**FORMAS JURÍDICAS – ACTIVIDADES TEMA 6** *(pag 143)*

1. **Formas jurídicas**

1º) La ferretería de Alfonso y Carmen

1. El propietario tiene que darse de alta como autónomo en la Seguridad Social y en Hacienda. Su mujer podría darse de alta como “autónomo colaborador” en la Seguridad Social y no tendría que pagar los impuestos trimestrales a Hacienda, le bastaría con presentar anualmente su declaración de IRPF.

Fuente: [infoautonomos](https://www.infoautonomos.com/contratar-trabajadores/autonomo-colaborador-contratar-a-familiares/#:~:text=Basta%20con%20darse%20de%20alta,del%20titular%20de%20la%20explotaci%C3%B3n).)

1. En caso de contraer una deuda en su ferretería, según el artículo 1362 y siguientes del Código civil, ambos tendrían que hacer frente a ella puesto que se trata de un caso de “explotación regular de los negocios o el desempeño de la profesión, arte u oficio de cada cónyuge” en una sociedad de gananciales.

Fuente: [código civil](https://www.conceptosjuridicos.com/codigo-civil-articulo-1362/)

2º) Cuota de autónomos de un empresario individual

*¿Cómo calcular la cuota de autónomo?*

*Primero*: Calculamos el rendimiento neto restando un 7% a las ganancias brutas.

*Segundo*: Buscas el tramo en la tabla de cotización de autónomos, y sobre ese tramo tenemos una base mínima y una base máxima.

*Tercero*: Aplicamos el 31,2% a la base que yo quiera dentro de la mínima y la máxima.

1. Con ingresos de 2.800€ y gastos de 1.200€:

* Descontamos el 7% de 1600€ = 1488€ (se localiza en el tramo 2G)
* 31,2% de la base mínima (960,78€) es 299,76€

1. Con ingresos de 3.500€ y gastos de 1.500€:

* Descontamos el 7% de 2000€ = 1860€ (se localiza en el tramo 5G)
* 31,2% de la base máxima (2030€) es 633,36€

3º) Indica la cuota de autónomos:

Tanto para alguien que se da de alta por primera vez como autónomo como para un administrador de una sociedad limitada es posible acogerse a la tarifa plana. Si decides cotizar por la base mínima los doce primeros meses, la tarifa plana es de 85€ cada mes. Si al año siguiente los ingresos no superan el SMI, podemos acogernos otro año más.

4º) La empresa de marketing de Mª Belén y Esther

1. Cumplen con el capital mínimo que requiere una SL (1€).
2. Ambas deberán darse de alta como autónomas porque
3. No está permitido vender sus participaciones a terceras personas. Únicamente puede llevarse a cabo entre socios y familiares directos.
4. La toma de decisiones será mediante el consenso entre las socias.
5. Ya no existe la SL nueva empresa.
6. Para crear una S.A necesitarían 60,000€.
7. Para crear una S.L laboral necesitarían ser 3 socios (y sólo son dos).
8. Si formasen una comunidad de bienes entre las dos, la responsabilidad de los socios sería ilimitada (responderían ante deudas conjuntas) y tributarían el IRPF en vez del impuesto de sociedades.

5º) La empresa agrícola de Luis, Juan Carlos y Mª José

1. El mínimo de socios para una cooperativa al uso es de 3, así que sí que cumplen el número mínimo de socios.
2. No hay mínimo de capital inicial salvo que los estatutos establezcan lo contrario.
3. Las decisiones se toman de forma democrática (todos los votos cuentan lo mismo), pero los beneficios se reparten según aportaciones.
4. Un socio que sólo aporta capital se llama socio ‘adherido’.
5. Se puede contratar personal temporal sin límites, o en el caso de indefinidos, hasta un 10% de la plantilla.

