SPINteams

Alianza de Spin-offs Universitarias:

De la idea al mercado a través del mentoring y equipos emprendedores transnacionales

Módulo 4

Aspectos legales a la hora de crear una empresa.

Formularios legales

Obligaciones fiscales y de otro tipo

Viabilidad económica

Herramientas de gestión financiera

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Project partners:

Cambra de Terrassa · Universitat Oberta de Catalunya · LCCI · Università degli Studi di Bari Aldo Moro · WKO Wirtschaftskammern Österreichs · egina · POLIGEST + Projectes i Fons Europeus · Turība University · tera tehnopolis · UNI GRAZ

Índice

Introducción a este material didáctico 2
Introducción 3
Formas jurídicas. ¿Cuál es la mejor forma legal para iniciar un proyecto empresarial? 5
Responsabilidad 8
Capital social mínimo según la forma jurídica elegida 8
Formalidades 8
Obligaciones ficales y obligaciones de la Seguridad Social 9
Impuestos sobre los beneficios generados (Impuesto sobre la renta) 9
Gestión del IVA 9
Obligaciones de la Seguridad Social 10
¿Cómo evaluar la viabilidad económica de un proyecto empresarial? 11
La gestión financiera 15
Balance general 16
La hoja de pérdidas y ganancias 20
El control de la tesorería (estado de flujos de caja) 23
Presupuesto 25
Fuentes 26

Introducción a este material didáctico

En nuestro material de aprendizaje encontrarás diferentes iconos:

- Autores
- Enlaces a páginas web o bibliografía adicional
- Preguntas que inspiran el pensamiento empresarial
- Posibles ejercicios y definiciones útiles
- Códigos QR para otros materiales de aprendizaje útiles
- Videoclips

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Introducción

Autores:

Núria López Zafra

Antoni Munuera Máñez

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Terrassa

La decisión de crear una empresa no suele ser una tarea fácil. A menudo, los emprendedores pueden tener una buena idea, pero no saben dónde ir o cómo empezar. Es fácil olvidar que antes de iniciar un proyecto empresarial, hay que evaluarlo en su conjunto, para poder tener un criterio válido para valorar su viabilidad.

En términos generales, podemos decir que existen dos tipos de empresarios: el nuevo emprendedor por necesidad y el nuevo emprendedor por oportunidad.

El nuevo **emprendedor por necesidad** suele ser una persona o varias personas que se enfrentan a una situación inesperada: Por ejemplo, el desempleo. Crear un nuevo negocio, puede ser visto como una forma fácil y rápida de resolver esta situación. No hay nada más lejos de la realidad. Empezar un negocio con éxito no es ni rápido ni fácil, hay un importante trabajo previo, para tener buenos resultados desde la fase de inicio del negocio.

El **emprendedor de oportunidades** es aquella persona o grupo de personas que, por alguna razón, quieren poner en marcha un negocio basado en una innovación técnica, una nueva idea o han detectado un nicho de mercado. El nuevo negocio solucionará problemas o satisfará necesidades de clientes potenciales que actualmente no están cubiertas o sólo lo están parcialmente.

¿Qué tipo de emprendedor es usted?

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Desde el punto de vista del **riesgo** y, siempre hablando en términos generales, los proyectos sin la suficiente preparación, tienen un mayor riesgo de fracaso. En este sentido, los proyectos impulsados por necesidad, suelen prepararse con carácter de urgencia, y entonces, tienen mayor riesgo de fracasar que los proyectos impulsados por una auténtica nueva idea de negocio. Normalmente, el empresario por necesidad no se toma el tiempo de preparación necesario debido a la urgencia de iniciar una nueva actividad. La motivación también es diferente, por lo que este tipo de emprendedor debe ser consciente de que es necesario trabajar más profundamente antes de iniciar el negocio, para tener éxito.

En cualquier caso, antes de iniciar un nuevo negocio, es necesario tener certeza o reducir el riesgo al mínimo para asegurar su viabilidad y, como se vio en el módulo 2, la herramienta para asegurar la viabilidad, es el **plan de negocio**.

Además del plan de negocio, es recomendable que los emprendedores también tengan al menos un conocimiento básico de aspectos no relacionados directamente con el nuevo negocio, pero también importantes, como los aspectos legales, la gestión contable y financiera, las obligaciones fiscales y de Seguridad Social, la responsabilidad frente a terceros, etc. Que, de alguna manera, también pueden condicionar doblemente: en la viabilidad del nuevo negocio y en su futura gestión.

Los nuevos empresarios también deben conocer el volumen de negocio mínimo que hay que alcanzar para que la empresa sea viable, así como las herramientas de gestión y los Indicadores Clave de Rendimiento (KPI) que se pueden utilizar para controlar la evolución de la empresa y poder tomar decisiones en función del rendimiento del negocio.

Antes de iniciar el nuevo negocio, también es muy importante definir la relación entre los socios, acordar las funciones que van a desempeñar en el trabajo diario de la empresa, y cómo se van a tomar las decisiones estratégicas.

