



Actividades

1. Define los siguientes conceptos: *plan de tesorería, cuenta de resultados y balance.*

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 o falta dinero para hacer frente a los pagos de dicho mes. Sirve para prever si algún mes nos va a hacer falta dinero y, en tal caso, planificar cómo lo vamos a conseguir. Se preocupa de la liquidez de la empresa y su viabilidad financiera.

La **cuenta de resultados** (o cuenta de pérdidas y ganancias): es un documento que nos indica el beneficio (o la pérdida) generado por la empresa, calculado sobre la base de los ingresos y gastos estimados del ejercicio económico. Con este análisis prevemos si obtendremos beneficios o pérdidas para actuar en consecuencia.

El **balance**: es la representación contable del patrimonio de la empresa. Su finalidad es conocer lo que tiene la empresa, lo que le deben y lo que esta debe. El balance muestra la contabilidad de los activos de una empresa (lo que la empresa posee), sus pasivos (lo que la empresa debe) y la diferencia (su patrimonio neto). Al igual que la cuenta de resultados, el balance final previsible también se preocupa de la viabilidad económica.

2. En grupos de cuatro alumnos, realizad un pequeño esquema con los elementos clave que componen un plan de tesorería. Señalad y anotad las razones por la que consideráis que es un documento esencial que las empresas deben realizar antes de iniciar su actividad.

Respuesta abierta. Un ejemplo puede ser el siguiente:

1. Entradas (Ingresos previstos)

- Aportaciones de los socios
- Préstamo
- Ventas (al contado y a crédito)
- Otros ingresos (subvenciones, aportaciones socios, intereses, etc.)

2. Salidas (Pagos previstos)

- Compras de mercancías y materias primas
- Gastos de personal (sueldos, cotizaciones, etc.)
- Gastos generales (alquiler, suministros, seguros...)
- Impuestos y tasas
- Devolución de préstamos e intereses

3. Entradas menos salidas

4. Saldo inicial de caja y bancos: Dinero disponible al inicio del periodo.

5. Saldo final previsto: Resultado de ingresos menos pagos acumulados.

6. Calendario de cobros y pagos para anticipar necesidades de liquidez.



¿Será rentable mi futuro negocio?

7. Necesidades de financiación o excedentes: Previsión de momentos con déficit (necesidad de préstamo o crédito) o superávit (posible inversión).

Razones por las que es un documento esencial antes de iniciar la actividad:

- Evita problemas de liquidez: prever si habrá dinero para cubrir los pagos.
- Permite planificar la financiación: identifica con antelación las épocas en que se necesitarán préstamos o líneas de crédito.
- Aporta datos que favorecen la toma de decisiones sobre compras, inversiones y gastos.
- Facilita el control y seguimiento: comparar previsiones con resultados y corregir desviaciones.
- Aporta seguridad a inversores y bancos: demuestra planificación financiera.

3. Explica cuáles son las diferencias entre los conceptos de *liquidez* y *rentabilidad*.

Liquidez: Capacidad de una empresa para disponer de dinero en efectivo o activos fácilmente convertibles en efectivo para hacer frente a sus obligaciones de pago inmediatas.

Ejemplo: Tener suficiente saldo en la cuenta bancaria para pagar nóminas, proveedores o impuestos.

Rentabilidad: Capacidad de una empresa para generar beneficios a partir de sus inversiones o actividad económica.

Ejemplo: Obtener un beneficio neto de 10.000 € tras vender productos por valor de 50.000 € y tener costes de 40.000 €.

Característica	Liquidez	Rentabilidad
Objetivo	Cumplir pagos a corto plazo	Obtener beneficios a medio/largo plazo
Horizonte temporal	Corto plazo	Medio y largo plazo
Indicadores	Saldo disponible, ratios de liquidez	Margen de beneficio
Riesgo asociado	Riesgo de impago o insolvencia	Riesgo de pérdida de inversión
Ejemplo práctico	Tener dinero para pagar mañana	Obtener beneficios en el ejercicio



¿Será rentable mi futuro negocio?

Una empresa puede ser rentable pero no tener liquidez (ganar dinero, pero no tener efectivo disponible), o tener liquidez, pero no ser rentable (tener dinero, pero no generar beneficios). Por eso, ambos conceptos deben gestionarse conjuntamente para asegurar la salud financiera de la empresa. En resumen, liquidez es el dinero disponible ahora, y la rentabilidad son los beneficios generados en el tiempo.

4. Indica en tu cuaderno si las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsas y justifica tu respuesta:

- a) Si una empresa en un mes determinado tiene una salida de 5500 € y una entrada de 6200 €, tendrá un desajuste en ese mes de 700 € que podría cubrir con su cuenta de crédito. **FALSA**

Justificación: No hay un desajuste, sino un superávit de 700 € (6200 € - 5500 €). No necesitaría una cuenta de crédito, ya que tiene más entradas que salidas.

- b) La cuenta de resultados de una empresa está constituida por sus bienes, sus derechos y las entradas y salidas de dinero mes a mes. **FALSA**

Justificación: Los bienes y derechos forman parte del balance de situación, no de la cuenta de resultados. Además, la cuenta de resultados refleja ingresos y gastos, no entradas y salidas de dinero (que corresponden al plan de tesorería).

- c) Las obligaciones o deudas de la empresa frente a terceros forman parte tanto del balance previsible como del plan de tesorería. **FALSO**

Justificación: Las obligaciones o deudas con terceros forman parte del balance de situación y del balance previsional, ya que son elementos del patrimonio de la empresa. En el plan de tesorería se registran los pagos de esas deudas (la salida de dinero), no la deuda en sí misma como un elemento patrimonial.

- d) La liquidez de la empresa es una de las cuestiones que analiza la cuenta de resultados. **FALSA**

Justificación: La cuenta de resultados analiza la rentabilidad (ingresos y gastos), no la liquidez. La liquidez se analiza en el plan de tesorería o mediante ratios financieros específicos.

- e) El plan financiero permite estudiar la viabilidad financiera de la empresa y su liquidez, pero no su viabilidad económica. **FALSA**

Justificación: El plan financiero incluye tanto la viabilidad financiera (liquidez, solvencia) como la económica (rentabilidad, sostenibilidad del modelo de negocio).

- f) En la cuenta de resultados se anotan los beneficios y las pérdidas que pueda tener la empresa. **VERDADERA**

Justificación: Correcto. La cuenta de resultados muestra el resultado del ejercicio, que puede ser un beneficio o una pérdida, en función de los ingresos y gastos registrados.

5. En el siguiente enlace podrás encontrar diferentes tecnologías y aplicaciones que sirven para mejorar la gestión de la tesorería de las empresas. En pequeños grupos, y con ayuda del docente, definid cada una de ellas y explicad al grupo cuáles son las soluciones que aporta: bit.ly/solucion_tesoreria.



¿Será rentable mi futuro negocio?

1. Finutive. Se trata de una *startup* madrileña nacida en 2017 cuyo propósito es ayudar a mejorar el *cash flow* (diferencia entre cobros y pagos) de las empresas, uniendo en una sola pantalla la información financiera de ingresos y gastos presentes, para así poder realizar proyecciones a futuro. De esta forma, cualquier pyme tendrá sus cuentas bancarias centralizadas en una sola plataforma.

2. Loonfy. Ofrece el servicio de adelantar y dosificar el pago del salario de acuerdo con las necesidades e intereses de la persona trabajadora. Así, puede cobrar la nómina a demanda. Se integra con la gestión de nóminas habitual, sin gastos administrativos ni movimientos de *cash flow* que comprometan la tesorería de la empresa.

3. Invisible collector. El objetivo de esta compañía es ofrecer un sistema de optimización del cobro de impagos. A través de Invisible Collector, las compañías acreedoras pueden crear la estrategia que mejor se adapte a su base de datos de clientes. El sistema comprende mecanismos de autoaprendizaje para identificar al cliente antes de contactarlo y poner en práctica la estrategia necesaria para intentar asegurar el cobro.

4. Seedcash. Se trata de una aplicación móvil para gestionar la liquidez de las pymes y autónomos haciendo una gestión previsora y creando el plan de tesorería para que la empresa sobreviva estableciendo un equilibrio entre sus cobros y sus pagos.

