



Guía práctica para Pymes sobre cómo solicitar financiación bancaria

La financiación es uno de los factores más relevantes en la puesta en marcha y el desarrollo de proyectos empresariales. El conocimiento de los instrumentos financieros es esencial para el éxito profesional y de los negocios.

Guía práctica para Pymes
sobre cómo solicitar
financiación bancaria

Guía práctica para Pymes sobre cómo solicitar financiación bancaria



COEPA

CONFEDERACION EMPRESARIAL
DE LA PROVINCIA DE ALICANTE

Guía práctica para Pymes sobre
cómo solicitar financiación bancaria

Carlos Castillo Márquez
José Antonio Cavero Rubio
Encarnación García Mora
Francisco Llopis Vañó
Javier Reig Mullor
Francisco Javier Soria Quiles

Primera edición noviembre de 2011

Copyright

© de los respectivos autores, 2011

© de esta edición Fundación COEPA, 2011

EDITA:

Fundación COEPA

C/ Orense, 10 - 03003 ALICANTE

Diseño y maquetación:

Estudio GLO, SLL

Índice

| | |
|--------------------|---|
| Introducción | 9 |
|--------------------|---|

BLOQUE I: ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN EMPRESARIAL PARA PYMES

| | |
|--|----|
| 1. Consideraciones previas sobre financiación | 13 |
| 2. Principales productos financieros presentes en el mercado | 16 |
| 2.1. Préstamo | 16 |
| 2.2. Póliza de crédito | 16 |
| 2.3. Microcrédito | 17 |
| 2.4. Leasing financiero | 18 |
| 2.5. Renting | 19 |
| 2.6. Factoring | 20 |
| 2.7. Confirming | 21 |
| 2.8. Anticipo de factura | 22 |
| 2.9. Descuento comercial | 23 |
| 2.10. Préstamos participativos | 24 |
| 2.11. Ayudas y subvenciones | 25 |
| 2.12. Aval financiero | 26 |
| 3. Otras alternativas de financiación | 27 |
| 3.1. Sociedades de Garantía Recíproca | 27 |
| 3.2. Sociedades de Capital Riesgo | 28 |
| 3.3. Business Angels | 29 |
| 4. Recursos de financiación estatales y autonómicos | 30 |
| 4.1. Recursos estatales | 30 |
| 4.2. Recursos de las comunidades autónomas | 30 |
| 5. Recursos en la web | 31 |

BLOQUE II: DOCUMENTACIÓN A CONSIDERAR PARA SOLICITAR FINANCIACIÓN

| | |
|---|----|
| 6. Solicitud de financiación a una entidad de crédito | 35 |
| 7. Calidad y fiabilidad de la información | 36 |
| 8. Las Cuentas Anuales | 37 |
| 8.1. Concepto y composición | 37 |
| 8.2. Formulación de las Cuentas Anuales | 38 |
| 8.3. Cuentas anuales para Pymes | 39 |
| El balance | 40 |

| | |
|---|----|
| La Cuenta de Pérdidas y Ganancias | 42 |
| El Estado de cambios en el patrimonio neto | 44 |
| La Memoria | 44 |
| 9. Informe de gestión económico-financiero | 45 |
| 9.1. Estructura del informe de gestión económico-financiero | 45 |
| 10. Información tributaria | 47 |
| 11. Información sobre garantías | 49 |

BLOQUE III: CASO PRÁCTICO

| | |
|--|----|
| 12. Información preliminar de la empresa <i>Ejemplo Práctico, S.L.</i> | 53 |
| 13. Información societaria de la empresa | 57 |
| 14. Datos contables e informe de gestión económico-financiero | 58 |
| 15. Fortalezas de la empresa según la información disponible | 61 |
| 16. Cuentas anuales e información tributaria | 62 |

Introducción

La creación de empresas es un fenómeno habitual en la economía española, impulsado de manera continuada por todas las políticas públicas. Las circunstancias del mercado desde el punto de vista del empleo y la vocación empresarial o hacia el autoempleo de parte de la sociedad, hace que vean la luz un número considerable de iniciativas empresariales y profesionales.

Sin embargo, crear un proyecto empresarial y, posteriormente, consolidarlo requiere de unos recursos económicos no siempre disponibles por parte del empresario y/o el profesional. Según diversos estudios realizados, la financiación aparece como uno de los principales problemas y una de las preocupaciones prioritarias para el desarrollo empresarial. El crecimiento necesita inversiones en personas y otros recursos y equipos, tanto tangibles como intangibles.