Se trata de elementos clave que deben ser considerados y acordados entre los socios antes de la puesta en marcha del negocio, para que la relación entre ellos, la organización del trabajo, así como los recursos humanos disponibles puedan ser óptimos.

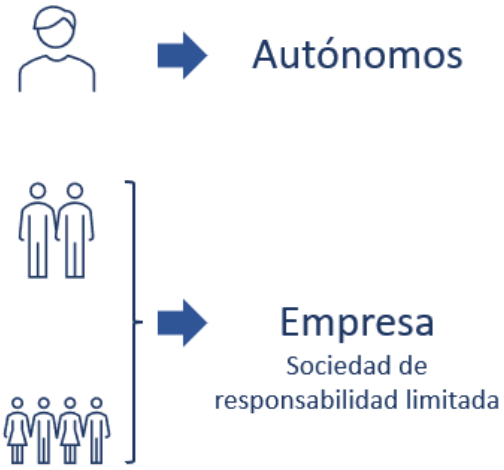
Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Formas jurídicas. ¿Cuál es la mejor forma legal para iniciar un proyecto empresarial?

Para iniciar un proyecto empresarial, será necesario crear una empresa con una forma jurídica determinada. La elección de la forma jurídica dependerá básicamente del número de personas que vayan a dirigir el nuevo negocio.

Si el proyecto lo lidera una sola persona, como un autónomo, la forma jurídica más habitual es la de nuevos empresarios autónomos (empresario individual), es decir, que es la persona individual la que desarrolla la actividad.

Si hay más de una persona, sería necesario constituir una sociedad que vincule a los socios del nuevo negocio, que podría ser una sociedad de responsabilidad limitada, la forma jurídica más común.



El principal factor clave para poner en marcha un proyecto empresarial se centra en **el número de personas que lideran el proyecto**.

El siguiente enlace muestra todas las formas jurídicas en todos los países europeos:

List of legal forms

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Estas son las principales formas jurídicas para iniciar un nuevo negocio que están presentes en todos los países. Es importante averiguar el marco legal exacto de cada país.

Si la decisión ha sido crear una sociedad de responsabilidad limitada, es muy importante decidir la participación de cada socio en la nueva empresa y la organización interna.

Participación

Este es un aspecto muy importante en caso de que el nuevo proyecto empresarial sea promovido por más de una persona y sobre todo si los nuevos empresarios son sólo dos.

En este caso, es habitual pensar que la participación ideal para cada socio sería participar al 50% en la nueva empresa. Podemos pensar que esta sería una buena decisión pero, en el futuro, podría ser la principal fuente de conflictos. En caso de desacuerdo entre los socios, la empresa estaría bloqueada y no se podría tomar ninguna decisión.

Para evitarlo, sería mejor que el porcentaje de participación entre los socios fuera diferente, por ejemplo, 51%-49% para cada socio. Probablemente, esta es una de las decisiones más delicadas, ya que ningún socio querrá tener menos influencia que el otro en el proceso de toma de decisiones, pero, seguramente, es la mejor decisión para las asociaciones a largo plazo.

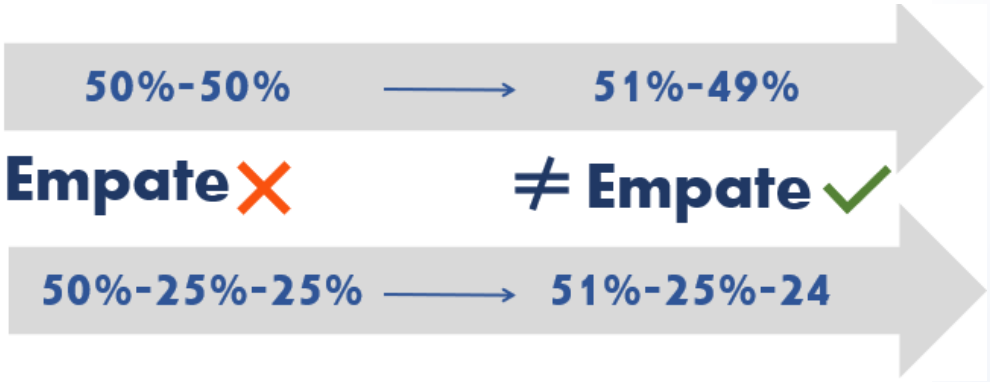
Consejos principales

Dos socios, que han descubierto una importante innovación tecnológica que tendrá un muy buen lanzamiento al mercado, deberían considerar:

- ¿Quién desempeñará la función comercial?
- ¿Quién se encarga de la administración y las finanzas?
- ¿Cómo se van a distribuir las funciones y los roles en la empresa?
- ¿Quién tiene las competencias necesarias para todas las funciones de la empresa?
- ¿Será necesario contratar personal o externalizar servicios que cubran competencias o funciones que los socios no pueden cubrir?