5. Lendmarket. Esta web es la primera plataforma de cesión de préstamos corporativos originados por fondos y bancos en la que los inversores pueden comprar participaciones en estos préstamos y así diversificar sus carteras.

6. Una empresa está analizando sus flujos de caja para el primer trimestre del año. Los datos con los que cuenta son los siguientes:

Enero	Febrero	Marzo
Ingresos: 15 000 €	Ingresos: 20 000 €	Ingresos: 25 000 €
Gastos: 12 000 €	Gastos: 18 000 €	Gastos: 22 000 €

a) Calcula el saldo neto (entradas menos salidas) para cada mes.

Mes	Ingresos (€)	Gastos (€)	Saldo Neto (€)
Enero	15.000	12.000	+3.000
Febrero	20.000	18.000	+2.000
Marzo	25.000	22.000	+3.000



¿Será rentable mi futuro negocio?

b) ¿Cuál es el saldo neto acumulado al final del trimestre?

Sumamos los saldos netos de los tres meses y obtenemos el saldo neto acumulado:
 3.000 € (Enero) + 2.000 € (Febrero) + 3.000 € (Marzo) = **8.000 €**

7. Clasifica las siguientes partidas en ingresos y gastos de explotación o financieros: compra de mercaderías, aprovisionamientos, seguros, pago de intereses de préstamos, salarios, venta de mercaderías, ingresos por arrendamientos, amortizaciones, ingresos de intereses de cuentas bancarias e intereses de deudas y otros gastos financieros.

Partida	Tipo	Naturaleza
Compra de mercaderías	Gasto	Explotación
Aprovisionamientos	Gasto	Explotación
Seguros	Gasto	Explotación
Pago de intereses de préstamos	Gasto	Financiero
Salarios	Gasto	Explotación
Venta de mercaderías	Ingreso	Explotación
Ingresos por arrendamientos	Ingreso	Explotación (si es actividad principal) / Financiero (si es accesorio)
Amortizaciones	Gasto	Explotación
Ingresos de intereses de cuentas bancarias	Ingreso	Financiero
Intereses de deudas	Gasto	Financiero
Otros gastos financieros	Gasto	Financiero



¿Será rentable mi futuro negocio?

La principal diferencia radica en si la partida está directamente relacionada con la actividad principal de la empresa (explotación) o con su financiación y gestión de capital (financieros). Las amortizaciones no implican salida de dinero, pero se consideran gasto contable.

8. La cuenta de pérdidas y ganancias de una empresa arroja un resultado de explotación negativo de -1000 €. Sin embargo, su beneficio neto es de 2000 €.

a) ¿Podría producirse esta situación? En caso afirmativo, ¿cómo podría explicarse?

Sí, es posible. El resultado de explotación refleja el beneficio o pérdida generado por la actividad principal de la empresa (ventas, servicios, gastos operativos).

El beneficio neto incluye también los resultados financieros (intereses, inversiones) y extraordinarios (subvenciones, venta de activos, etc.).

En este caso, aunque la empresa tiene un resultado de explotación negativo de -1.000 €, podría haber obtenido ingresos financieros o extraordinarios por valor de 3.000 €, lo que compensaría la pérdida operativa y daría un beneficio neto de 2.000 €.

b) ¿Qué implicaciones tiene para la empresa que su resultado de explotación sea negativo?

-Problemas de sostenibilidad en la actividad principal: La empresa no está generando suficiente beneficio con su actividad habitual (ventas, servicios, etc.).

-Dependencia de ingresos no operativos: Si el beneficio neto depende de ingresos financieros o extraordinarios, puede ser menos sostenible a largo plazo.

-Riesgo para la viabilidad: Si esta situación se mantiene, la empresa podría tener dificultades para crecer, invertir o incluso mantenerse operativa.

-Necesidad de revisión estratégica: Es recomendable revisar precios, costes, procesos o incluso el modelo de negocio para mejorar el resultado de explotación.

9. Imagina que eres el gerente de una empresa y que debes calcular el resultado de explotación de esta a partir de los siguientes datos:

- | | |
|--------------------------------------|---|
| • Ventas totales: 500 000 € | • Publicidad y marketing: 3000 € |
| • Coste de producción: 300 000 € | • Ingresos por alquiler de un local: 10 000 € |
| • Gastos de administración: 50 000 € | • Sueldos y salarios: 5000 € |

Calcula el resultado de explotación. ¿Qué significa el resultado de explotación en términos de la rentabilidad de la empresa? ¿Qué factores podrían influir en la mejora o el empeoramiento del resultado de explotación en el futuro?

- Cálculo del Resultado de Explotación

El resultado de explotación se calcula como:

Ingresos de explotación – Gastos de explotación



¿Será rentable mi futuro negocio?

Ingresos de explotación:

Ventas: 500 000 €

Ingresos por alquiler (si forma parte de la actividad habitual): 10 000 €

Total ingresos = 510 000 €

Gastos de explotación:

Coste de producción: 300 000 €

Gastos de administración: 50 000 €

Publicidad y marketing: 3 000 €

Sueldos y salarios: 5 000 €

Total gastos = 358 000 €

Resultado de explotación = 510 000 € – 358 000 € = 152 000 €

- **¿Qué significa este resultado?**

El resultado de explotación indica que la empresa ha generado 152 000 € de beneficio con su actividad principal, sin tener en cuenta ingresos o gastos financieros ni extraordinarios.

En términos de rentabilidad, esto significa que la empresa está siendo eficiente y rentable en su operación diaria.

- **Factores que pueden influir en el resultado de explotación en el futuro**

Para mejorar:

- Aumentar ventas o precios
- Reducir costes de producción
- Optimizar gastos administrativos
- Mejorar eficiencia operativa

Para empeorar:

- Aumento de costes sin incremento de ingresos
- Mala gestión de recursos
- Disminución de la demanda
- Competencia agresiva



¿Será rentable mi futuro negocio?

10. Analiza las siguientes reglas para elaborar la cuenta de resultados y menciona un ejemplo para cada una de ellas:

a) Si una empresa compra algo, pero no lo consume, no se considera gasto y no se puede deducir.

Por ejemplo, en la compra de materias primas por valor de 1000 euros y únicamente se han consumido estos inputs por valor de 800 euros. En este caso, solamente se podrá anotar como gasto 800 euros en el ejercicio contable.

b) 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.

Si se vende cualquier inmovilizado por valor de 2000 euros y solo se ha recibido el 50 % del importe, en el ejercicio contable de ese año se anotará como ingreso 2000 euros. Según el criterio de devengo, en contabilidad, se registra el ingreso completo en el momento en que se devenga, es decir, cuando se realiza la venta, no cuando se cobra. Aunque solo se haya recibido el 50 % (1.000 €), se reconoce el ingreso total de 2.000 € en la cuenta de resultados, y el resto se registra como derecho de cobro (activo).

En el caso de un gasto, como una compra de mercaderías, aunque no se haya desembolsado todo el importe de la compra, en el apartado de gastos se considera el importe total. El importe pendiente se registra como obligación de pago (pasivo)

c) 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.

La devolución de cualquier préstamo no se considera un gasto, porque cuando se recibió el importe del mismo tampoco se contabilizó como un ingreso. Solo se consideran ingresos y gastos aquellos que no están sujetos a devolución.

11. El beneficio neto de una empresa es de 35 000 €. ¿Cuál es el tipo impositivo correspondiente al impuesto de sociedades que se le ha aplicado si su beneficio antes de impuestos era de 50 000 €?

El impuesto aplicado sería del 30 %: $50\,000 - (50\,000 \cdot x) = 35\,000$ euros.

12. Se ha producido una ampliación de capital en la sociedad Indy SL, ya que se han incorporado unos accionistas que han aportado 350 000 €. ¿Se puede considerar este dinero un ingreso e incluirlo en la cuenta de pérdidas y ganancias?

No se puede incluir como un ingreso, puesto que las aportaciones de capital de los socios se consideran parte del Patrimonio Neto de la empresa. Legalmente, la empresa debe estos fondos a los socios, aunque estos no los pueden exigir hasta que no se disuelva. Un ejemplo contable sería el siguiente:

Aportación de nuevos accionistas: 350 000 €. Se registra en el balance como:

Capital social: +350 000 € (si se emiten nuevas acciones)

No aparece en la cuenta de pérdidas y ganancias.



