nos pueden hacer **dudar** entre un tipo de coste fijo o variable, como por ejemplo el de la mano de obra. No nos queda más remedio que intentar clasificarla en uno u otro grupo.

Veamos: si los trabajadores son fijos, en principio se consideran coste fijo. Si su sueldo consta de una parte fija y la otra está en función de las piezas que realicen al mes, entonces la primera parte es coste fijo y la segunda coste variable. Si son contratados en una empresa de trabajo temporal (ETT) porque tenemos exceso de trabajo, entonces se trata de coste variable. Las horas extraordinarias, por supuesto, son un coste variable, etc. Y así haremos con todos los conceptos que dudemos.

No se hunde el mundo si confundimos un coste con otro, pero intenta hacer los cálculos con la máxima exactitud posible.

3. El análisis de costes

Podemos encontrar muchas clasificaciones de los costes en que incurre una empresa, pero la que es más útil para un emprendedor es la distinción entre costes fijos y costes variables, pues son la base para realizar un posterior estudio de los beneficios y del mínimo de ventas necesarias para cubrir costes.

Costes fijos

Son aquellos que no dependen del nivel de actividad de la empresa, sino que son una cantidad fija independiente de la producción. El ejemplo típico es el del alquiler del local que hay que pagar con independencia de los productos que se vendan.

Costes variables

Son aquellos que van en paralelo con el volumen de la actividad, cuanto más se fabrica o se vende más costes variables existen. Por ejemplo, la compra de mercaderías para venderlas a los clientes, o la compra de materias primas para fabricar productos.

Sin embargo, en la práctica los costes no son fácilmente clasificables en costes fijos o variables. Veamos algunas consideraciones:

1º) Los **costes fijos no son permanentemente fijos**, sino que **si aumenta mucho la producción** estos pueden cambiar. Por ejemplo el alquiler del local. Si el volumen de actividad y las ventas aumentan más de lo previsto habrá que cambiar de local y pagar un alquiler más caro. Otro ejemplo: las nóminas de los trabajadores. Si la empresa siempre tiene dos trabajadores son un coste fijo, pero si la empresa empieza a crecer hará falta contratar a más personal. Por ello, a los costes fijos se les puede **llamar también semi-fijos**.

2º) Los costes que **son fijos para una empresa pueden ser variables para otra**. Por ejemplo, dos hoteles. Uno tiene subcontratado el servicio de desayuno con una empresa de catering (de manera que es variable), y otro hotel tiene su propia cafetería con su propio personal del hotel (la mayor parte es coste fijo). Otro ejemplo, el gasto de luz para una frutería será un coste fijo (es independiente de las ventas), pero para una peluquería puede variar según el número de clientes y de la cantidad de aparatos eléctricos utilizados. Un último ejemplo, la compra de folios para una imprenta es un coste variable (está relacionado con el volumen de clientes), pero para una heladería será un coste fijo de administración.

Conclusión: Cada empresa tendrá que analizar para su caso particular **qué se considera un coste fijo** que se mantiene constante e independiente de la producción, y **qué se puede considerar coste variable** y vinculado al nivel de producción o ventas.

Mostramos a continuación, a nivel orientativo, ejemplos de costes fijos y variables, teniendo en cuenta la salvedad anterior.

Ejemplos de costes fijos

- El alquiler del local, seguros del local, gastos de limpieza.
- Los gastos en suministros de luz, agua, teléfono e internet, siempre que no sean utilizados de forma intensiva en la producción y no tengan el carácter de variables.
- Las nóminas que tengan el carácter de fijas e independientes del nivel de producción. La cuota de autónomos.
- Los gastos financieros de intereses de préstamos bancarios y comisiones bancarias.
- Los gastos de contratación de la gestoría: gestión de nóminas, contabilidad, impuestos, etc.
- Los servicios de profesionales independientes: abogados y otros.
- El material de oficina y gastos en comunicaciones, tales como cartas, correos, etc.
- El gasto en publicidad y promoción del producto.

Ejemplos de costes variables

- La compra de las mercaderías que se van a vender o de las materias primas necesarias para la producción.
- El gasto en herramientas y utensilios necesarios para la producción.
- Los gastos en reparaciones de maquinaria, instalaciones, herramientas, etc.
- El transporte de los productos al punto de venta.
- Las comisiones bancarias por el cobro a través de una TPV (tarjeta de pago virtual, para cobrar con tarjeta).
- En general, todos aquellos gastos necesarios para elaborar un producto o la prestación de un servicio.