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

En cualquier caso, es importante que la suma de participaciones entre los distintos grupos de socios no dé lugar a un empate (por ejemplo, 50-25-25%). En este caso, sería más conveniente un reparto de participaciones del 51-25-24% o del 49-26-25%, por ejemplo.



La organización interna

Otro aspecto importante a tener en cuenta es la organización interna. Este es también un aspecto clave que debe discutirse entre los socios de la futura empresa. Es importante decidir qué áreas de la gestión de la empresa serán responsabilidad de cada socio (ventas, fabricación o servicio al cliente, gestión interna, etc.). Estas responsabilidades pueden decidirse en función de los conocimientos, habilidades, experiencia y preferencias de cada socio.

En caso de que algún área de gestión quede sin cubrir por parte de los socios, siempre se podrán subcontratar las tareas y competencias o contratar nuevo personal para cubrir aquellas funciones o competencias aún sin cubrir.

Muchas start-ups y nuevas empresas fracasan porque no han planificado o decidido previamente estos elementos clave. Todos estos aspectos deben ser considerados y decididos durante el desarrollo del Plan de Negocio.

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Responsabilidad

La responsabilidad del empresario individual autónomo es ilimitada. Esto significa que responde ante terceros con todo su patrimonio personal.

La responsabilidad de los socios de una sociedad anónima está limitada al capital aportado por cada uno de ellos a la sociedad. Esto significa que existe una separación entre el patrimonio personal y el patrimonio empresarial.

Este es un aspecto que dependerá del marco legal de cada país

Capital social mínimo según la forma jurídica elegida

Para convertirse en empresario autónomo, no es necesario realizar una aportación mínima de capital. En cambio, para constituir una Sociedad Limitada, es necesario que los socios de la futura empresa realicen una aportación mínima de capital que puede ser diferente en función de la legislación local de cada país.

La aportación de capital mínimo no tiene relación con la cantidad inicial necesaria para la inversión en la puesta en marcha de un nuevo negocio y es una cantidad de dinero que puede utilizarse para cubrir cualquier necesidad de la nueva empresa.

Formalidades

Los trámites para la creación de una empresa dependen de la forma jurídica elegida y de la legislación local al respecto y pueden ser más o menos complejos, dependiendo de la forma jurídica y del país donde se vaya a iniciar la nueva empresa.

En este sentido, existen diferentes iniciativas que pueden simplificar los trámites y acortar el plazo para formalizar la constitución de una empresa, como la Ventanilla Única.

Por ejemplo, en España existe una red para facilitar los trámites de creación de una empresa.

Puede encontrar más información en el siguiente enlace:

PAE points net

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Obligaciones ficales y obligaciones de la Seguridad Social

Los impuestos pueden tener importantes repercusiones en el flujo de caja o la liquidez de una empresa. Es vital entender y planificar el impacto de los impuestos en el flujo de caja y, por esta razón, es importante que registre en su contabilidad los impuestos adecuadamente.

Todas las empresas que desarrollan una actividad económica deben cumplir con las obligaciones fiscales correspondientes. Una vez más, estas obligaciones dependerán del marco legal de cada país pero, en general, las más comunes son las siguientes:

Impuestos sobre los beneficios generados (Impuesto sobre la renta)

Este impuesto se genera por el hecho de que una empresa gane dinero, y su pago dependerá de la forma jurídica elegida para desarrollar la actividad. Periódicamente se debe comunicar a la Agencia Tributaria el importe de los beneficios generados y pagar un porcentaje de los mismos, que dependerá de la normativa de cada país y de la forma jurídica elegida.

Gestión del IVA

El IVA es un impuesto indirecto y, en términos generales, consiste en añadir un porcentaje a los conceptos facturados. Periódicamente, normalmente de forma trimestral, se debe comunicar a la Agencia Tributaria la diferencia entre el IVA facturado a los clientes y el que nos facturan los proveedores. Esta diferencia suele ser positiva y debe ser abonada a dicha Agencia Tributaria.

En los siguientes enlaces puede encontrar información específica sobre los impuestos de cada país:

Austria

Guide for business start-up's

La guía ofrece toda la información esencial sobre la fiscalidad (p. 56)

Croatia

Tax obligations in Croatia

More information

Italy

Tax obligations in Italy´

More information

Latvia

Tax obligations In Latvia

Spain

Tax obligations in Spain

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Obligaciones de la Seguridad Social

Otra obligación que deben cumplir todas las empresas es pagar una cuota a la Seguridad Social.

La Seguridad Social es un organismo que, entre otras muchas funciones, se encarga de gestionar los servicios sanitarios, cubrir los pagos de las bajas por enfermedad y pagar las pensiones a los jubilados, entre otras funciones dependiendo de cada país.

All companies and the new entrepreneurs must pay a fee to the Social Security. This fee can be a fixed fee or based on the income or profits obtained during a period.

El pago de la tasa suele ser mensual.