¿Será rentable mi futuro negocio?

Por lo tanto, las aportaciones de socios no son ingresos, igual que las retiradas de capital no son gastos. La cuenta de pérdidas y ganancias solo recoge ingresos y gastos derivados de la actividad económica de la empresa.

- 13. Considera que una empresa compra una máquina para su producción por valor de 60 000 €. La vida útil de la máquina se estima en cinco años y, al final de este periodo, se espera que tenga un valor residual de 10 000 €. ¿Qué cantidad de amortización puede imputarse en cada ejercicio económico?**

Para calcular la amortización anual de una máquina, se utiliza el método de amortización lineal. Este método distribuye el valor amortizable del activo de forma uniforme durante su vida útil.

Datos: Valor de adquisición: 60.000 € Valor residual: 10.000 € Vida útil: 5 años

Fórmula: Amortización anual = (Valor de adquisición - Valor residual) / Vida útil

Amortización anual = (60.000 € - 10.000 €) / 5 = 50.000 € / 5 = 10.000 €

La empresa puede imputar 10.000 € de amortización en cada ejercicio económico durante 5 años.

- 14. La entidad Hervás SA dedicada a la fabricación de muebles ha vendido mercancías a un cliente por valor de 150 000 €. La mitad de este importe lo ha cobrado en efectivo (por lo que ha aplicado al cliente un descuento por pronto pago del 5 % sobre esta parte), mientras que la otra mitad se cobrará en un plazo de 90 días. Teniendo en cuenta esta información, ¿por qué cuantía deberá incluirse el ingreso por ventas en la cuenta de resultados?**

Cálculos:

1. Importe cobrado en efectivo: 75.000 €
2. Descuento aplicado (5 % de 75.000 €): 3.750 €
3. Importe neto cobrado tras descuento: 75.000 € - 3.750 € = 71.250 €
4. Importe pendiente de cobro: 75.000 € (se registra completo, no tiene descuento).
5. Ingreso total a incluir en la cuenta de resultados: 71.250 € + 75.000 € = 146.250 €

Por tanto, el ingreso que debe incluirse en la cuenta de pérdidas y ganancias es de 146.250 €, teniendo en cuenta el descuento aplicado sobre la parte cobrada en efectivo.

La empresa debe incluir 146 250 € como ingreso por ventas en la cuenta de pérdidas y ganancias porque se aplica el criterio de devengo: se registra el ingreso cuando se realiza la venta, no cuando se cobra.

El descuento por pronto pago se considera una minoración del ingreso, por eso se deduce del importe cobrado.



¿Será rentable mi futuro negocio?

- 15. En pequeños grupos, elaborad una presentación en la que clasifiquéis las siguientes cuentas del activo no corriente en sus respectivas masas patrimoniales: terrenos destinados a la venta, construcciones, derechos de traspaso, mobiliario, imposiciones a largo plazo, maquinaria, elementos de transporte, fondo de comercio, aplicaciones informáticas y cartera de valores de renta fija.**

¿Qué implica que todas ellas pertenezcan al activo no corriente? Coméntalo con el resto de la clase.

Clasificación de cuentas del activo no corriente:

- Inmovilizado intangible:
 - Derechos de traspaso
 - Fondo de comercio
 - Aplicaciones informáticas
- Inmovilizado material:
 - Construcciones
 - Mobiliario
 - Maquinaria
 - Elementos de transporte
- Inversiones inmobiliarias:
 - Terrenos destinados a la venta
- Inversiones financieras a largo plazo:
 - Imposiciones a largo plazo
 - Cartera de valores de renta fija

Implicaciones de pertenecer al activo no corriente: Implica que son bienes y derechos que no se espera convertir en dinero en un periodo inferior a 1 año. Están destinados a ser utilizados por la empresa de forma duradera para el desarrollo de su actividad, en lugar de ser vendidos. Su propósito principal no es la venta en el corto plazo, sino contribuir a la generación de ingresos a largo plazo. Por ejemplo, una empresa utiliza la maquinaria para producir bienes, no para venderla.

- 16. Las siguientes partidas pertenecen al activo corriente: clientes, materias primas, envases y embalajes, bancos, deudores, Hacienda Pública deudora por IVA, mercaderías, organismos de la Seguridad Social deudores. Determina a qué masa patrimonial pertenece cada una de ellas.**

¿Cuál es la diferencia fundamental entre el activo no corriente y el activo corriente?



¿Será rentable mi futuro negocio?

Aquí está la clasificación de las cuentas del activo corriente en sus respectivas masas patrimoniales y la diferencia fundamental entre el activo corriente y el no corriente.

Clasificación de cuentas del activo corriente:

- **Existencias:**

- Materias primas
- Envases y embalajes
- Mercaderías

- **Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar:**

- Clientes
- Deudores
- Hacienda Pública deudora por IVA
- Organismos de la Seguridad Social deudores

- **Efectivo y otros activos líquidos equivalentes:**

- Bancos

La diferencia clave entre el activo corriente y el activo no corriente es el horizonte temporal para su conversión en dinero en efectivo.

El activo corriente se compone de los bienes y derechos que la empresa espera convertir en líquido (dinero) en un plazo inferior a 1 año, ya sea mediante su venta o consumo. Son los activos que se renuevan constantemente y son esenciales para el funcionamiento diario de la empresa.

Por otro lado, el activo no corriente (o inmovilizado) incluye los bienes y derechos que la empresa no espera convertir en efectivo en el corto plazo. Son activos destinados a ser utilizados de forma duradera por la empresa, generalmente por más de 1 año, para el desarrollo de su actividad.

17. Imagina que decides iniciar un negocio y has llevado a cabo las siguientes actuaciones:

- **Aportas 80 000 € de capital propio.**
- **Solicitas un préstamo por valor de 150 000 € a una entidad bancaria.**
- **Has comprado los siguientes activos:**
 - **Maquinaria por 120 000 €.**
 - **Materias primas por 70 000 €.**
 - **Herramientas por 30 000 €.**
 - **Mobiliario por 40 000 €.**

a) Completa el balance inicial con los datos proporcionados.

b) Si al final del ejercicio económico el activo total asciende a 400 000 € y el pasivo total es de 200 000 €, determina la cantidad exacta de beneficios o pérdidas y cómo se reflejan en el patrimonio neto.



¿Será rentable mi futuro negocio?

Activo	
Maquinaria	120.000
Materias primas	70.000
Herramientas	30.000
Mobiliario	40.000
Total	260.000

Patrimonio neto y pasivo	
Capital	80.000
Préstamo	150.000
Total	230.000

En el planteamiento del enunciado hay un error. No puede existir un balance inicial (ni en ningún momento) en el que el activo no sea igual al pasivo total más el patrimonio neto.

Ecuación contable fundamental: Activo = Pasivo + Patrimonio Neto

Activo = Pasivo + Patrimonio Neto

Esta ecuación debe cumplirse siempre, tanto en el balance inicial como en cualquier otro momento de la vida de la empresa. En cualquier caso, y con los datos del problema, vamos a dar una solución "alternativa" justificada:

- Datos iniciales:

Capital propio aportado: 80 000 €

Préstamo bancario: 150 000 €

Inversión inicial en activos:

-Maquinaria: 120 000 €

-Materias primas: 70 000 €

-Herramientas: 30 000 €

-Mobiliario: 40 000 €

Activo final: 400 000 €

Pasivo final: 200 000 €



¿Será rentable mi futuro negocio?

- Cálculo del patrimonio neto final:

$$\text{Patrimonio Neto} = \text{Activo Total} - \text{Pasivo Total} \quad 400\,000 - 200\,000 = 200\,000$$

Patrimonio neto inicial: El patrimonio neto inicial es lo que aportaste como capital propio: PN inicial = 80 000 €

Beneficio o pérdida del ejercicio: El beneficio o pérdida es el incremento o decremento del patrimonio neto, sin considerar aportaciones o retiradas de los socios.

$$\text{Beneficio} = \text{PN final} - \text{PN inicial}$$

La interpretación contable es que el beneficio ha sido de 120 000 €. Esto significa que el negocio generó un aumento de riqueza de esa cantidad durante el ejercicio. En el balance, ese beneficio se reflejará en el Patrimonio Neto, dentro de la partida *Resultados del ejercicio*.