Por otra parte, en la vida de las empresas se producen de manera continuada flujos de entrada y salida de capital, tanto a corto como a medio y largo plazo. Por tanto, la necesidad de recursos financieros está siempre presente. En muchas ocasiones, el éxito o el fracaso empresarial viene condicionado por la capacidad de disponer de recursos financieros suficientes para emprender las inversiones necesarias para guiar con éxito el proyecto empresarial.

Los problemas de financiación habitualmente presentes en las pymes vienen provocados principalmente por los siguientes motivos: la escasez de capital inicial; la falta de previsión o visión de futuro; la reducida dimensión de la Pyme; la inexistencia de estructuras organizativas especializadas; y el desconocimiento de los productos y las alternativas financieras.

Precisamente sobre este último factor, recientes estudios realizados sobre pequeñas y medianas empresas y profesionales autónomos, muestran que efectivamente existe un amplio desconocimiento de los productos y alternativas de financiación existentes en el mercado; y que como consecuencia de este desconocimiento, los niveles de utilización de gran parte de los productos financieros son escasos, con lo que se desaprovechan oportunidades de contribución al crecimiento empresarial.

Este desconocimiento alcanza tanto a productos y servicios del ámbito privado (bancos y cajas) como a ayudas e instrumentos financieros públicos (subvenciones).

Tradicionalmente, las relaciones de los empresarios con las Instituciones Financieras se han basado en la confianza y en el conocimiento personal entre el Empresario y el Director del Banco o Caja, siendo el producto más utilizado el préstamo siempre con garantías personales. Este tipo de relaciones puede resultar útil en ocasiones, pero las necesidades financieras de las empresas para emprender planes de expansión requieren, por regla general, de planteamientos más profesionales.

Con todo esto, resulta necesario contribuir a profesionalizar la gestión financiera de las pymes y la información y formación del empresario es uno de los pasos necesarios para ello. Es precisamente este el objeto de la presente guía. Así, este documento pretende proporcionar información de utilidad al empresario en lo que se refiere a las posibilidades de financiación existentes en el mercado, de manera que, sin conocimientos financieros previos, se pueda obtener una panorámica general útil para la toma de decisiones.

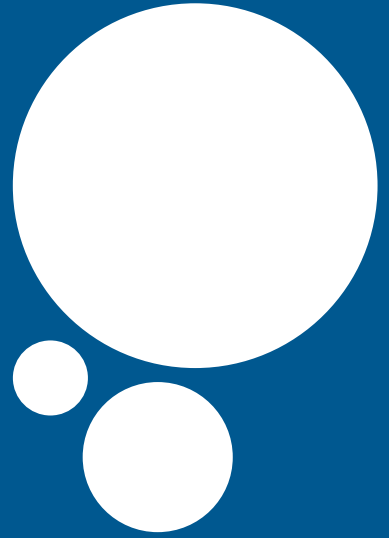
En el **Bloque I** se exponen unos conceptos básicos sobre financiación, necesarios para situar al empresario en el contexto financiero. Así, se define el concepto de financiación, se distingue entre financiación propia y ajena y se esbozan algunas generalidades sobre productos financieros.

También se describen, uno a uno, los productos y alternativas de financiación más recomendables para su posible utilización por parte de las pequeñas y medianas empresas. En concreto, se describen los siguientes: Préstamo; Crédito; Microcréditos; Leasing; Renting; Factoring; Confirming; Anticipo de factura; Descuento comercial; Subvención; Fianza y pignorcación; y Aval financiero.

Tras esta exposición se describen otras alternativas de financiación disponibles para las pymes y los empresarios que por el grado de impulso que están teniendo por parte de las administraciones públicas y por su creciente nivel de utilización son merecedoras de un apartado en una guía de ayuda financiera. En concreto se habla de las Sociedades de Garantía Recíproca, de las Sociedades de Capital Riesgo y de los Business Angels.

Con el **Bloque II** se da entrada a la documentación que el empresario debe conocer y preparar para poder gestionar con la entidad financiera la solicitud de recursos financieros. Estos documentos hacen referencia, entre otros, a las cuentas anuales de la empresa, los documentos internos de gestión económico-financiera, y la documentación de carácter tributaria y sobre la Seguridad Social.

Finalmente, el **Bloque III** presenta mediante un caso práctico la información básica para valorar la situación financiera de una empresa.