Una vez más, hay que cumplir con la legislación vigente en esta materia en cada país donde se desarrolle la actividad económica.

En los siguientes enlaces puede encontrar información específica sobre la Seguridad Social en cada país:

Austria

Guide for business start-up's

La guía proporciona toda la información esencial sobre los seguros sociales (p. 51)

Croatia

El sistema de seguridad social en Croacia incluye el derecho a un seguro de salud y de pensiones. Toda la información sobre el seguro de enfermedad está disponible en la página web oficial de la Caja del Seguro de Enfermedad de Croacia https://hzzo.hr/

Puede encontrar información sobre el seguro de pensiones en la página web del Instituto Croata del Seguro de Pensiones https://www.mirovinsko.hr/

Italy

Social Security obligations in Italy

More information

Latvia

Social Security obligations In Latvia

More information

Adding information

Spain

Social Security obligations in Spain

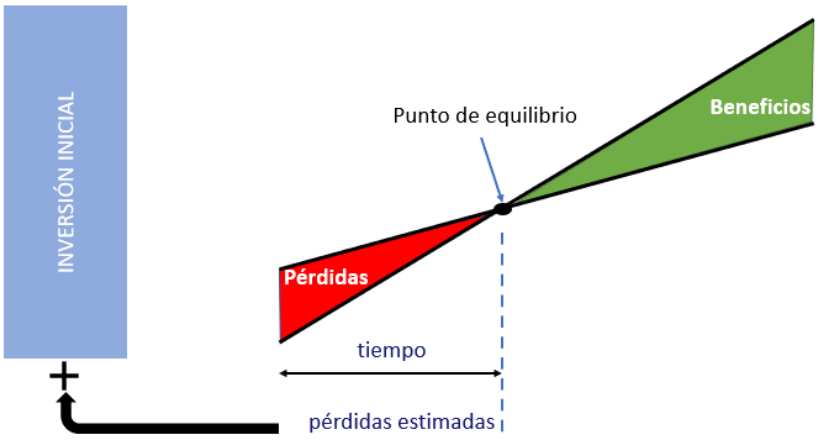
Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

¿Cómo evaluar la viabilidad económica de un proyecto empresarial?

La herramienta para evaluar la viabilidad de un proyecto empresarial es la elaboración del plan de negocio. El plan de empresa es el resultado de un periodo de reflexión y análisis en el que se analizan una serie de aspectos que pueden afectar al desarrollo de la actividad y una parte importante de ese análisis es la elaboración del plan económico-financiero.

El plan económico-financiero es la herramienta para evaluar la viabilidad económica y financiera de un proyecto empresarial y deberemos analizar la inversión inicial y el punto de equilibrio.

La mejor manera de evaluar la viabilidad de un proyecto empresarial es hacer el plan de negocio.



Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

La **inversión inicial** es la cantidad de dinero necesaria para iniciar la actividad. Hay que hacer un inventario de todo lo necesario para empezar (maquinaria, instalaciones, equipos informáticos, vehículos, mobiliario, materias primas, etc...). Para ello, se recomienda tener diferentes presupuestos y elegir los que mejor se adapten.

Una vez valorada esta inversión, hay que evaluar las fuentes de financiación para poder llevar a cabo estas inversiones.

El total de las inversiones debe ser igual al total de las fuentes de financiación

Las fuentes de financiación pueden ser diversas:

Fondos propios: Es la financiación aportada por los socios de la empresa o por el equipo emprendedor.

Préstamos bancarios: Es la parte que se solicitará a una entidad financiera o banco para cubrir la inversión necesaria para iniciar la actividad.

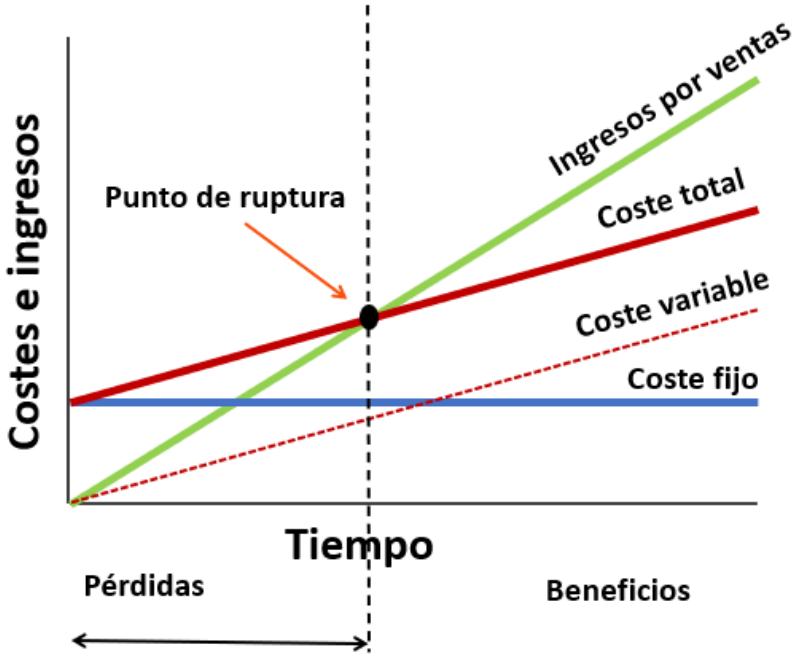
Ayudas públicas: Ayudas de la Administración para la puesta en marcha de una nueva empresa, por ejemplo, una bonificación de los intereses del préstamo bancario solicitado.