Esquema simplificado del PN final: Capital social: 80 000 €

Resultados del ejercicio: 120 000 €

Total PN: 200 000 €

- 18. Determina en qué partida del patrimonio neto y pasivo (desglosándolos en su masa patrimonial correspondiente) ordenarías las siguientes cuentas: reservas legales, deudas a largo plazo, proveedores, organismos de la Seguridad Social acreedores, acreedores por prestación de servicios, resultado del ejercicio, reservas voluntarias, proveedores de inmovilizado a largo plazo y capital social.**

PATRIMONIO NETO (Fondos propios)

Capital social: Capital social.

Reservas legales: Reservas (fondos propios; parte de las reservas).

Reservas voluntarias: Reservas (fondos propios; parte de las reservas).

Resultado del ejercicio: Resultados del ejercicio (integrado en el patrimonio neto hasta su aplicación).

PASIVO NO CORRIENTE (Deudas a largo plazo)

Deudas a largo plazo: Pasivo no corriente (obligaciones financieras a más de 1 año).

Proveedores de inmovilizado a largo plazo: Pasivo no corriente (acreedores por bienes de inmovilizado con vencimiento a largo plazo).

PASIVO CORRIENTE (Deudas a corto plazo)

Proveedores: Pasivo corriente (proveedores comerciales a corto plazo).

Organismos de la SS acreedores: Pasivo corriente (obligaciones a corto plazo).

Acreedores por prestación de servicios: Pasivo corriente (deudas a corto plazo).



¿Será rentable mi futuro negocio?

19. **Considera que una empresa se encuentra en una situación financiera de suspensión de pagos. ¿Significa esto que necesariamente está en quiebra? ¿Qué alternativas le recomendarías para intentar salir de esta situación?**

No, una situación de suspensión de pagos no significa necesariamente que la empresa esté en quiebra. Son conceptos relacionados, pero distintos.

La Suspensión de Pagos (o el Concurso de Acreedores): Se produce cuando una empresa no puede hacer frente de manera temporal a sus deudas, es decir, tiene problemas de liquidez (falta de dinero en efectivo) pero no de insolvencia (sus activos son mayores que sus pasivos). La empresa es viable a largo plazo, pero necesita un respiro para reorganizar sus finanzas. En este caso, se solicita un concurso de acreedores voluntario para llegar a un acuerdo de pago con los acreedores.

La Quiebra (o Liquidación): Se produce cuando la empresa es insolvente de manera definitiva, es decir, sus activos no son suficientes para cubrir sus deudas (pasivos). En este caso, la empresa es inviable y el proceso concursal lleva a la liquidación de sus activos para pagar a los acreedores de la manera más justa posible, lo que suele resultar en el cese de la actividad de la empresa.

En resumen, la suspensión de pagos es una situación de falta de liquidez, mientras que la quiebra es una situación de insolvencia definitiva.

Alternativas para salir de la Suspensión de Pagos:

1. **Negociación con los Acreedores:** La empresa puede negociar directamente con sus acreedores para llegar a un acuerdo sobre cómo y cuándo pagar las deudas. Esto puede incluir un calendario de pagos más flexible o una quita, que es la reducción del importe total de la deuda.

Por otra parte, se puede negociar un plan de reestructuración de la deuda que implica la refinanciación de las deudas con nuevas condiciones, como plazos más largos o tipos de interés más bajos.

2. **Mejorar la Gestión Financiera** a través del control de gastos (reducir gastos operativos no esenciales, como viajes de negocios, eventos corporativos o gastos de marketing), optimizar los flujos de caja (negociando plazos de pago más largos con proveedores y plazos de cobro más cortos con clientes), venta de activos no estratégicos (bienes inmuebles, vehículos o maquinaria obsoleta, para obtener liquidez).

3. **Búsqueda de Financiación:** Buscar financiación a corto plazo para cubrir las necesidades de liquidez inmediatas (aunque esto puede ser difícil de conseguir en esta situación), aportaciones de socios para cubrir las deudas y fortalecer la situación financiera, vender una parte de la empresa a un inversor externo a cambio de liquidez, etc.

En resumen, la suspensión de pagos es una oportunidad para reorganizar y salvar la empresa, no el fin inevitable. La clave es actuar muy rápido, ser transparente con los acreedores y demostrar que la empresa tiene un plan viable para volver a la rentabilidad.



¿Será rentable mi futuro negocio?

20. La empresa De León SA presenta su balance en el que se indica que la relación entre fondos propios y deudas es del 30 %. Además, si se analiza su pasivo, las deudas a corto plazo suponen el 80 % de este. ¿Se puede estimar que la empresa está bien financiada? Si fueras su asesor contable, ¿qué recomendaciones le aconsejarías?

Datos clave del balance: Relación entre fondos propios y deudas: $\text{Fondos propios} / \text{Deudas} = 30 \%$. Esto implica que, por cada euro de deuda, la empresa tiene solo 0,30 € de recursos propios. Es decir, la financiación está muy apalancada (dependencia alta de financiación ajena).

Composición del pasivo: Deudas a corto plazo = 80 % del pasivo. Esto indica que la mayoría de las obligaciones deben pagarse en menos de un año, lo que puede generar problemas de liquidez.

¿Está bien financiada? No del todo. Aunque no se puede afirmar que esté en una situación crítica sin más datos (como el activo disponible o el flujo de caja), la estructura financiera es débil por dos razones:

- Alta dependencia de deuda: Solo el 30 % del pasivo está respaldado por fondos propios.
- Elevada proporción de deuda a corto plazo: Esto puede generar tensiones de tesorería si no hay suficiente liquidez.

Recomendaciones:

1. Mejorar la estructura financiera

-Aumentar los fondos propios mediante ampliación de capital o reinversión de beneficios.

-Reducir el nivel de endeudamiento, especialmente el de corto plazo.

2. Renegociar plazos de deuda: Convertir parte de la deuda a corto plazo en deuda a largo plazo para aliviar la presión de pagos inmediatos.

3. Optimizar la gestión de tesorería: Mejorar la rotación de cobros y pagos, y controlar el inventario para liberar liquidez.

4. Evaluar la rentabilidad: Asegurarse de que el negocio genera suficiente beneficio para cubrir los costes financieros del endeudamiento.



¿Será rentable mi futuro negocio?

21. La empresa Jones SL presenta a 31 de diciembre el siguiente balance de situación:

Activo no corriente	10 000 €	Patrimonio neto	
Maquinaria	10 000 €	Capital social	5000 €
Activo corriente	10 000 €	Reservas	1000 €
Materias primas	2000 €	Pasivo no corriente	
Clientes	5000 €	Deudas a largo plazo con entidades de crédito	1000 €
Bancos cuentas de crédito	3000 €	Pasivo corriente	
Total activo	20 000 €	Proveedores	10 000 €
		Acreedores por prestación de servicios	3000 €
		TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	20 000 €

¿Se podría decir que está adecuadamente financiada? ¿Por qué? Calcula el valor de su fondo de maniobra, ¿en qué situación financiera se encuentra? ¿Cómo podría solventar esta situación?

Para saber si la empresa está adecuadamente financiada, debemos analizar la relación entre sus activos y pasivos. A partir del balance de situación proporcionado, podemos extraer los siguientes datos:

Activo no corriente: 10.000 € (Maquinaria)

Activo corriente: 10.000 € (Materias primas, Clientes, Bancos)

Patrimonio neto: 6.000 € (Capital social + Reservas)

Pasivo no corriente: 1.000 € (Deudas a largo plazo)

Pasivo corriente: 13.000 € (Proveedores + Acreedores)

No se puede decir que la empresa Jones SL esté adecuadamente financiada, ya que su pasivo corriente (13.000 €) es mucho mayor que su patrimonio neto y pasivo no corriente (7.000 €). Esto indica una alta dependencia de la financiación a corto plazo, lo cual es arriesgado.