A) El umbral de rentabilidad (o punto muerto)

Es un concepto básico en el estudio económico de la empresa. Este concepto hace referencia a la cantidad de unidades que hay que vender para comenzar a obtener beneficios, o dicho de otra manera, las ventas que hay que realizar para cubrir los gastos y no tener ni beneficios ni pérdidas.

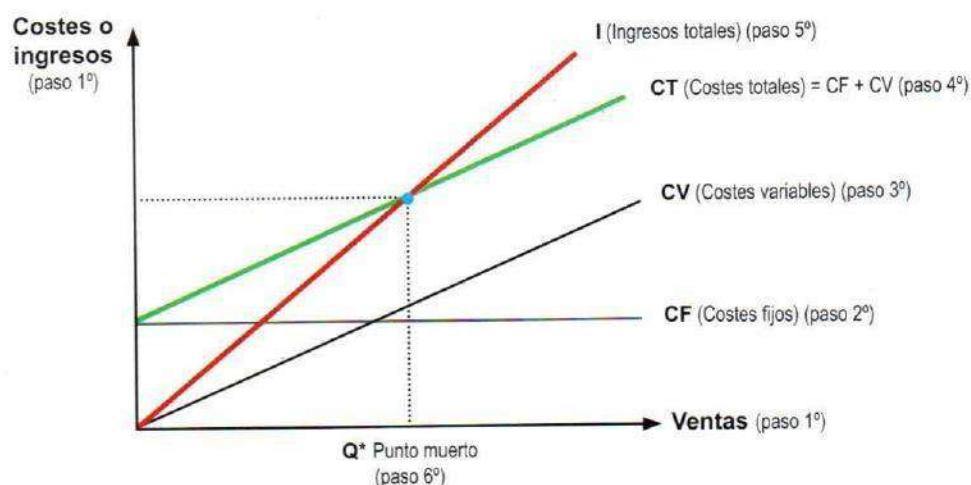
Umbral de rentabilidad

Nivel de ventas a partir del cual se empiezan a obtener beneficios, o nivel de ventas con el que se cubren los gastos y el beneficio es cero.

¿Cómo calcular el umbral de rentabilidad?

A1) De forma gráfica seguiremos los siguientes pasos:

- 1º) Se dibujan dos ejes, X e Y. El eje Y será para el nivel de costes, y el eje X para el nivel de producción (o ventas).
- 2º) Se dibuja una línea recta que indique los costes fijos de la empresa, aquellos para los que da igual el nivel de producción y que siempre hay que pagar.
- 3º) Se dibuja la curva de los costes variables, que parte del (0,0) y que va aumentando según el nivel de producción.
- 4º) Se suman ambas curvas, de costes fijos y variables, con lo que se obtiene la curva de costes totales, que parte del punto de costes fijos y no del (0,0), y va en paralelo a los costes variables pero más arriba.
- 5º) Se dibuja la curva de ingresos totales, que parte del (0,0) pues si las ventas son 0 los ingresos son 0. Esta curva tiene mayor ángulo que la de los costes variables. ¿Por qué? Porque el precio de venta tiene que ser mayor que el precio de coste, sino no habría margen.
- 6º) Allí donde se cortan la curva de costes totales y la de ingresos totales es donde el beneficio será 0, y por tanto se halla el umbral de rentabilidad. Si se vende menos del umbral de rentabilidad, se observa que la curva de costes totales está por arriba de los ingresos totales, habrá pérdidas. Si se vende más del umbral de rentabilidad, se observa que los ingresos totales están por encima de los costes totales, habrá beneficios.



A2) De forma numérica:

El umbral de rentabilidad será aquel nivel de ventas (lo llamaremos q^*), donde los ingresos totales son iguales a los costes totales. Por tanto, en el punto en el que $IT = CT$.

Los ingresos totales son: $IT = \text{precio} \times \text{cantidad que vendemos}$. $IT = P \times Q$.

Los costes totales son la suma de costes fijos y costes variables: $CT = CF + CV$. Y los costes variables provienen de multiplicar el coste variable de una sola unidad por el número de unidades que se produzcan: $CV = CVU \times Q$. Los costes totales serán: $CT = CF + CVU \times Q$.