Subvenciones: Ayudas del gobierno: Es una cantidad de dinero que se entrega a las empresas para ayudarlas durante los primeros meses/años, y que no es necesario devolver.

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

La evaluación de la viabilidad económica:

Para evaluar la viabilidad económica de un proyecto empresarial, es necesario elaborar un plan económico-financiero con previsiones de ingresos y gastos para los primeros meses de actividad.



El tiempo que transcurre hasta que se alcanza el punto del pico-evento debe ser lo más corto posible

Para ello, debemos tener en cuenta los siguientes conceptos:

Coste fijo: Son aquellos costes que no varían, independientemente del volumen de ventas o facturación. Por ejemplo, el alquiler.

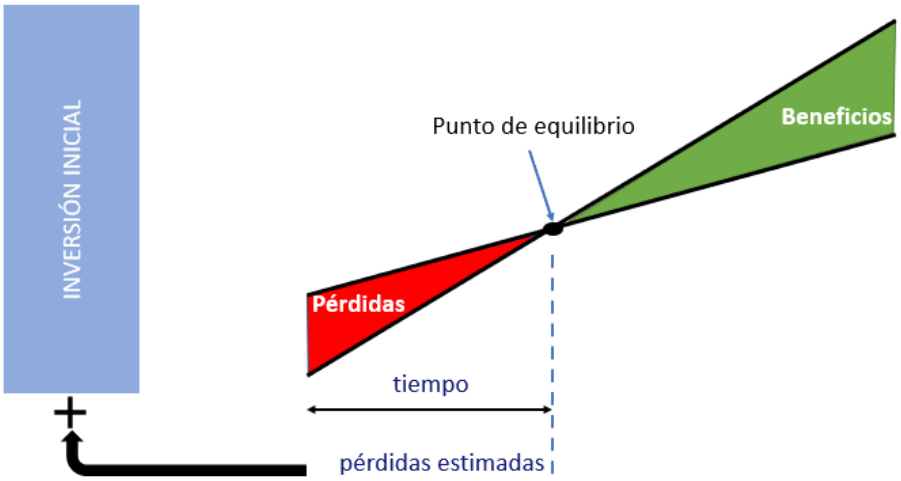
Coste variable: Son aquellos costes que aumentan o disminuyen en función del volumen de ventas o facturación, Por ejemplo, el consumo de materias primas.

El punto de equilibrio: Es el nivel mínimo de ventas que iguala los costes totales a los ingresos totales.

Tiempo hasta alcanzar el punto de equilibrio: Es deseable que el periodo antes de alcanzar el punto de equilibrio sea lo más corto posible.

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Mientras no se alcance el punto de equilibrio, la empresa no obtendrá beneficios y, por tanto, será necesario que los nuevos empresarios o socios aporten fondos extra para cubrir las pérdidas generadas.



Mientras no se alcance el punto de ruptura, se generan pérdidas que deberán ser cubiertas por los socios.

Esta cantidad de pérdidas debe añadirse a las inversiones iniciales previamente calculadas.

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

La gestión financiera

Para controlar la evolución del negocio, será necesario disponer de herramientas que nos ayuden a controlar la situación económica de la empresa. La mejor herramienta para ello, es la contabilidad, ya que nos permite obtener datos importantes para conocer la evolución del negocio y podremos tomar decisiones en función de esta evolución.

La contabilidad: la contabilidad es la herramienta que toda empresa debe utilizar para obtener información sobre la evolución del negocio. Las empresas que están obligadas a llevar una contabilidad oficial dependen de la legislación de cada país (no todas las empresas están obligadas) pero es muy recomendable que todas las empresas y nuevos negocios lleven una contabilidad para poder controlar la evolución del negocio.

A partir de la contabilidad, todos los directivos de las empresas pueden obtener diferentes herramientas que les ayuden a tomar diferentes decisiones de gestión.

El **balance**, que ofrece una instantánea de los activos y pasivos de una empresa

La **cuenta de pérdidas y ganancias** o cuenta de resultados, que indica la rentabilidad de la empresa durante un periodo determinado

El **estado de flujos de efectivo** o control de tesorería, que registra las transacciones de efectivo de la empresa (las entradas y salidas) durante un periodo determinado. Muestra si se han cobrado todos los ingresos contabilizados en la cuenta de resultados.

La contabilidad debe adaptarse a lo que establece la normativa de cada país.