El Fondo de Maniobra (FM) es la parte del activo corriente que se financia con recursos a largo plazo (patrimonio neto y pasivo no corriente). Se calcula de dos maneras:

Fondo de Maniobra = Activo Corriente - Pasivo Corriente

FM = 10.000 € - 13.000 € FM = -3.000 €

Fondo de Maniobra = (Patrimonio Neto + Pasivo no Corriente) - Activo no Corriente

FM = (6.000 € + 1.000 €) - 10.000 € FM = 7.000 € - 10.000 € FM = -3.000 €

El resultado negativo del Fondo de Maniobra (-3.000 €) indica que la empresa se encuentra en una situación de desequilibrio financiero a corto plazo o de suspensión de pagos. Esto significa que el activo circulante (lo que tiene para vender o cobrar a corto plazo) no es suficiente para cubrir las deudas que vencen en el mismo periodo.



¿Será rentable mi futuro negocio?

- 22. Clasifica los siguientes costes en fijos o variables: salarios, consumo de agua, compra de materias primas, pago del alquiler del local, seguro de responsabilidad civil, gastos de seguridad del almacén, compra de envases y embalajes, y amortizaciones.**

Costes Fijos: Son aquellos que no cambian en función del volumen de producción de la empresa. Se mantienen estables dentro de un rango de actividad determinado.

-Pago del alquiler del local: Se paga una cantidad fija independientemente de si la empresa produce mucho o poco.

-Salarios (personal de administración, gerencia): Los salarios de los empleados que no están directamente relacionados con la producción suelen ser fijos.

-Seguro de responsabilidad civil: El coste de la póliza de seguro es una cantidad fija por un periodo determinado.

-Gastos de seguridad del almacén: El coste de los vigilantes o sistemas de seguridad es constante, sin importar la cantidad de productos almacenados.

-Amortizaciones: La depreciación del valor de los activos fijos (como maquinaria o edificios) se calcula anualmente y es un gasto fijo.

Costes Variables: Los costes variables son aquellos que varían en proporción directa al volumen de producción o ventas de la empresa.

-Consumo de agua: El consumo de agua en el proceso de producción aumentará si se produce más y disminuirá si se produce menos.

-Compra de materias primas: Cuantos más productos se fabriquen, mayor será la necesidad de materias primas.

-Compra de envases y embalajes: El coste de los envases y embalajes está directamente relacionado con la cantidad de productos que se venden o distribuyen.

-Salarios (personal de producción): El salario de los trabajadores de producción, si se paga por hora o por unidad producida, se considera un coste variable.

- 23. Calcula cuál es el precio al que vende una empresa su producto sabiendo que su umbral de rentabilidad es de 2000 unidades, sus costes fijos ascienden a 15 000 € y su coste variable unitario es de 7 €.**

Para calcular el precio de venta, se utiliza la fórmula del umbral de rentabilidad, también conocido como punto muerto. El umbral de rentabilidad es el punto en el que los ingresos totales son iguales a los costes totales, por lo que no hay ni beneficios ni pérdidas.

La fórmula del umbral de rentabilidad en unidades es:

$$UR \text{ (unidades)} = \text{Costes Fijos} / (\text{Precio de Venta} - \text{Coste Variable Unitario})$$



¿Será rentable mi futuro negocio?

Donde:

- UR es el umbral de rentabilidad (2.000 unidades)
- Costes Fijos son 15.000 €
- Precio de Venta (p) es la incógnita
- Coste Variable Unitario (cv) es 7 €

Para encontrar el precio de venta (p), despejamos la fórmula:

Sustituimos los valores conocidos en la fórmula:

$$2.000 = 15.000 / (p-7)$$

Pasamos el término (p-7) multiplicando al otro lado de la ecuación:

$$2.000 * (p-7) = 15.000$$

Dividimos 15.000 entre 2.000:

$$p-7 = 15.000/2.000$$

$$p-7 = 7,5$$

Pasamos el 7 sumando al otro lado para despejar p:

$$P = 7,5 + 7$$

$$P = 14,5$$

Por lo tanto, el precio al que la empresa vende su producto es de 14,5 €.

- 24. Una empresa que fabrica pupitres escolares necesita para dicha producción 3000 unidades de tornillos. Hasta ahora los ha comprado a un proveedor a un precio de 2,5 € la unidad. No obstante, si decidiera fabricar ella misma los tornillos incurriría en unos costes fijos de 2000 € y el coste variable de fabricación de cada unidad sería de 2,5 €. Calcula a partir de qué número de unidades la empresa preferiría fabricar los tornillos que comprarlos al proveedor. ¿Su decisión de comprarlos hasta ahora ha sido correcta?**

Hay un error en el enunciado del ejercicio. La información proporcionada lleva a una situación en la que la empresa nunca preferiría fabricar sus propios tornillos, lo que hace que el problema no tenga una solución lógica.

El error en el enunciado: El problema se encuentra en los costes. Se establece que el coste variable de fabricación de cada tornillo sería de 2,5 €, que es exactamente el mismo precio al que los compra actualmente al proveedor.

Esto significa que, si la empresa fabricara los tornillos, sus costes serían:



¿Será rentable mi futuro negocio?

Coste de comprar: 2,5 € por tornillo

Coste de fabricar: Costes fijos de 2000 € + 2,5 € por tornillo

Dado que el coste de fabricar siempre incluye un coste fijo adicional, el coste total de fabricar siempre será más alto que el de comprar, sin importar cuántos tornillos se necesiten. Por lo tanto, la empresa nunca llegaría a un punto en el que le saliera más rentable fabricar los tornillos.

Una propuesta de corrección sería resolver el ejercicio con una corrección aplicada: el coste variable de fabricación por unidad sería de 2,0 € en lugar de 2,5 €. Por lo tanto, el enunciado sería:

Una empresa que fabrica pupitres escolares necesita para dicha producción 3000 unidades de tornillos. Hasta ahora los ha comprado a un proveedor a un precio de 2,5 € la unidad. No obstante, si decidiera fabricar ella misma los tornillos incurriría en unos costes fijos de 2000 € y el coste variable de fabricación de cada unidad sería de 2,0 €.

Datos del problema:

- Cantidad necesaria: 3000 tornillos
- Precio de compra: 2,5 €/unidad
- Coste fijo de fabricación: 2000 €
- Coste variable de fabricación: 2,0 €/unidad

Planteamiento:

Queremos encontrar el número de unidades x a partir del cual fabricar es más barato que comprar.

Coste de compra: $C_{\text{compra}} = 2.5x$

Coste de fabricación: $C_{\text{fabricación}} = 2000 + 2.0x$

Igualamos ambos costes para encontrar el punto de indiferencia:

$$2.5x = 2000 + 2.0x$$

$$0.5x = 2000$$

$$x = 4000$$

Interpretación: Si la empresa necesita menos de 4000 tornillos, es mejor comprarlos.

Si necesita más de 4000 tornillos, es mejor fabricarlos.

Como en este caso necesita 3000 tornillos, la decisión de comprarlos ha sido correcta.



Test de repaso

1. ¿Cuál es el objetivo principal del plan financiero en un proyecto empresarial?

- a) Estudiar la competencia del mercado.
- b) Analizar la viabilidad económico-financiera del modelo de negocio.**
- c) Definir la estrategia de marketing.

2. ¿Qué se entiende por liquidez de la empresa?

- a) La cantidad de productos que tiene en inventario.
- b) La capacidad de la empresa para convertir sus activos en efectivo para pagar deudas a corto plazo.**
- c) La cantidad de beneficios obtenidos en el último año.

3. ¿Cuándo se deben anotar las entradas de dinero en el plan de tesorería?

- a) En el momento de la venta, independientemente de cuándo se reciba el pago.
- b) Cuando el cliente efectúa el pago.**
- c) Al final del mes, sin importar las transacciones realizadas.

4. Compras y consumos 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 €.

Justificación: El gasto se reconoce por el valor consumido, no por el momento del pago. Se aplica el criterio de devengo.

5. 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) 3000 €.
- b) 5000 €.**
- c) Las dos respuestas anteriores son falsas.

Justificación: La amortización anual es el gasto reconocido: $50\,000\text{ €} / 10\text{ años} = 5000\text{ €}$

6. ¿Qué se anota primero en la cuenta de resultados?

- a) Los gastos previstos.
- b) Los ingresos previstos.**
- c) El resultado final.

Justificación: A los ingresos se restan los gastos para obtener el resultado final.

7. ¿Qué se obtiene al sumar los resultados de explotación y financieros?