BLOQUE I

Alternativas de financiación
empresarial para Pymes

1. Consideraciones previas sobre financiación

Técnicamente, el acto de financiación consiste en la obtención de fondos o capital para crear y desarrollar un proyecto empresarial. Toda empresa se crea y desarrolla con la finalidad de hacer frente a una demanda de bienes y servicios, y para satisfacer esa demanda es preciso realizar inversiones en personas, en bienes de equipo, inmuebles, mercancías, etc; tales inversiones sólo se pueden llevar a cabo si se dispone de la suficiente financiación, es decir, de los recursos necesarios. Los recursos financieros, que son la suma del capital propio y de la **capacidad de endeudamiento** de la empresa, proveen a la misma de los recursos para que desarrolle su actividad y genere rentabilidad.

Según el origen de los recursos financieros de los que dispone la empresa para desarrollar su actividad, los sistemas de financiación de la empresa pueden clasificarse en dos grandes categorías:

- Financiación interna
- Financiación externa

La **financiación interna, autofinanciación o financiación propia** está integrada por los recursos financieros que la empresa genera por sí misma, sin necesidad de acudir al mercado financiero: las reservas generadas y las provisiones y provisiones son las partidas contables que recogen los recursos financieros propios de la empresa. No obstante, con frecuencia la financiación interna no es suficiente para satisfacer las necesidades de recursos de la empresa.

La **financiación externa o ajena** es la constituida por los recursos financieros que la empresa obtiene del exterior, en la mayoría de los casos porque su autofinanciación no cubre las necesidades de recursos y debe recurrir a la obtención de préstamos a corto, medio y largo plazo en el mercado financiero, entre otros productos.

Por su parte, el sistema financiero está constituido por el conjunto de instituciones e intermediarios financieros que recogen el ahorro ocioso y lo conectan con las necesidades de inversión a través de unos vehículos que son los productos financieros.

Estas acciones de intercambio de productos financieros se desarrollan en el marco conformado por el mercado financiero sujeto a la ley de la oferta-demanda.

Se puede definir el producto financiero como el servicio que satisface la demanda de financiación externa de las empresas y que representa la oferta de las instituciones financieras. Es decir un producto financiero es todo servicio de financiación que las entidades finan-

cieras ofrecen a sus clientes, las empresas, con la finalidad de proporcionarles los fondos precisos para el desarrollo de su actividad y la cobertura de sus necesidades de inversión.

De la misma manera también serían productos financieros todos aquellos elementos que las entidades financieras pongan al servicio de las empresas para captar su ahorro y rentabilizarlo.

El precio que las empresas pagan a las entidades financieras por la obtención de los productos financieros es el denominado “precio del dinero”, y es el tipo de interés que se asocia a toda operación financiera. Puede definirse como el diferencial entre el capital que la empresa recibe al contratar un producto financiero y el que posteriormente devuelve a la entidad financiera.

Las aplicaciones básicas o usos de dicha financiación externa se clasifican en:

La **financiación de circulante**, o necesidad de tesorería, motivada por un desfase entre la liquidez de la que dispone la empresa y el devengo de los gastos corrientes o las obligaciones a corto plazo de pago a proveedores, derivados de la actividad habitual de la empresa.

La **financiación de inmovilizado**, consistente en inversiones a medio o largo plazo en los bienes de equipo necesarios para desarrollar las actividades o procesos productivos.

La **financiación de inmuebles**, orientada a inversiones a largo plazo y muy costosas en bienes inmuebles, locales, naves o edificios.

Para hacer frente a estas necesidades de financiación, la empresa acude al mercado financiero en busca de los fondos necesarios, se endeuda con las instituciones de crédito y contrae la obligación de devolver, normalmente mediante pagos periódicos, los fondos recibidos más los gastos asociados a los distintos productos financieros.

Los conceptos **capacidad de endeudamiento y riesgo de insolvencia** surgen de la relación existente entre la capacidad de la empresa para hacer frente a tales pagos periódicos sin comprometer ni su solvencia a corto plazo, ni por supuesto la continuidad de su actividad, como consecuencia de falta de liquidez o por pérdida de las garantías aportadas.

El ratio de endeudamiento mide la relación existente entre las deudas que tiene contraídas la empresa y el importe total de los fondos disponibles.