Al igualar $IT = CT$ para calcular el umbral de rentabilidad tendremos: $P \times Q = CF + CVU \times Q$

Si despejamos Q , nos saldrá la siguiente fórmula:

$$Q^* = \frac{CF}{(P - CVU)}$$



Ejemplos

¿Cuál será el punto muerto de una empresa que fabrica un producto que vende al precio de 20 € la unidad y tiene unos costes fijos de 400000 € anuales y unos costes variables por unidad de producto de 15 €?

¿Qué obtendrá si vende 83000 unidades? ¿Beneficios o pérdidas?

¿Qué precio deberá poner a su producto si los estudios de mercado indican que no pueden vender más de 70000 unidades y quieren obtener unos beneficios de 30000 €?

Solución

Primera pregunta:

$PM = \text{Costes fijos} / (\text{Precio} - \text{Coste variable unitario})$

$PM = 400000 / (20 - 15) = 80000 \text{ unidades}$ deberá vender para cubrir los costes.

Segunda pregunta:

La respuesta es **beneficios**, ya que vende por encima del punto muerto.

Tercera pregunta:

Esta tercera pregunta encierra una mayor dificultad y para resolverla recurrimos a la fórmula siguiente:

$$B^o = (P \cdot Q) - (CF + CVMe \cdot Q)$$

$$30000 = (P \cdot 70000) - (400000 + 15 \cdot 70000)$$

$P = 21,14 \text{ €}$ será el precio que deberá poner para obtener 30000 € de beneficio, sabiendo que como máximo puede vender 70000 unidades en su mercado.



Importante

La fórmula del punto muerto también la podemos mostrar así:

$$B^o = (P \cdot Q) - (CF + CVMe \cdot Q)$$

Donde:

B^o = Beneficios

P = Precio

Q = Cantidad vendida

CF = Coste fijo total

$CVMe$ = Coste variable por unidad

Como en el punto muerto los beneficios son cero:

$$0 = (P \cdot Q) - (CF + CVMe \cdot Q)$$

Si de la fórmula anterior sacamos Q factor común:

$$0 = Q (P - CVMe) - CF$$

Si despejamos Q :

$$CF = Q (P - CVMe)$$

$$Q = CF / (P - CVMe)$$

$$PM = \text{Costes fijos} / (\text{Precio} - \text{Coste variable por unidad})$$



Caso práctico 8

Un transportista tiene unos costes fijos de 30 € al día y unos costes variables de 0,5 € por km recorrido. Si por cada servicio recorre una media de 70 km y cobra una media de 50 €, ¿cuántos servicios ha de hacer cada día para cubrir costes? ¿Y para obtener unos beneficios de 100 € diarios?

Solución

- Para resolver la primera cuestión aplicamos la fórmula del punto muerto:

$$CF / P - CVMe$$

Téngase en cuenta que el $CVMe$ es 0,5 € por km, y que en cada servicio recorre 70 km.

$$PM = 30 / 50 - (0,5 \cdot 70)$$

$$PM = 2 \text{ servicios diarios para cubrir costes}$$

- Para resolver la segunda pregunta tenemos que aplicar la fórmula:

$$B^o = (P \cdot Q) - (CF + CVMe \cdot Q)$$

$$100 = (50 \cdot Q) - [30 + (0,5 \cdot 70) \cdot Q]$$

$$100 = 50Q - 30 - 35Q$$

$$100 + 30 = 50Q - 35Q$$

$$130 = 15Q$$

$$Q = 130 / 15$$

$$Q = 9 \text{ servicios aproximadamente (8,6 servicios exactamente)}$$

B) Cálculo de beneficios y precios de venta a partir de costes

En el anterior apartado igualamos los IT a los CT para calcular el nivel de ventas a partir del cual se cubren los gastos y el beneficio es igual a cero. Pero también podemos utilizar estas fórmulas para calcular beneficios y precios de venta.

B1) ¿Cómo calcular el beneficio?