- a) El resultado neto.
- b) El resultado antes de impuestos (BAI).**
- c) Los gastos totales.

Justificación: El BAI incluye el resultado operativo más el financiero, antes de aplicar impuestos.



¿Será rentable mi futuro negocio?

8. Según la primera regla, ¿qué se considera gasto en una empresa?

- a) Todo lo que se compra, independientemente de su consumo.
- b) Solo lo que se compra y se consume.
- c) Solo lo que se paga en efectivo.

Justificación: El gasto se reconoce cuando se consume, no cuando se compra o paga.

9. ¿Qué criterio se aplica para las compras y ventas según la segunda regla?

- a) Criterio de caja.
- b) Criterio de devengo.
- c) Criterio de compensación.

Justificación: El criterio de devengo implica registrar ingresos y gastos cuando se generan, no cuando se cobran o pagan.

10. ¿Cuál de los siguientes elementos se clasifica como inmovilizado intangible?

- a) Terrenos.
- b) Aplicaciones informáticas.
- c) Mercaderías.

11. ¿Qué se entiende por inversiones inmobiliarias?

- a) Terrenos y edificios utilizados en la producción.
- b) Terrenos e inmuebles que se alquilan o venden.
- c) Maquinaria y herramientas de la empresa.

Justificación: No se usan en la producción, sino que se destinan a alquiler o venta.

12. ¿Qué tipo de activo incluye elementos que se pueden convertir en efectivo rápidamente?

- a) Activo no corriente.
- b) Activo corriente.
- c) Inmovilizado material.

13. Cuando el fondo de maniobra es exactamente igual al activo corriente:

- a) La empresa se halla en una situación de suspensión de pagos.
- b) La empresa se halla en una situación normal de equilibrio.
- c) La empresa se halla en una situación de máxima estabilidad.

Justificación: Si el fondo de maniobra coincide con el activo corriente, significa que no hay pasivo corriente, lo que indica gran estabilidad financiera.

14. Si la cantidad de bienes que fabrica y vende una empresa es inferior a su punto muerto o umbral de rentabilidad:

- a) La empresa obtendrá pérdidas.
- b) La empresa obtendrá beneficios.
- c) Su beneficio será exactamente igual a sus costes.

Justificación: El punto muerto es el nivel mínimo de ventas para no tener pérdidas. Por debajo de él, hay pérdidas.

15. ¿Qué indicador se utiliza para evaluar la eficiencia logística y reducir costes de transporte?

- a) Tasas de reciclaje.
- b) Distancia recorrida en la cadena de suministro.
- c) Impacto social.



¿Será rentable mi futuro negocio?

16. ¿Cuál de los siguientes indicadores se enfoca en la gestión de residuos y la sostenibilidad de los recursos?

- a) Huella de carbono.
- b) Cálculo de tasas de reciclaje.
- c) Consumo de energía.

Justificación: Las tasas de reciclaje miden el aprovechamiento de residuos, clave en sostenibilidad.



Comprueba tu aprendizaje

1. Completa en tu cuaderno las siguientes definiciones con las palabras correctas:

- El objetivo fundamental del balance previsible es conseguir información lo más exacta posible acerca del patrimonio de la empresa. A partir de los datos suministrados por la cuenta de resultados y el balance previsible, se puede estimar la viabilidad económica de la empresa.
- El plan de tesorería tiene como finalidad prever mes a mes las entradas y salidas de dinero y planificar qué hacer cuando la diferencia entre ambas sea negativa. Una vez estudiado el plan de tesorería, se puede determinar cuál será la viabilidad financiera de la empresa.

2. Explica detalladamente qué diferencias existen entre el BAI, el BAI y el beneficio neto de una empresa. ¿Cómo se define el EBITDA?

BAII (Beneficio Antes de Intereses e Impuestos)

Representa el beneficio operativo de la empresa antes de deducir los intereses financieros y los impuestos. Incluye los ingresos y gastos derivados de la actividad principal del negocio.

Ejemplo: Si una empresa tiene ingresos operativos de 120.000 € y gastos operativos de 70.000 €, el BAI será 50.000 €.

BAI (Beneficio Antes de Impuestos)

Es el resultado que se obtiene después de restar los intereses financieros al BAI, pero antes de aplicar los impuestos. Refleja el beneficio de la empresa considerando los costes financieros.

Ejemplo: Si el BAI es 50.000 € y los intereses financieros son 5.000 €, el BAI será 45.000 €.

Beneficio Neto

Es el resultado final de la empresa después de deducir todos los gastos, incluidos los intereses financieros y los impuestos. Representa el beneficio real disponible para los accionistas o para reinversión.

Ejemplo: Si el BAI es 45.000 € y se pagan 9.000 € en impuestos, el beneficio neto será 36.000 €.

EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)

El EBITDA es un indicador que mide el beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Se utiliza para evaluar la rentabilidad operativa de



¿Será rentable mi futuro negocio?

una empresa sin tener en cuenta factores contables y financieros que pueden distorsionar la visión real del negocio.

Fórmula: $EBITDA = BAI + Depreciación + Amortización$

Ejemplo: Si el BAI es 50.000 €, la depreciación es 8.000 € y la amortización es 2.000 €, entonces el EBITDA será 60.000 €.

Otro ejemplo práctico: Imaginemos una empresa con los siguientes datos en un año:

- ✓ Ventas: 1 000 000 €
- ✓ Costes de explotación: 600 000 €
- ✓ Amortizaciones y depreciaciones: 50 000 €
- ✓ Gastos financieros (intereses): 20 000 €
- ✓ Impuestos (25% sobre el BAI): 82 500 €

Cálculos:

1. BAI: Ventas (1 000 000) - Costes de explotación (600 000) = 400 000 €
2. BAI: BAI (400 000) - Gastos financieros (20 000) = 380 000 €
3. Beneficio Neto: BAI (380 000) - Impuestos (82 500) = 297 500 €
4. EBITDA: BAI (400 000) + Amortizaciones (50 000) = 450 000 €

En este ejemplo, se puede ver cómo cada cifra ofrece una perspectiva diferente del rendimiento de la empresa. El EBITDA nos muestra el beneficio que se ha generado antes de descontar los costes de las inversiones (amortizaciones) y la estructura de financiación e impuestos.



¿Será rentable mi futuro negocio?

3. Completa este cuadro en tu cuaderno clasificando cada cuenta en su masa patrimonial correspondiente:

Cuenta	Masa Patrimonial
Existencias	Activo corriente
Capital social	Patrimonio neto
Bancos c/c	Activo corriente
Préstamos con entidades de crédito a largo plazo	Pasivo no corriente
Proveedores	Pasivo corriente
Fondo de comercio	Activo no corriente
Elementos de transporte	Activo no corriente
Reservas	Patrimonio neto
Caja	Activo corriente
Hacienda Pública acreedora por IVA	Pasivo corriente
Organismos de la Seguridad Social deudores	Activo corriente



¿Será rentable mi futuro negocio?

4. **Busca en el siguiente enlace cuál es la primera meta en la que se materializa el Objetivo de Desarrollo Sostenible número 9: Industria, innovación e infraestructuras. ¿Dónde se contabilizarían las inversiones en maquinaria, instalaciones técnicas e infraestructuras que realice una empresa? bit.ly/3bPcWW5.**

La primera meta en la que se materializa el ODS 9 es: «Desarrollar infraestructuras fiables, sostenibles, resilientes y de calidad, incluidas infraestructuras regionales y transfronterizas, para apoyar el desarrollo económico y el bienestar humano, haciendo especial hincapié en el acceso asequible y equitativo para todos».

Las inversiones que realiza una empresa forman parte de la partida de Inmovilizado Material dentro del Activo No Corriente.

5. **El Objetivo de Desarrollo Sostenible número 5 pretende lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y niñas. Para ello, este objetivo se concreta, entre otras, en la siguiente meta:**

- a) **Reconocer y valorar los cuidados y el trabajo doméstico no remunerados mediante servicios públicos, infraestructuras y políticas de protección social, y promoviendo la responsabilidad compartida en el hogar y la familia, según proceda en cada país.**

Si las unidades familiares tuviesen en cuenta el trabajo en el hogar de uno de sus miembros, ¿cómo se imputaría, como un gasto o un ingreso? Razona la respuesta.