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \text{Deuda Total} / (\text{Capitales Propios} + \text{Deuda total})$$

En la medida en que el ratio de endeudamiento es mayor, la capacidad de obtener financiación externa por parte de la empresa es más baja.

Es decir, si el nivel de endeudamiento aumenta y deja de estar cubierto por los capitales propios, aumenta el riesgo de insolvencia y cualquier contratiempo puede poner en crisis a la empresa. Por otro lado, ante un nivel elevado de endeudamiento, las entidades financieras no asumirán el riesgo de conceder nuevos préstamos a la empresa o, si lo hacen, será con un coste más elevado.

Cada empresa, en base a su experiencia, a sus costes fijos, a sus necesidades de liquidez, a sus plazos de producción, facturación, cobro y pago, debe conocer su nivel de endeudamiento óptimo que le permita crecer o saldar deudas, sin comprometer su futuro.

Como salvaguarda para las entidades financieras se crea la Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIRBE), a la que las entidades crediticias comunican los créditos que han concedido a sus clientes por importes mayores de 6.000 euros. Con estos datos el CIRBE califica el riesgo de insolvencia de cada empresa mediante un sistema de puntuaciones y lo comunica a las entidades financieras.

La empresa que acude al mercado financiero previamente debe analizar sus necesidades, conocer su capacidad máxima de endeudamiento y el plan previsto para amortizar su endeudamiento financiero en varios escenarios posibles en los que se pudiera encontrar en un futuro cercano.

Partiendo de este conocimiento, le será más fácil identificar el tipo de producto que mejor se adapta a sus necesidades y, entre aquellos, decantarse por los productos financieros que le aporten los mejores resultados al precio más competitivo.

Los productos financieros se caracterizan básicamente por los siguientes conceptos y en base a ellos se pueden establecer comparaciones.

- Tipo de interés o precio del dinero
- Plazo de amortización, corto, medio o largo plazo
- Comisiones y gastos asociados
- Garantías o avales requeridos
- Plazo entre la solicitud del producto y la obtención del mismo

2. Principales productos financieros presentes en el mercado

2.1. PRÉSTAMO

Definición

Un préstamo es una operación financiera, formalizada en un contrato, por la cual una entidad financiera pone a disposición del cliente una cantidad determinada de dinero, para que lo devuelva en un plazo de tiempo estipulado y a cambio de un precio pactado en forma de tipo de interés que puede ser bien a tipo fijo o variable.

Además del tipo de interés, en el contrato de préstamo se incorporan otros costes a cargo también del cliente, como las comisiones y otros gastos, que también deben tenerse en cuenta a la hora de decantarse por un préstamo u otro.

Según las garantías que la entidad financiera solicita al cliente para reducir su riesgo al prestar dinero, los préstamos pueden clasificarse en préstamos personales, pignoratiosos e hipotecarios, dependiendo de sí la garantía es personal o está asociada al valor de un bien mueble o inmueble. *En el préstamo con aval existe una tercera persona (avalista) que responde de igual forma y medida que los prestatarios en caso de incumplimiento de las cuotas de devolución del préstamo*

Ventajas

La principal ventaja del préstamo radica en que la empresa recibe la totalidad del capital prestado en el momento de formalizarse la operación y puede disponer del mismo inmediatamente. Los intereses son más bajos que los asociados a otros productos financieros.

Las cuotas de amortización del préstamo y los periodos de vencimiento son conocidos, lo que permite planificar adecuadamente los pagos de la empresa. Existe, además, la posibilidad de establecer un periodo de carencia durante el que no se devuelve principal del préstamo.

2.2. PÓLIZA DE CRÉDITO

Definición

Mediante la póliza de crédito o línea de crédito, una entidad financiera pone a disposición del cliente un importe pactado del cual se podrá disponer parcial o totalmente para cubrir las necesidades de efectivo durante el periodo de tiempo fijado, generalmente un año.

A diferencia del préstamo, el cliente no tiene obligación de disponer o utilizar todo el importe disponible, solamente utilizará la cantidad que le sea necesaria en cada momento. De la misma manera, tampoco se suelen pactar cantidades periódicas de amortización.

Los créditos se formalizan en una póliza en la que se establecen las condiciones de funcionamiento: límite del crédito, tipo de interés, comisiones, frecuencia de liquidación, etc., instrumentándose a través de una cuenta bancaria que funciona y se liquida de forma parecida a las cuentas corrientes y que permite cuantificar cómo se ha usado el dinero del banco y, en consecuencia, calcular el coste de la operación.