Austria

Guide for business start-up's

La guía proporciona la legislación aplicable a la contabilidad y la teneduría de libros (p. 96) - UGB, BAO, EStG.

Croatia

Croatian accounting Law

Italy

Desde noviembre de 2001, el Organismo Italiano de Contabilidad (Organismo Italiano di Contabilit-OIC) se encarga de las normas contables.

Latvia

Latvian accounting Law

Spain

In Spain it's regulated by Royal Decree 1514/2007, of November 16 and the Royal Decree 1515/2007, of November 16, modified by the Royal Decree 1/2021, of January 12

General Accounting Plan

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Balance general

El balance es un documento que representa la imagen fiel y real de una empresa durante un periodo de tiempo. Se genera a partir de la información proporcionada por la contabilidad de la empresa, que contiene datos del pasado, del presente e incluso datos previstos para el futuro. Resumiendo, el balance muestra la situación financiera de una empresa.

El balance refleja datos sobre los derechos y posesiones de la empresa, denominados Activos, y los pasivos y el Patrimonio de los Accionistas

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Activos

La parte del balance correspondiente a los **activos** se refiere a lo que la empresa posee y que puede convertirse en efectivo. Los activos pueden desglosarse en subcategorías como Activos Corrientes y Activos a Largo Plazo o Activos No Corrientes.

Los activos a largo plazo (**o activos no corrientes**) son activos que requieren más de un año para obtener su valor monetario. Están formados por edificios, equipos, propiedades, maquinaria, ordenadores, etc, propiedad de la empresa y también por activos intangibles como derechos de autor o patentes.

Los **activos corrientes** son activos que pueden convertirse en efectivo en menos de un año. Están formados por inversiones que pueden venderse en menos de un año, cuentas por cobrar (dinero que deben los clientes), inventario y efectivo.

El pasivo y el patrimonio de los propietarios

El pasivo y los fondos propios muestran las fuentes de financiación que sirven para mantener todos los activos que hemos visto antes. Se divide en:

- Fondos propios
- Pasivo no corriente
- Pasivo corriente

Los **Fondos Propios** o también llamados **Fondos de los Accionistas** están formados por el capital aportado por cada socio y la cantidad de dinero que genera el negocio durante los años anteriores.

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

El **Pasivo** se refiere al dinero que se debe a otros, por ejemplo los préstamos. Al igual que el activo, esta categoría puede dividirse en las dos subcategorías de pasivo corriente (como los pagos a proveedores y otras cuentas por pagar) y pasivo a largo plazo.

La **sección de pasivo** a largo plazo clasifica todas aquellas deudas cuya fecha de pago está fijada para un periodo superior a un año, a partir de la fecha de elaboración del balance. Por ejemplo, un balance formulado en diciembre de 2021 mostraría las deudas con fecha de pago más allá de diciembre de 2022.

La sección de **pasivo corriente** clasifica todas aquellas deudas cuya fecha de pago está fijada para un periodo inferior a un año, a partir de la fecha de elaboración del balance. Por ejemplo, un balance formulado en diciembre de 2021 mostraría las deudas con fecha de pago anterior a diciembre de 2022. Suelen estar formadas por pagos a proveedores y otras cuentas a pagar.

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

En el siguiente cuadro se presenta un ejemplo de la estructura del balance:

ACTIVOS	Año en curso
ACTIVOS NO CORRIENTES	-
Activos intangibles	-
Propiedad, planta y equipo	-
Inversiones a largo plazo	-
Otras inversiones	-
(Menos la depreciación acumulada)	-
	-
ACTIVOS ACTUALES	-
Inversiones a corto plazo	-
Gastos pagados por adelantado	-
Inventario	-
Cuentas por cobrar	-
Efectivo	-
TOTAL ACTIVOS	-