Para calcular el beneficio utilizaremos la siguiente fórmula:

$$\text{Beneficio} = \text{Ingresos Totales} - \text{Costes Totales}$$

$$B^o = IT - CT$$

O lo que es lo mismo:

$$B^o = (P \times Q) - (CF + CVU \times Q)$$

Por ejemplo: el precio de venta es de 4,35€, se van a vender 25 unidades, los costes fijos son 15€, los costes variables unitarios son 2,30€.

$$B^o = (4,35 \times 25) - (15 + 2,30 \times 25) = 108,75 - 72,50 = 36,25\text{€ de beneficio.}$$

B2) ¿Cómo calcular el precio de venta?

Tenemos que calcular 2 precios de venta:

1º El precio técnico:

Es aquel precio que permite cubrir todos los costes, tanto fijos como variables. Se calcula dividiendo todos los costes por el número de unidades.

La fórmula sería:

$$P_t = \frac{CT}{Q}$$

O lo que es lo mismo, si queremos calcularlo a partir del coste variable unitario:

$$P_t = \frac{CT}{Q} = \frac{CF}{Q} + CVU$$

$$\text{Siguiendo con el ejemplo anterior: } P_t = \frac{72,50}{25} = 2,90\text{€ ; o también: } P_t = \frac{15}{25} + 2,30 = 0,60 + 2,30 = 2,90\text{€}$$

Si nos fijamos, el precio técnico es aquél que nos cubre los costes variables unitarios de producirlo (2,30€), más la parte proporcional de costes fijos de la empresa (0,60€). Por ejemplo, una frutería que solo vendiese sandías. Si el coste variable de una unidad al comprarla es de 2,30€/kg, si se vendiese a 2,30€/kg estaría cubriendo los costes variables, pero ¿y el coste del alquiler, de la luz, etc? El precio tiene que ser mayor de 2,30€/kg por el hecho de que hay que cubrir también los costes fijos de la empresa de 0,60€ (además del margen que haya que ponerle).

2º El precio de venta:

Es el precio que obtenemos **añadiendo al precio técnico, que cubre todos los gastos, el margen que queremos ganar**. Este margen vendrá indicado en tanto por cien, por ejemplo un 30%, un 50%, etc, que de forma numérica sería 0,30; 0,50, etc. Para que salga mayor que el precio técnico, y no menor, hay que sumarle un 1 al margen.

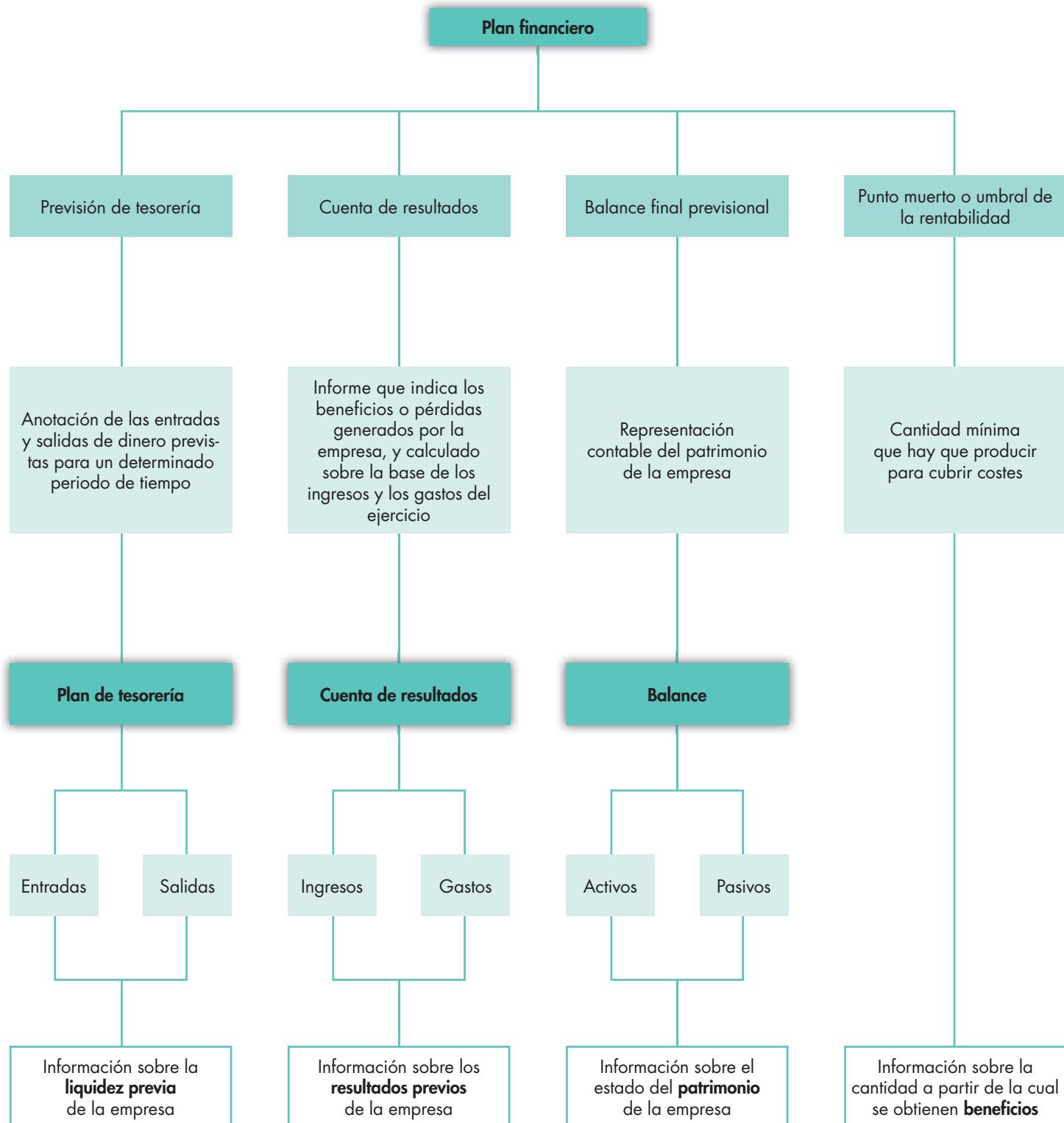
La fórmula sería por tanto:

$$PV = P_t \times (1 + \text{margen})$$

Seguimos con el mismo ejemplo. Si la frutería quiere ponerlo un margen del 50%, el precio de venta sería: $PV = 2,90 \times (1 + 0,50) = 2,90 \times 1,5 = 4,35\text{€}$



Síntesis





Test de repaso

1. Cuando compras un elemento amortizable, ¿qué anotarás como gasto en la cuenta de resultados?

- a) La amortización que corresponde a ese año.
- b) El valor del elemento amortizable.
- c) Las dos respuestas anteriores son falsas.

2. Compras mercaderías por valor de 100 €, pero solo consumes por valor de 87 €, ¿qué anotarás como gasto en la cuenta de resultados?

- a) 100 €.
- b) 87 €.
- c) 13 €.

3. Compras y consumes materias primas por valor de 750 €, pagas 500 € al contado y el resto el próximo año, ¿qué anotarás como gasto en la cuenta de resultados?

- a) 750 €.
- b) 500 €.
- c) 250 €.

4. Si compras un elemento amortizable por 50 000 € y pagas 30 000 € al contado y el resto el próximo año, y sabiendo que se amortiza en 10 años, ¿qué anotarás como gasto en la cuenta de resultados?

- a) 3 000 €.
- b) 5 000 €.
- c) Las dos respuestas anteriores son falsas.

5. La fianza por alquiler que depositas cuando alquilas un local:

- a) Es gasto que se anotará en la cuenta de resultados.
- b) No es gasto, y por tanto no se anotará en la cuenta de resultados.
- c) Unas veces se anotará y otras veces no, dependiendo de la cuantía.

6. Si vendemos por valor de 800 € y nos dejan a deber 200 €, ¿qué anotarás como ingreso en la cuenta de resultados?

- a) 300 €.
- b) 500 €.
- c) 800 €.

7. Cuando compras un elemento amortizable, ¿qué anotarás como salida en el plan de tesorería?

- a) La amortización que corresponde a ese año.
- b) El valor del elemento amortizable.
- c) Las dos respuestas anteriores son falsas.

8. Las aportaciones que hacen los socios (capital):

- a) Son un ingreso que anotarás como tal en la cuenta de resultados.
- b) No son ingreso y por tanto no se anotará en la cuenta de resultados.
- c) Unas veces se anotarán y otras veces no, dependiendo de la cuantía.

9. El préstamo que nos hace una entidad de crédito, ¿se considera un ingreso que debe anotarse en la cuenta de resultados?

- a) No.
- b) Sí.
- c) A veces.