Se contabilizaría como un ingreso de esa unidad familiar, ya que el trabajo doméstico genera un valor económico que, de no ser realizado por un miembro de la familia, tendría que ser pagado a un tercero.

6. **Busca en la red el significado de los siguientes conceptos: huella de carbono, millas de la cadena de suministro, resiliencia, indicador clave de rendimiento y CEO.**

Huella de carbono: Es la cantidad total de gases de efecto invernadero (principalmente CO₂) emitidos directa o indirectamente por una persona, organización, producto o actividad. Se mide en toneladas de CO₂ equivalente y sirve para evaluar el impacto ambiental sobre el cambio climático.

Millas de la cadena de suministro: Se refiere a la distancia total que recorren los productos desde su origen (materias primas) hasta el consumidor final. Cuantas más millas, mayor suele ser el impacto ambiental y logístico, especialmente en términos de emisiones y costos.

Resiliencia: Es la capacidad de adaptarse, recuperarse y seguir funcionando ante situaciones adversas, como crisis económicas, desastres naturales o cambios tecnológicos.



¿Será rentable mi futuro negocio?

Indicador clave de rendimiento: Es una medida cuantitativa que se utiliza para evaluar el rendimiento de una actividad, proceso o estrategia en relación con los objetivos establecidos. Ejemplos: ventas mensuales, tasa de retención de clientes, eficiencia energética.

CEO (Chief Executive Officer): Es el director ejecutivo o máximo responsable de la gestión y administración de una empresa. Toma decisiones estratégicas, representa a la organización y supervisa el cumplimiento de los objetivos corporativos.

7. Define qué es el desequilibrio financiero a largo plazo. ¿Qué diferencia a esta situación financiera de la suspensión de pagos y de la quiebra? ¿Qué alternativas tiene una empresa para resolver esta situación?

¿Qué es el desequilibrio financiero a largo plazo?

Es una situación en la que una empresa no genera suficientes recursos financieros sostenibles para cubrir sus obligaciones y mantener su actividad en el futuro. No implica necesariamente una falta de liquidez inmediata, pero sí una incapacidad estructural para sostener su modelo económico a largo plazo.

Ejemplos: Endeudamiento excesivo sin capacidad de devolución, pérdidas recurrentes que erosionan el patrimonio o inversiones improductivas que no generan retorno.

Diferencias con la suspensión de pagos y la quiebra:

Concepto	Descripción
Desequilibrio financiero a largo plazo	Problema estructural de sostenibilidad financiera. No implica insolvencia inmediata.
Suspensión de pagos	Incapacidad temporal de hacer frente a pagos inmediatos (falta de liquidez).
Quiebra	Situación legal en la que la empresa es insolvente y no puede pagar sus deudas. Puede llevar a la liquidación.

Alternativas para resolver el desequilibrio financiero a largo plazo

- Reestructuración de deuda: Negociar plazos, intereses o condonaciones con acreedores.
- Aumento de capital: Inyección de fondos por parte de socios o nuevos inversores.



¿Será rentable mi futuro negocio?

- Reducción de costes: Optimización de procesos, reducción de plantilla o gastos innecesarios.
- Venta de activos no estratégicos: Para obtener liquidez y reducir carga financiera.
- Cambio de modelo de negocio: Adaptarse al mercado para mejorar ingresos y rentabilidad.
- Fusiones o adquisiciones: Integrarse con otras empresas para ganar eficiencia y escala.

8. Una empresa presenta unos costes fijos de 5000 €, un coste variable unitario de 8 € y vende su producto a un precio de 10 € la unidad. Calcula, interpreta y representa gráficamente su punto muerto o umbral de rentabilidad.

Punto Muerto (unidades) = Costes Fijos / (Precio de Venta Unitario - Coste Variable Unitario)

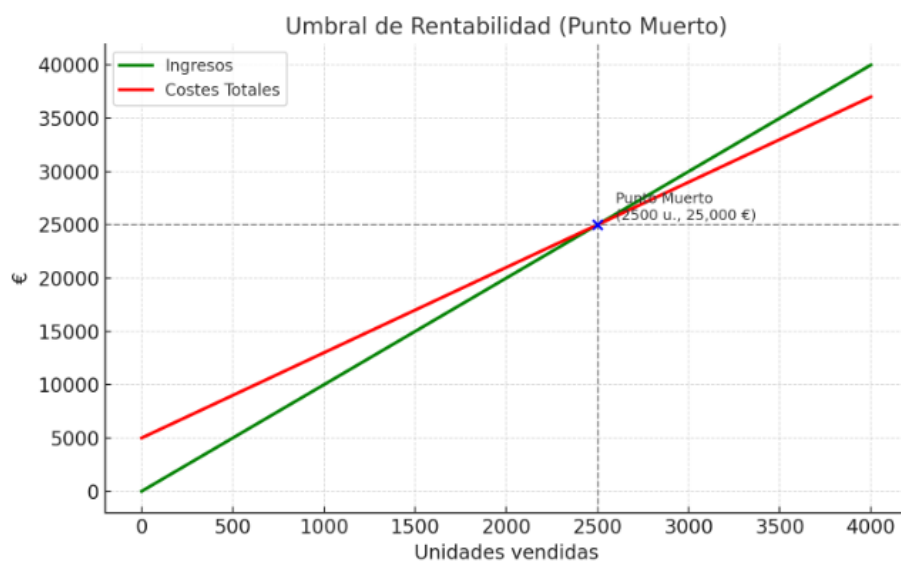
Usando los datos proporcionados:

- Costes fijos (CF): 5000 €
- Precio de venta unitario (P): 10 €
- Coste variable unitario (CVu): 8 €

Sustituyendo estos valores en la fórmula:

Punto Muerto = $5000 / (10 - 8) = 5000 / 2 = 2500$ unidades

El punto muerto es de 2500 unidades. Esto significa que la empresa necesita vender 2500 unidades para cubrir todos sus costes.



El punto azul marca las 2 500 unidades y 25 000 € de facturación donde ingresos y costes se igualan. A la izquierda hay pérdidas, a la derecha beneficios



¿Será rentable mi futuro negocio?

9. Dos hermanos, Julia y Miguel, deciden montar su propio taller de mecánica de automóviles. Para ello, cada uno aporta 15 000 € en enero.

- Piden un préstamo al banco, en enero, de 20 000 € y se comprometen a devolver cada año 5000 € en el mes de junio y a pagar 150 € en concepto de intereses todos los meses, excluido el mes de enero del primer año.
- En reformas gastan 7000 €; pagan 3500 € en enero del primer año y 3500 € en enero del segundo año.
- Compran maquinaria por 6000 € y la pagan en tres años a razón de 2000 € cada año en el mes de diciembre. Se amortiza al 10 % anual.
- Alquilan el equipo informático (dos ordenadores y una impresora) mediante *renting* durante cuatro años a razón de 60 € al mes, empezando en febrero del primer año.
- Compran materias primas en enero por 4340 €; febrero, 4410 €; marzo, 5090 €; abril, 5250 €; mayo, 5750 €; junio, 5770 €; julio, 5420 €; agosto, 5420 €; septiembre, 5770 €; octubre, 5750 €; noviembre, 5770 €, y diciembre, 5960 €. Total: 64 700 €. Se consumen todas a lo largo del año.
- Las ventas estimadas según el estudio de mercado son las siguientes: enero, 2360 €; febrero, 8040 €; marzo, 10 000 €; abril, 10 000 €; mayo, 10 000 €; junio, 10 100 €; julio, 11 000 €; agosto, 11 700 €; septiembre, 12 100 €; octubre, 11 000 €; noviembre, 9100 €, y diciembre, 8870 €. Total: 114 270 €.
- Los gastos de personal y Seguridad Social ascienden a: enero, 1935 €; febrero, 1935 €; marzo, 1935 €; abril, 1935 €; mayo, 1935 €; junio, 1935 €; julio, 3870 €; agosto, 1935 €; septiembre, 1935 €; octubre, 1935 €; noviembre, 1935 €, y diciembre, 3870 €. Total: 27 090 €. Además, cada mes hay que afrontar otros gastos (agua, luz, teléfono, internet, web, etc.): enero, 1200 €; febrero, 320 €; marzo, 320 €; abril, 320 €; mayo, 320 €; junio, 320 €; julio, 320 €; agosto, 320 €; septiembre, 320 €; octubre, 320 €; noviembre, 320 €, y diciembre, 320 €. Total: 4720 €.

a) Redacta el plan de tesorería.