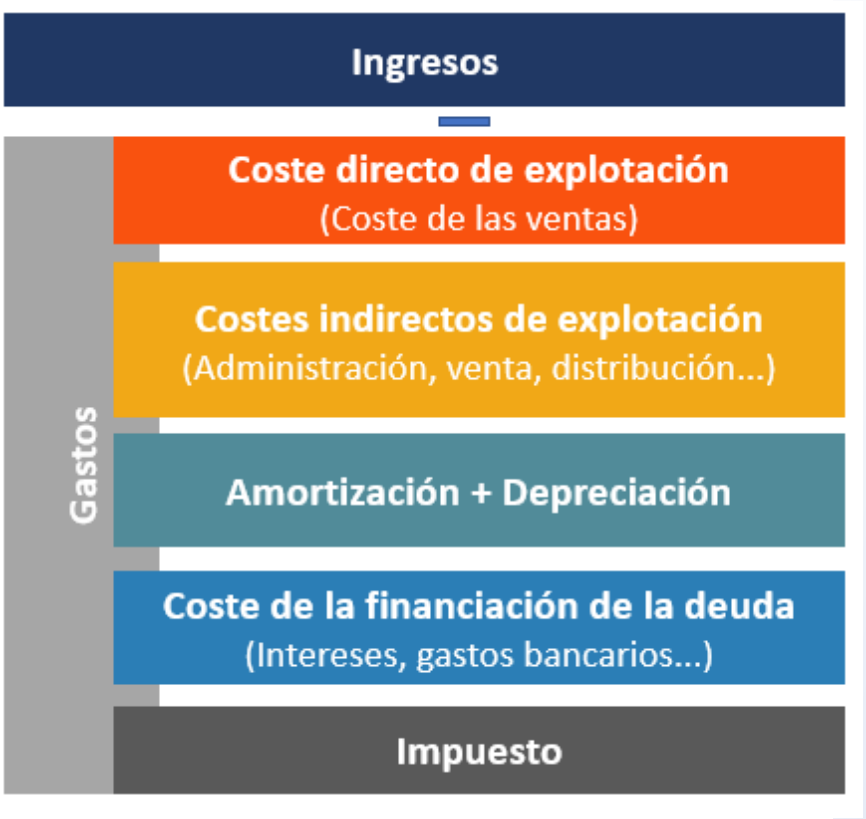
PASIVOS Y FONDOS PROPIOS	Año en curso
PATRIMONIO DEL PROPIETARIO	-
Inversión del propietario	-
Beneficios retenidos	-
Otros	-
PASIVOS A LARGO PLAZO	-
Deuda a largo plazo	-
Impuesto sobre la renta diferido	-
Otros	-
PASIVO CORRIENTE	-
Parte corriente de la deuda a largo plazo	-
Ingresos no percibidos	-
Sueldos y salarios devengados	-
Impuestos sobre la renta a pagar	-
Préstamos a corto plazo	-
Cuentas por pagar	-
TOTAL DEL PASIVO Y DE LOS FONDOS PROPIOS	-

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

La hoja de pérdidas y ganancias

Un informe de pérdidas y ganancias es un estado financiero que resume los gastos, costes e ingresos de una organización durante un periodo de tiempo determinado, a menudo mensual. Al igual que el balance, se genera a partir de la información proporcionada por la contabilidad de la empresa.

El informe de pérdidas y ganancias suele dividirse en dos secciones, ingresos y gastos.



Los **ingresos** se refieren a los ingresos procedentes de todas las actividades de la empresa. Es la cantidad de dinero que obtienen las empresas por sus ventas.

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Los **gastos** se refieren a todos los gastos y hay diferentes clases de ellos y, normalmente, se muestran en el siguiente orden:

- El coste de los bienes vendidos (por ejemplo, cualquier materia prima)
- Los gastos de personal
- Gastos de funcionamiento: Alquiler, suministros de oficina, servicios públicos, teléfono, seguros, viajes, mantenimiento, publicidad, etc.
- Amortización
- Gastos financieros
- Ingresos financieros
- Otros gastos
- Impuestos de sociedades

A partir de los ingresos y los diferentes tipos de gastos o costes, podemos obtener diferentes tipos de márgenes o subtotales como se muestra en la siguiente tabla:

		Actual	Presupuesto	El año pasado
+	Ventas			
-	Coste de las ventas			
=	Beneficio bruto			
-	Coste del personal			
-	Gastos de explotación			
=	EBITDA - Beneficios antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización			
-	Amortización			
-	Depreciación			
=	EBIT - Beneficios antes de intereses e impuestos,			
-	Coste financiero			
+	Ingresos financieros			
=	Ganancias/pérdidas financieras			
=	EBT - Beneficios antes de impuestos			
-	Corporación fiscal - Impuestos sobre la renta			
=	BENEFICIO NETO			

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Los diferentes niveles de resultados muestran la razón por la que una empresa es viable o no. Por ejemplo:

- Si a las ventas les restamos el coste de las mismas (por ejemplo, si vendemos caramelos, debemos restar el coste de las materias primas que se han utilizado para fabricar lo que hemos vendido), obtendremos el **margen bruto**. Si el margen bruto es negativo, indica que la actividad principal de la empresa no es viable y que hay que revisar el modelo de negocio o cerrar la empresa.

- **EBITDA** muestra el beneficio que se obtiene tras restar los costes de la estructura necesaria para gestionar la empresa. Si el EBITDA es negativo, significa que la empresa debe revisar los costes de personal y los gastos de gestión. Es probable que la estructura de personal esté sobredimensionada y que los gastos de gestión también lo estén. El negocio es viable en sí mismo, pero hay que revisar la estructura que lo gestiona

- **EBIT** muestra el beneficio que la empresa obtiene después de restar los gastos por la amortización de los elementos de activo que la empresa utiliza. Si el EBIT es negativo, indicaría que la empresa está trabajando con activos sobredimensionados (maquinaria, instalaciones, etc.) y que debería ajustar dichos activos a sus necesidades.