6º) Constituir una sociedad limitada laboral a partir de una empresa en quiebre

1. El mínimo de socios es de 3.
2. No, porque el máximo de capital que puede acumular un socio es del 33%.
3. Se puede contratar personal temporal sin límites o en el caso de indefinidos, hasta un 10% de la plantilla. Si queremos que se queden en la compañía podemos ofrecerles ser socios trabajadores.

7º) Para formarme mi propia empresa en forma de SL *sin gestoría*…

1. Lo primero que debemos hacer es certificar la disponibilidad del nombre de mi empresa, que se solicita en el registro mercantil (de Madrid, concretamente).
2. Abriríamos una cuenta bancaria a nombre de la empresa con un capital mínimo de 1€.
3. Después necesitaríamos redactar estatutos (SACE estatutos tiene modelos preparados que podemos utilizar) y constituir la sociedad ante un notario.
4. En la Consejería de Economía no necesitamos pagar nada en este momento, aunque hay que hacer los trámites correspondientes.
5. El último paso para darle vida a la SL es ir al registro mercantil a pagar las tasas.

**PLAN DE PRODUCCIÓN – ACTIVIDADES TEMA 7** *(pag 158)*

1. **Análisis de costes**

4º) Una tienda de ordenadores:

|  |  |
| --- | --- |
| **Gastos** | **Tipo** |
| Alquiler | Fijo |
| Compra de ordenadores | Variable |
| Publicidad y promoción | Fijo |
| Nóminas | Fijo |
| Seguridad Social | Fijo |
| Cuota autónomos | Fijo |
| Gastos de luz | Fijo |
| Internet | Fijo |
| Gestoría | Fijo |
| Intereses préstamo | Fijo |
| Gasto móvil | Fijo |
| Material de oficina | Fijo |

1. UMBRAL DE RENTABILIDAD

Suponiendo que el precio de venta es de 400€ la unidad (siendo que su coste es de 250€), sumando todos los gastos de tipo fijo nos da unos 3,000€ de gastos mensuales. Para sacar el umbral de rentabilidad (o punto muerto, donde hay 0 costes y 0 ganancias) usamos la fórmula:

*eQuilibrio = Costes Fijos Totales / Precio(unidad)-Coste(unidad)*

Siguiendo esa fórmula, nos queda que Q = 3,000 / 400 – 250, es decir, Q = 20. Por tanto, tendré que vender 20 ordenadores para llegar al punto muerto, y a partir del 21 empezaría a generar beneficios.

1. BENEFICIOS TOTALES

Si se han vendido 30 ordenadores sabemos que habrá ganancias porque hemos determinado eso en el ejercicio anterior (a partir del ordenador 20, multiplica el margen de ganancias unitario por el nº de ordenadores vendidos). O puedes:

*Beneficio = Ingresos Totales – Costos Totales*

O lo que es lo mismo,

*Beneficio = (Precio de venta \* Cantidad) – (Costes Fijos + Coste Variable \* Cantidad)*

Si usamos la fórmula, pondríamos que Ganancias = 400 euros de precio de venta \* 30 ordenadores / 3000(costos fijos) + 250 euros de coste de \* 30 ordenadores; el resultado son 12,000€ (ingresos) – 10,500€ (gastos) que nos aportan *1,500€ de beneficios*.

Si tenemos el punto muerto, también podemos calcular cuántos ordenadores vendemos con margen de ganancias y multiplicar: Vendemos 10 ordenadores con margen de ganancias de 150€, así que 10\*150 = *1500€ de beneficios* totales.

1. ------------
2. PRECIO TÉCNICO

Para calcular el precio que permita cubrir todos los costes, tanto fijos como variables, la fórmula sería:

*Precio (técnico) = Coste Total (costes fijos + variables) / Cantidad*

O lo que es lo mismo

*Precio (técnico) = (Costes Fijos / Cantidad) + Coste variable unitario*

Así que tomamos los 3000€ de gastos fijos / 30 ordenadores y nos daría que necesitamos 100€ por cada ordenador, a lo que sumamos lo que nos ha costado en primer lugar (250€) y tenemos que *el precio técnico sería de 350€*.