10. El préstamo que nos hace una entidad de crédito, ¿se considera una entrada que debe anotarse en el plan de tesorería?

- a) No.
- b) Sí.
- c) A veces.

11. La fianza por alquiler que depositas cuando alquilas un local:

- a) Se anotará en el plan de tesorería.
- b) No se anotará en el plan de tesorería.
- c) Unas veces se anotará y otras veces no, dependiendo de la cuantía.

12. Compras mercaderías por valor de 100 €, pero solo consumes por valor de 87 €, ¿qué anotarás como salida en el plan de tesorería?

- a) 100 €.
- b) 87 €.
- c) 13 €.

13. Compras y consumes materias primas por valor de 750 €, pagas 500 € al contado y el resto el próximo año, ¿qué anotarás como salida en el plan de tesorería?

- a) 750 €.
- b) 500 €.
- c) 250 €.

14. Si compras un elemento amortizable por 50 000 €, de los cuales pagas 30 000 € al contado y el resto el próximo año, y sabiendo que se amortiza en 10 años, ¿qué anotarás como salida en el plan de tesorería?

- a) 3 000 €.
- b) 5 000 €.
- c) 30 000 €.



Comprueba tu aprendizaje

Analizar los conceptos básicos de contabilidad, así como las técnicas de registro de la información contable

1. Hemos estudiado el plan de tesorería, ¿sabrías indicar qué información proporciona dicho plan?
2. Hemos estudiado la cuenta de resultados o cuenta de pérdidas y ganancias, ¿sabrías indicar qué información proporciona?
3. Con respecto al balance final, ¿sabrías indicar qué información proporciona?
4. Supongamos que la empresa Autos Marsán SL compró repuestos por valor de 9 000 €, pero solo consumió repuestos por valor de 7 000 € a lo largo del año.

¿Qué tratamiento darías a esta compra de repuestos en el plan de tesorería, en la cuenta de resultados y en el balance final?

Para ayudarte, te ofrecemos dos respuestas en cada caso. Elige la respuesta correcta:

Plan de tesorería

- a) Anotaría la compra por 9 000 €.
- b) Anotaría la compra por 7 000 €.

Cuenta de resultados

- a) En ingresos de explotación anotaría 7 000 €.
- b) En ingresos de explotación anotaría 9 000 €.

Balance final

- a) En activo corriente y en el apartado existencias anotaría 2 000 €.
- b) En activo corriente y en el apartado existencias anotaría 7 000 €.

5. Supongamos que la empresa Vendemás.com compró un ordenador por valor de 2 000 € y decide amortizarlo al coeficiente máximo, esto es, al 26% anual, lo que supone una cuota de amortización igual a 520 € al año.

¿Qué tratamiento darías a la compra del ordenador en el plan de tesorería, en la cuenta de resultados y en el balance final?

Elige la respuesta correcta en cada caso:

Plan de tesorería

- a) Anotaría la compra por 2 000 €.
- b) Anotaría la compra por 520 €.

Cuenta de resultados

- a) En gastos de explotación anotaría 520 €.
- b) En gastos de explotación anotaría 2 000 €.

Balance final

- a) En el activo no corriente y en el apartado inmovilizado material anotaría 2 000 € y -520 €.
- b) En el activo no corriente y en el apartado inmovilizado material anotaría 1 480 €.

Describir las técnicas básicas de análisis de la información contable, en especial en lo referente a la solvencia, la liquidez y la rentabilidad de la empresa

6. ¿Puedes definir los conceptos de «solvencia», «liquidez» y «rentabilidad empresarial»? Para ayudarte vamos a mostrarte tres definiciones. Señala la que creas que corresponde a cada una de ellas.
 - a) Capacidad para cubrir deudas y obligaciones a corto o largo plazo.
 - b) Cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata.
 - c) Cualidad de una inversión para generar suficientes beneficios para recuperar lo invertido y la tasa deseada por el inversionista.

7. Imaginemos que la empresa MiguelES presenta el siguiente balance a final de año:
 - Activo = 60 000.
 - Pasivo no corriente = 19 000.
 - Pasivo corriente = 3 500.
 ¿Podrías decir si la empresa es solvente?

8. Supongamos que la empresa Vendemás.com presenta los siguientes resultados a fin de año:

Resultados antes de impuestos: 100 000 €.