- **EBT** muestra el beneficio que la empresa obtiene después de aplicar los costes generados por las fuentes de financiación externa utilizadas por la empresa, como los préstamos. Si el EBT es negativo, indica que la empresa está soportando un exceso de gastos financieros debido a un exceso de financiación externa. En este caso, debería reestructurar las fuentes de financiación, reducir la deuda externa y aumentar los fondos propios.

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

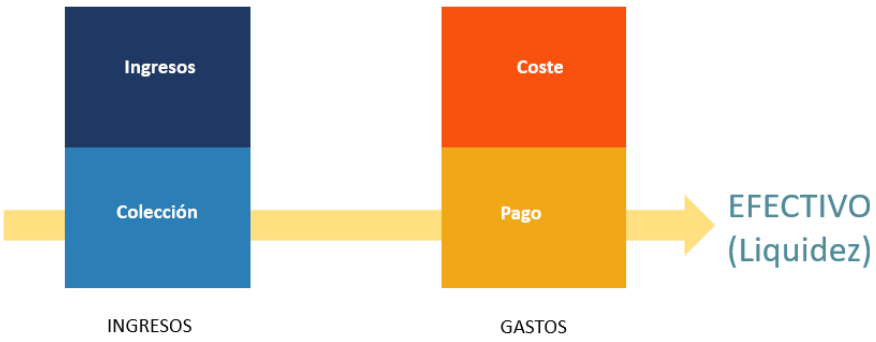
- En cambio, si obtiene un resultado positivo después de haber obtenido un **EBIT** negativo, indicaría que la empresa genera beneficios a partir de la gestión financiera y, por tanto, podría entenderse que el negocio de la empresa es diferente.
- Por último, el **beneficio neto** muestra la ganancia o pérdida generada tras el pago de los ingresos fiscales.

El control de la tesorería (estado de flujos de caja)

El control de la tesorería es importante para las empresas porque informa sobre las fuentes y el uso de efectivo de una empresa durante algún tiempo.

Evaluar las cantidades, el calendario y la incertidumbre de los flujos de efectivo, junto con su origen y su destino, es uno de los objetivos más importantes de la información financiera. Es esencial para evaluar la liquidez, la flexibilidad y el rendimiento financiero general de una empresa.

Hay que distinguir entre ingresos y cobros (entradas) y entre gastos y pagos (salidas).



Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Estos conceptos pueden confundirse entre sí y, por tanto, debemos tener claro cada uno de ellos:

Ingresos: Se genera en el momento de emitir una factura y realizar el correspondiente asiento en la cuenta de resultados.

Recaudación: Se genera en el momento en que se recibe un flujo de dinero por el cobro de una factura previamente emitida.

Dado que puede haber una diferencia de tiempo entre el momento en que se emite una factura y su posterior cobro, es importante diferenciar los ingresos de los cobros.

Costes o gastos: Se generan en el momento de recibir una factura de un proveedor y se registra en la cuenta de resultados.

Pagos: Se genera en el momento en que se envía un flujo de dinero para pagar una factura previamente recibida.

Debido a que puede haber una diferencia temporal entre el momento de recibir una factura y su posterior pago, es importante diferenciar los gastos de los pagos.

A partir de esta información, hay que clasificar todos los cobros y pagos previstos durante un periodo de tiempo, por ejemplo, un año, clasificados por meses. De esta manera, se puede ver si algún mes los pagos previstos superan los cobros previstos, de manera que se puedan aplicar medidas para evitar esta situación.

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Presupuesto

El presupuesto es un instrumento que debe servir para detectar desviaciones respecto a las previsiones realizadas previamente sobre los ingresos y gastos previstos. Se suele realizar para un periodo de un año y, periódicamente (cada mes, por ejemplo), se debe analizar su evolución, detectar desviaciones y tomar las decisiones correspondientes en cada caso.

		Actual	Presupuesto	% Actual / presupuestario
+	Ventas			
-	Coste de las ventas			
=	Beneficio bruto			
-	Coste del personal			
-	Gastos de explotación			
=	EBITDA - Beneficios antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones			
-	Amortización			
-	Depreciación			
=	EBIT - Beneficios antes de intereses e impuestos,			
-	Coste financiero			
+	Ingresos financieros			
=	Ganancias/pérdidas financieras			
=	EBT - Beneficios antes de impuestos			
-	Corporación fiscal - Impuestos sobre la renta			
=	BENEFICIO NETO			

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Fuentes

https://www.investopedia.com/

The photos were taken from:

https://pixabay.com/es/

https://www.pexels.com/es-es/

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Preparado por: **Núria López Zafra, Antoni Munuera Máñez**

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

SOCIOS DE PROYECTO:

Cambra de Terrassa

Universitat Oberta de Catalunya

egina

LCCI

Università degli Studi di Bari Aldo Moro

POLIGEST +
PROJECTES I FONS EUROPEUS

Turība University

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMERN ÖSTERREICHS

UNI GRAZ

tera tehnopolis