Normalmente la garantía solicitada para la póliza de crédito es personal, aunque en determinadas ocasiones se pueden solicitar garantías hipotecarias.

La liquidación de estas cuentas se lleva a cabo por el método hamburgués, sistema que realiza los cálculos a partir de los saldos que va arrojando la cuenta a medida que se registran, por orden cronológico, los movimientos que se vayan produciendo.

Ventajas

La principal ventaja de la línea de crédito es la posibilidad que tiene la empresa de tener cubiertos los posibles desfases de liquidez en el mismo instante en que se producen, pudiendo disponer de la cantidad estrictamente necesaria en cada momento, así como devolver total o parcialmente el importe requerido.

La empresa solo pagará intereses por la parte del crédito dispuesta, mientras que la parte no dispuesta conlleva unos gastos financieros mínimos.

Una ventaja adicional para las empresas que carecen de ingresos regulares es que este producto no tiene cuotas periódicas que afrontar difiriendo al final de la vigencia de la póliza si fuese necesario.

2.3. MICROCRÉDITO

Definición

El microcrédito es un producto financiero destinado básicamente a personas físicas a las que les resulta difícil acceder a otro tipo de financiación ya que por su situación sociolaboral no tienen el respaldo de garantías o avales.

Las necesidades de financiación de estas personas suelen estar motivadas por el proyecto de generar autoempleo o crear microempresas.

La fórmula consiste en conceder pequeñas cantidades de dinero a personas que tienen una idea de negocio viable pero no pueden solicitar un crédito a una entidad financiera porque no disponen de avales.

Los microcréditos son concedidos tanto por entidades financieras como por fundaciones y asociaciones y se encuadran dentro de los denominados productos financieros sociales o alternativos, cuyo objetivo no es únicamente el beneficio económico, sino la generación de una utilidad adicional de carácter social. Esas instituciones colaboradoras analizan el plan de empresa y si lo consideran viable lo derivan a los bancos y cajas que participan en el programa, que en última instancia determinan la viabilidad del proyecto y deciden si otorgan o no la financiación.

En algunas ocasiones los microcréditos consisten en el anticipo por parte de una entidad financiera, de subvenciones concedidas por la administración a personas o grupos excluidos de los circuitos financieros.

Ventajas

Las personas físicas o jurídicas que tienen la posibilidad de acceder a este tipo de producto financiero, a igualdad de necesidades de financiación, gozan de considerables ventajas con respecto al resto de productos existentes en el mercado debido a sus características básicas, marcadas por la finalidad social de estos productos.

2.4. LEASING FINANCIERO

Definición

El leasing financiero es un contrato de arrendamiento financiero de un bien, con opción de compra del mismo al vencimiento del plazo pactado. Es una opción para las empresas que no cuentan con el capital de inversión necesario para adquirir un activo fijo que represente una fuerte inversión de dinero utilizándolo como un mecanismo de financiamiento alternativo e innovador frente a un simple crédito bancario.

La entidad crediticia es quien adquiere el bien que solicita el cliente y le cede su uso durante un determinado periodo de tiempo. En contraprestación el cliente paga una cuota periódica a dicha entidad arrendadora a modo de alquiler.

Es necesario distinguir entre el leasing financiero y el leasing operativo. Ambas figuras se diferencian por la propiedad del equipo. En el primer caso, la entidad financiera es la propietaria del bien, mientras que en el segundo el propietario es el fabricante del inmovilizado.

Ventajas

El leasing es una opción muy ventajosa para la financiación de bienes de equipo o inmuebles por los siguientes motivos:

Financiación total de la inversión: *ofrece una financiación de hasta el 100% del coste del bien. La empresa beneficiaria no necesita desembolsar en el momento de la adquisición la totalidad del valor del inmovilizado.*

Auto financiación del equipo: *las cuotas del Leasing se abonan con la rentabilidad que se obtiene de su utilización.*

Flexibilidad: la empresa beneficiaria del contrato de leasing puede adaptar la duración del contrato al periodo de vida útil del equipo, utilizándolo durante el periodo en que su productividad sea más elevada.

Evita la obsolescencia: en los modernos contratos de leasing se incluye la “cláusula de corrección al progreso” que permite a la empresa usuaria sustituir el equipo arrendado por otros más modernos antes de expirar el plazo contratado.