Entradas de dinero:

Aportaciones de los socios: 30 000 (enero), 30 000 (total).

Préstamos: 20 000 (enero), 20 000 (total).

Ventas: 2360 (enero), 8040 (febrero), 10 000 (marzo), 10 000 (abril), 10 000 (mayo), 10 100 (junio), 11 000 (julio), 11 700 (agosto), 12 100 (septiembre), 11 000 (octubre), 9100 (noviembre), 8870 (diciembre) y 114 270 (total).

Total entradas: 52 360 (enero), 8040 (febrero), 10 000 (marzo), 10 000 (abril), 10 000 (mayo), 10 100 (junio), 11 000 (julio), 11 700 (agosto), 12 100 (septiembre), 11 000 (octubre), 9100 (noviembre), 8870 (diciembre) y 164 270 (total).



¿Será rentable mi futuro negocio?

Salidas de dinero:

Compras de MT. Prima: 4340 (enero), 4410 (febrero), 5090 (marzo), 5250 (abril), 5750 (mayo), 5770 (junio), 5420 (julio), 5420 (agosto), 5770 (septiembre), 5750 (octubre), 5770 (noviembre), 5960 (diciembre) y 64 700 (total).

Compra de maquinaria: 2000 (diciembre) y 2000 (total).

Devolución de préstamo: 5000 (junio) y 5000 (total).

Intereses préstamo: 0 (enero), 150 (febrero), 150 (marzo), 150 (abril), 150 (mayo), 150 (junio), 150 (julio), 150 (agosto), 150 (septiembre), 150 (octubre), 150 (noviembre), 150 (diciembre) y 1 650 (total).

Salarios y S. Social: 1935 (enero), 1935 (febrero), 1935 (marzo), 1935 (abril), 1935 (mayo), 1935 (junio), 3870 (julio), 1935 (agosto), 1935 (septiembre), 1935 (octubre), 1935 (noviembre), 3870 (diciembre) y 27 090 (total).

Suministros: 1200 (enero), 320 (febrero), 320 (marzo), 320 (abril), 320 (mayo), 320 (junio), 320 (julio), 320 (agosto), 320 (septiembre), 320 (octubre), 320 (noviembre), 320 (diciembre) y 4720 (total).

Reformas: 3500 (enero) y 3500 (total).

Renting informático: 60 (febrero), 60 (marzo), 60 (abril), 60 (mayo), 60 (junio), 60 (julio), 60 (agosto), 60 (septiembre), 60 (octubre), 60 (noviembre), 60 (diciembre) y 660 (total).

Total salidas: 10 975 (enero), 6875 (febrero), 7555 (marzo), 7715 (abril), 8215 (mayo), 13235 (junio), 9820 (julio), 7885 (agosto), 8235 (septiembre), 8215 (octubre), 8235 (noviembre), 12 360 (diciembre) y 109 320 (total).

Entradas menos salidas:

41 385 (enero), 1165 (febrero), 2445 (marzo), 2285 (abril), 1785 (mayo), -3135 (junio), 1180 (julio), 3815 (agosto), 3865 (septiembre), 2785 (octubre), 865 (noviembre), -3490 (diciembre) y 54 950 (total).

Saldo acumulado en cuenta corriente:

41 385 (enero), 42 550 (febrero), 44 995 (marzo), 47 280 (abril), 49 065 (mayo), 45 930 (junio), 47 110 (julio), 50 925 (agosto), 54 790 (septiembre), 57 575 (octubre), 58 440 (noviembre) y 54 950 (diciembre).

Saldo cuenta crédito:

0 (enero), 0 (febrero), 0 (marzo), 0 (abril), 0 (mayo), 0 (junio), 0 (julio), 0 (agosto), 0 (septiembre), 0 (octubre), 0 (noviembre) y 0 (diciembre).



¿Será rentable mi futuro negocio?

b) Elabora la cuenta de resultados y el balance final.

• CUENTA DE RESULTADOS

INGRESOS DE EXPLOTACIÓN:

Ventas: 114 270.

Total ingresos de explotación: 114 270.

GASTOS DE EXPLOTACIÓN:

Reformas: 7000.

Amortización de la maquinaria: 600.

Renting equipo informático: 660.

Compra de materias primas: 64 700.

Salarios y Seguridad Social: 27 090.

Suministros: 4720.

Total gastos de explotación: 104 770.

INGRESOS FINANCIEROS:

Total ingresos financieros –

GASTOS FINANCIEROS:

Intereses del préstamo: 1650.

Total gastos financieros: 1650.

Resultados de explotación (ingresos de explotación – gastos de explotación): 9500.

Resultados financieros (ingresos financieros – gastos financieros): –1650.

Resultado ordinario (resultado explotación – resultado financiero): 7850.

• BALANCE FINAL

ACTIVO

Activo no corriente

Inmovilizado inmaterial

Inmovilizado material

Maquinaria: 6000

Amortización: –600

Activo corriente

Existencias

Créditos a cobrar

Efectivo: 54 950

TOTAL: 60 350



¿Será rentable mi futuro negocio?

PASIVO + PATRIMONIO

Patrimonio neto

Capital: 30 000

Pérdidas y ganancias: 7850

Pasivo no corriente

Préstamo: 15 000

Maquinaria pendiente de pago: 4000

Pasivo corriente

Reforma pendiente de pago: 3500

TOTAL: 52 500

c) Tomando como base estos tres estadillos, emite un juicio sobre la viabilidad de esta empresa.

- El plan de tesorería nos dice que con las entradas se puede hacer frente a las salidas. Por este lado no hay motivo de preocupación.
- En cuanto a la cuenta de resultados esta nos muestra que los resultados de explotación son positivos, y los financieros negativos, sin duda estos últimos debido al préstamo que pedimos. En conclusión, los resultados ordinarios antes de impuestos son positivos, lo cual, para ser el primer año de vida de la empresa, es excelente.
- En cuanto al balance la información patrimonial que nos presenta es la siguiente:

a) Activo 60 350 > pasivo 52 500 lo que implica unos beneficios de 7850 €.

b) Activo = 60 350

Pasivo no corriente = 19 000

Pasivo corriente = 3500

Decimos que la empresa es solvente y se aleja de la quiebra si el activo total es mayor que el pasivo no corriente + pasivo corriente. Comprobamos que lo es:

$60\,350 > 22\,500$, lo que significa que con el activo daría para pagar casi tres veces las deudas. Lo que a su vez implica que la empresa es muy solvente y está muy alejada de la quiebra.

c) 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.

$54\,950 > 3500$: vemos que se cumple con creces, luego tiene liquidez y se aleja de la suspensión de pagos. Si además cumple que créditos a cobrar + efectivo es igual o mayor que el pasivo corriente, entonces su liquidez estará en una posición óptima. $54\,950 > 3500$ se cumple, y por tanto su liquidez es óptima. Quizás padezca de excesiva liquidez, debería invertir el exceso mientras no lo necesite y obtener una buena rentabilidad.



¿Será rentable mi futuro negocio?

d) La relación adecuada entre patrimonio neto y deudas debe acercarse al 50 % - 50 % (situación ideal). No obstante, cuanto mayor sean los fondos propios, mejor.

Patrimonio neto = 37 850 (63 %)

Activo no corriente + activo corriente = 22 500 (37 %)

Una proporción 63 % - 37 % está muy bien, mejor que 50 % - 50 %.

e) Dentro de las deudas, un 75 % deberán ser pasivo no corriente (a largo plazo) y un 25 % pasivo corriente (a corto plazo) y si el porcentaje del pasivo no corriente es mayor, mejor.

Proporción = $19\,000 / 19\,000 + 3500 = 84\%$ pasivo no corriente

Proporción = $3500 / 19\,000 + 3500 = 16\%$ pasivo corriente

La proporción es excelente, mejor que 75 % - 25 %

CONCLUSIÓN: Teniendo en cuenta los tres estadillos que hemos estudiado, nuestra recomendación es seguir adelante con el proyecto empresarial.