1. PRECIO DE VENTA (CON BENEFICIOS) del 60%

*Precio (venta) = Precio técnico \* (1 + margen de beneficio)*

Así que nuestro precio de venta sería 350€ \* (1 + 0,60) = *560€ por ordenador*.

**ANÁLISIS CONTABLE – ACTIVIDADES TEMA 9** *(pag 190)*

1. **El balance de situación**

1º) Clasificación en activo, pasivo y patrimonio neto

|  |  |
| --- | --- |
| Ítems | Tipo  *ACTIVO* o *PASIVO…*:   1. “Es mío, lo tengo a mano, lo puedo usar” 2. “Deudas”   *…CORRIENTE* o *NO CORRIENTE:*   1. A corto plazo (<1 año)   NC- A largo plazo (>1 año)  ---vs---  *NETO PATRIMONIAL:*  Inversión en la empresa |
| *Deudas de los clientes*: | ACTIVO\* corriente |
| *IVA repercutido de ventas*: | Pasivo corriente |
| *IVA soportado de compras*: | Pasivo corriente |
| *Dinero en el banco*: | Activo corriente |
| *Préstamo del banco a 3 años*: | Pasivo no corriente |
| *Herramientas*: | Activo no corriente |
| *Mobiliario*: | Activo no corriente |
| *Capital*: | Neto patrimonial |
| *Deudas con los proveedores*: | Pasivo corriente |
| *Mercaderías*: | Activo corriente |

2º) Clasifica las siguientes cuentas en activo, pasivo y patrimonio neto:

|  |  |
| --- | --- |
| Ítems | Tipo  Si sumamos todos los activos y todos los pasivos y hacemos la diferencia, podremos saber si nuestra empresa ha tenido ganancias o pérdidas.  \* Si se considera la deuda del cliente algo “activo” es porque se *supone* que ese dinero es tuyo y tienes derecho a cobrarlo/utilizarlo cuando quieras. |
| *Maquinaria*: | Activo no corriente |
| *Mercaderías*: | Activo corriente |
| *Crédito a 9 meses*: | Activo |
| *IVA soportado*: | Activo corriente |
| *IVA repercutido*: | Pasivo corriente |
| *Reservas*: | Neto patrimonial |
| *Deudas con proveedores*: | Pasivo corriente |
| *Deudas de clientes*: | ACTIVO\* corriente |
| *Resultado del ejercicio*: | Neto patrimonial |
| *Ordenadores*: | Activo no corriente |
| *Capital*: | Neto patrimonial |
| *Préstamo a dos años*: | Pasivo no corriente |
| *Bancos*: | Activo corriente |
| *Caja*: | Activo corriente |

1. **La cuenta de resultados**

3º) Beneficio de una empresa según gastos e ingresos:

Gastos de explotación: alquiler, material de oficina, nóminas, autónomos, seguridad social, teléfono, internet, publicidad, gastos diversos, mercaderías, amortizaciones,

Gastos financieros: Intereses préstamos

Ingresos de explotación: Venta de mercaderías

**PASOS PARA HACER UNA CUENTA DE RESULTADOS:**

1º Resultado de la explotación = Ingresos – gastos (de explotación)

2º Resultado financiero = Ingresos – gastos (financieros)

3º Resultado antes de impuestos = Explotación + finanzas

4º Resultado del ejercicio = Aplicar impuestos

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **BALANCE:** | | **Patrimonio neto** | Capital (inicial)  Reservas  Beneficio |
| **Activo no corriente** | Maquinaria  Herramienta  Amortizaciones | **Pasivo no corriente** | Préstamo banco |
| **Activo corriente** | Existencias:  Mercadería  Realizable:  Clientes  IVA soportado de compras  Disponible:  Bancos  Caja | **Pasivo corriente** | Crédito banco  Proveedores  IVA repercutido |
| **Total activo** | X dineros | **Total pasivo + patrimonio neto** | X dineros |