Fiscalidad: uno de los principales atractivos que ofrece el leasing es su fiscalidad, puesto que las cuotas periódicas pagadas a la empresa arrendadora se consideran como gastos de explotación y, por tanto, deducibles en el momento de calcular el beneficio del ejercicio.

Por otra parte, la empresa propietaria soporta la totalidad del IVA al adquirir el equipo, y aunque luego lo traslada mediante las cuotas a la empresa usuaria, ésta no se ve obligada a su desembolso inicial.

Se debe tener presente que el acuerdo entre ambas partes es irrevocable: el bien no puede ser devuelto a la compañía de leasing antes del plazo convenido.

2.5. RENTING

Definición

El renting es un contrato de alquiler de inmovilizado: maquinarias, vehículos, sistemas informáticos, etc. Su principal distintivo es que la propiedad del equipo continúa en manos de la entidad financiera o compañía especializada, que ha adquirido el bien y cede su uso al cliente a cambio de un alquiler o renta periódica.

Es un producto financiero a medio plazo, la duración de un contrato de renting oscila entre los dos y los cinco años, siendo función de la evolución tecnológica de los bienes arrendados.

Mientras que el Leasing - arrendamiento financiero - es un arrendamiento de bien mueble o inmueble con derecho a adquirirlo al final de contrato y se utiliza para financiar la adquisición de bienes afectos a la actividad, el Renting - o arrendamiento empresarial - es un alquiler de bien mueble en perfectas condiciones de uso durante la vigencia del contrato y es una figura pensada para la utilización de bienes de rápida obsolescencia técnica o de mantenimiento excesivamente especializado.

Ventajas

Las ventajas que una operación de renting de equipos proporciona a la empresa arrendataria son las siguientes:

Económicas: permite a la empresa arrendataria disfrutar del uso de un equipo sin tener que realizar una elevada inversión, al tiempo que le asegura su perfecto estado de funcionamiento y permite la rápida adaptación a la evolución tecnológica de los equipos. Por otra parte, el renting elimina costes ligados a reparaciones, mantenimiento, seguros, etc.

Contables: los equipos en renting no se incorporan al inmovilizado ni se reflejan en el balance de la empresa y su administración es muy sencilla. A efectos contables, el contrato de renting se contabiliza como un alquiler en la cuenta de gastos.

Fiscales: las cuotas de arrendamiento son totalmente deducibles fiscalmente y por otra parte no es preciso realizar o justificar amortización de equipo, puesto que esta faceta corresponde a la empresa propietaria.

2.6. FACTORING

Definición

Es una operación por medio de la que una empresa (cedente) realiza una cesión mercantil de su cartera de efectos de cobro por ventas a crédito a una tercera empresa o entidad bancaria (factor), que está especializada en realizar las gestiones de cobro y recobro al tiempo que asume los riesgos por insolvencia y adelanta los importes de las facturas a la empresa que la ha contratado. De esta manera se da cobertura mediante tres funciones: gestión, cobro de los créditos cedidos; garantía, asumiendo el riesgo de insolvencia del deudor cedido; y de financiación anticipando al empresario el importe de los créditos transmitidos y permitiendo la obtención de una liquidez inmediata.

Se denomina “sin recurso” cuando la entidad de factoring asume el riesgo de insolvencia de los deudores y “con recurso” cuando es el vendedor quien lo soporta.

Cuando el cliente y el proveedor son de distintos países, la operación se denomina **forfai-**

ting y se puede realizar en euros o en divisas, en función de si ambos países radican en la zona euro o no. *El forfaiting es una modalidad de financiación de exportaciones que consiste en el descuento sin recurso, por parte de una entidad financiera, de los derechos de cobro de una serie de efectos mercantiles que el exportador recibe para instrumentar el pago diferido de operaciones comerciales de compra/venta. Los instrumentos susceptibles de ser financiados son las letras y los pagarés, ambos con el aval de bancos de primera línea. El plazo admitido suele ser de entre 6 meses y 5 años.*

Ventajas

Se combina un sistema de cobro seguro para la empresa cedente al mismo tiempo que ofrece a sus clientes la posibilidad de aplazamientos del pago.

Se reducen de los riesgos financieros de la empresa cedente.

Se elimina el trabajo burocrático y de gestión de cobros, con lo que se descongestiona la administración de la empresa.

Al efectuar operaciones de factoring, la empresa cedente reduce el volumen de su cuenta de clientes a cobrar, con lo que se incrementa su solvencia.