Ventas: 300 000 €.

Suponiendo que los resultados, en el sector en el que trabaja la empresa, suelen oscilar alrededor del 20% de las ventas, ¿qué puedes decir de la rentabilidad de Vendemás.com?

9. La empresa Autos Marsán SL presenta los siguientes datos de su balance final.

- Activo corriente = 100 000 €.
- Pasivo corriente = 50 000 €.
- Créditos a cobrar = 50 000 €.
- Efectivo = 25 000 €.

¿Tiene liquidez la empresa Autos Marsán SL?



Plan de empresa

Hemos llegado al punto más delicado del plan de empresa. Se trata de **comprobar si nuestra idea puede ser viable**, tanto desde el punto de vista económico como financiero.

Para ello tenéis que elaborar el **plan financiero** de vuestra futura empresa, que, como sabéis, se divide en tres grandes apartados:

- Primero el **plan de tesorería**, donde deberéis calcular las entradas y salidas de dinero a lo largo del año y verificar si algún mes os hará falta dinero y, en caso afirmativo, prever de dónde lo pensáis obtener.
- A continuación deberéis elaborar la **cuenta de pérdidas y ganancias** para comprobar si obtendréis beneficios o pérdidas, y deliberar si merece la pena seguir adelante o hay que revisar el proyecto.
- Y, por último, tenéis que echar un vistazo al patrimonio de la empresa para ver cómo ha quedado después de un año de compras y ventas. Para ello deberéis redactar el **balance** y a continuación analizarlo.

De la visión en conjunto de estos tres elementos obtendréis la respuesta a si vuestra empresa es viable o no.

Para ello, continuando la línea iniciada en las unidades anteriores, reunid al equipo de empresa y analizad la viabilidad de vuestro futuro negocio siguiendo las indicaciones de vuestro profesor.

Para llevarlo a cabo, podéis seguir los siguientes pasos:

1. Responded a estas preguntas y reflexionad sobre las respuestas.

- a) ¿Os parece necesario conocer por adelantado cuáles serán las entradas y salidas de dinero, mes a mes, durante los tres primeros años? ¿Cómo podría ayudaros el hecho de conocer estos datos? ¿Y conocer el desarrollo de vuestra cuenta corriente a lo largo de los tres próximos años? ¿Qué ventajas prácticas supone?
- b) ¿Sería interesante conocer cuáles serán los ingresos y los gastos que se producirán en vuestra futura empresa, en los tres próximos años? ¿Por qué? ¿Conocer los resultados de explotación y los resultados financieros por separado supone alguna ventaja?

c) ¿Qué mejorías reportaría al proyecto conocer anticipadamente el balance final de los tres próximos ejercicios económicos? ¿Qué sentido tiene conocer si vuestra futura empresa dispone de liquidez y solvencia y si está o no endeudada?

d) ¿Creeís que toda esta catarata de datos os puede ayudar a decidir si seguís adelante con la idea de negocio?

2. Teniendo en cuenta esas reflexiones iniciales, realizad las siguientes actividades.

- a) Elaborad, tras la discusión y debate en grupo, una primera relación de entradas y salidas de vuestra futura empresa para los próximos tres años. Indicad el mes y el año en que se producirán.
- b) Elaborad, tras la discusión y debate en grupo, una relación de ingresos y gastos para los tres próximos años. Recordad el principio de caja y de devengo. En este caso aplicad el principio de devengo.
- c) Elaborad, tras la discusión y debate en grupo, una relación de los bienes que pertenecen a la empresa, de los acreedores de esta, y de todos los deudores de la empresa al finalizar el año; deberéis hacerlo para los tres próximos años.
- d) Como siempre, poned en común con el resto de grupos de clase vuestra decisión y sometedla a la opinión del resto de compañeros.
- e) También debéis recabar la opinión crítica de vuestro profesor al respecto.
- f) No es tarea fácil. Para ayudaros podéis visitar la página web www.emprendedores.es. En la parte inferior de la página de inicio se encuentra la sección *Planes de negocio*. Abrid cualquiera de ellos y fíjaos en su plan financiero. ¡Os será útil!

3. Tras realizar las actividades anteriores, podéis completar el apartado del plan de empresa, en el Centro de Enseñanza Online, referente a la posible viabilidad de vuestro negocio.