Los gastos asociados a la operación son fiscalmente deducibles.

2.7. CONFIRMING

Definición

El confirming es una operación financiera por la cual la empresa denominada confirmadora se hace cargo del pago de las facturas que la empresa cliente tiene pendiente con sus proveedores, siempre y cuando el vencimiento del pago esté lo suficientemente diferido en el tiempo y la solvencia de la empresa cliente sea elevada.

Bajo estas condiciones, la empresa confirmadora puede adelantar el pago de las facturas a los proveedores previo descuento de una comisión que gira sobre el volumen total de la factura adelantada, de manera que los proveedores obtienen liquidez.

Posteriormente, en los plazos de vencimiento fijados, la entidad confirmadora descuenta los importes adelantados por pago a proveedores a la empresa cliente.

El proveedor decide si acepta o no las condiciones del anticipo ofertado por la entidad financiera y se lo comunica. En caso de aceptarlas el proveedor dispone de dos opciones: cobrar mediante una transferencia bancaria a una cuenta de su elección o bien abrir una cuen-

ta en el banco pagador donde una vez comunicada le será abonada la factura. En caso de que el proveedor no esté interesado en anticipar dicho cobro recibirá un pagaré con el vencimiento establecido en la factura.

El Confirming es realmente un **Factoring inverso**.

Ventajas

La operación de confirming conlleva ventajas tanto para la empresa cliente como para la empresa proveedora:

Ventajas para el cliente:

Mejoras en el sistema de pagos, se unifican los pagos, puesto que sólo se realiza un pago por cada vencimiento pactado a la empresa confirmadora y al mismo tiempo se eliminan las tareas de gestión administrativa de los pagos.

Mejoras en las previsiones de tesorería: la empresa mantiene la iniciativa de pago y dispone de información estadística sobre los pagos. Paralelamente puede planificar mejor sus necesidades de tesorería.

Mejoras en la gestión de los proveedores: se consolida el plazo habitual de pago o incluso se puede ampliar en base a las garantías de pago ofrecidas por la entidad confirmadora. También incorpora mejoras en la negociación con los proveedores facilitando un medio de financiación a un precio razonable.

Ventajas para el proveedor: Mayor agilidad en la gestión de facturas emitidas, ya que recibe notificaciones o confirmaciones detalladas sobre el estado de sus facturas reduciendo el trabajo administrativo.

Obtiene financiación al recibir una factura confirmada, además puede formalizar un contrato de cesión de créditos y financiar el cobro adelantado de las mismas, es decir, el proveedor obtiene una línea de crédito bancario a bajo coste.

2.8. ANTICIPO DE FACTURA

Definición

El anticipo de factura es una práctica financiera basada en la confianza existente entre la entidad bancaria y su cliente, en este caso una empresa. La empresa presenta a la entidad bancaria una factura emitida a un cliente con fecha de vencimiento futura y el banco adelanta el importe de la citada factura a la empresa que la ha presentado. A la fecha de vencimiento

to de la factura, la empresa recibe el pago del cliente y devuelve a la entidad financiera la cantidad adelantada.

Ventajas

Este producto financiero tiene como principal ventaja su rápida negociación ya que normalmente no se tiene que negociar con la entidad puesto que ésta ya conoce la capacidad de pago de los titulares de las facturas anticipadas y su bajo coste.

2.9. DESCUENTO COMERCIAL

Definición

El descuento comercial es una operación a través de la cual las entidades financieras anticipan a sus clientes el importe de los efectos comerciales, letras de cambio, pagarés, que han recibido de terceros como pago al realizar una operación comercial. La operación consiste en que la entidad financiera adelanta al acreedor (librador) que emite el efecto o al tenedor, el importe de un título de crédito no vencido, descontando los intereses que corresponden por el tiempo que media entre la fecha del anticipo y la fecha de vencimiento del crédito, las comisiones y demás gastos.

El descuento se suele articular, con frecuencia, a través de una póliza de crédito. Es una de las formas más habituales de financiación a corto plazo por parte de las PYMES. La operación de descuento consiste en el cobro anticipado por parte del emisor del derecho de cobro, del importe del mismo al que la entidad financiera que hace el descuento previamente le ha deducido las comisiones e intereses que le corresponden.

Pueden distinguirse dos modalidades, **descuento simple**, cuando se negocia con efectos individuales o **línea de descuento**, cuando la operación se formaliza en un contrato, y el descuento se realiza con la mayoría de los efectos generados y de forma habitual.

El límite de la línea de descuento se encuentra condicionado por el nivel de riesgo que la entidad va a asumir con la operación, y es la cuantía total en euros que se puede descontar al plazo máximo establecido, es decir, este límite va a calcularse en función del plazo medio de giro, de los días de crédito que concede la empresa a sus clientes y del porcentaje de esas ventas que no se realizan al contado sobre el total de las ventas.

Ventajas

Es un medio fundamental para financiar el capital circulante de las empresas puesto que evita la espera hasta la fecha de vencimiento de los efectos para obtener el importe de las ventas realizadas o el pago por los servicios prestados.

Se genera liquidez inmediatamente, aspecto que puede mejorar los flujos de tesorería.

Evita a la empresa costes administrativos por gestiones de cobro, ya que las realiza la entidad financiera.

2.10 PRÉSTAMOS PARTICIPATIVOS

Definición

Préstamos enfocados a sociedades, y que están a medio camino entre la financiación ordinaria, el clásico préstamo y la figura del socio capitalista pues la retribución del prestamista depende de la marcha de la empresa, computan como recursos propios dado su carácter subordinado y, en última instancia y no se piden garantías adicionales.

Se considerarán préstamos participativos aquéllos que tengan las siguientes características:

- a) La entidad prestamista (financiera, ente público, etc.) percibirá un interés variable que se determinará en función de la evolución de la actividad de la empresa prestataria. El criterio para determinar dicha evolución podrá ser: el beneficio neto, el volumen de negocio, el patrimonio total o cualquier otro que libremente acuerden las partes contratantes. Además, podrán acordar un interés fijo con independencia de la evolución de la actividad.
- b) Las partes contratantes podrán acordar una cláusula penalizadora para el caso de amortización anticipada. En todo caso, el prestatario sólo podrá amortizar anticipadamente el préstamo participativo si dicha amortización se compensa con una ampliación de igual cuantía de sus fondos propios y siempre que ésta no provenga de la actualización de activos.

Ventajas

Los préstamos participativos en orden a la prelación de créditos, se situarán después de los acreedores comunes.

Los préstamos participativos se considerarán patrimonio contable a los efectos de reducción de capital y liquidación de sociedades previstas en la legislación mercantil.

Los intereses devengados, tanto fijos como variables de un préstamo participativo, se considerarán partida deducible a efectos de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades del prestatario.

2.11. AYUDAS Y SUBVENCIONES

Definición

Se entiende por subvención toda contribución financiera o transferencia de fondos procedente de un gobierno u organismo público, estructurada mediante un programa público de subvenciones y que tiene como destino dotar de fondos al sector privado, en este caso las empresas, sin una devolución posterior del capital obtenido (subvención a fondo perdido) o a un coste muy bajo en comparación con otras alternativas de financiación.

En un sentido más amplio pueden considerarse subvenciones incluso los beneficios fiscales establecidos para determinadas actividades empresariales. En estos casos, más genéricos, se habla de **Ayudas**.

En general se pueden distinguir tres actuaciones del sector público en beneficio del sector privado consideradas como subvenciones:

Programas de transferencia directa de fondos desde el sector público y organismos oficiales a las empresas.

Infraestructuras y servicios de titularidad pública que el estado permite utilizar gratuitamente a los usuarios.

Políticas de reglamentación sobre impuestos, aranceles, medio ambiente, etc. que pese a no basarse en una transferencia de fondos, tienen como finalidad beneficiar a los sectores productivos.

Desde un punto de vista de la autoridad que concede las ayudas, éstas se clasifican en:

Ayudas Comunitarias: La Unión Europea destina cantidades importantes de su presupuesto en beneficio de las empresas. En colaboración con los Estados miembros, las autoridades europeas, establecen los objetivos a conseguir, las bases de los programas a establecer y el resto de elementos que configuran los órdenes de ayudas y subvenciones.

Ayudas Estatales: Las disposiciones emanan del Gobierno Central y se imputan a los Presupuestos Generales del Estado. Entre otras, destacan los apoyos de carácter sectorial, las subvenciones a la contratación laboral, los programas de fomento de la I+D+i y las actuaciones de promoción económica.

Ayudas de las Comunidades Autónomas: Son las que emanan de los diferentes Gobiernos Autonómicos. Tienen como finalidad complementar las ayudas estatales o suplirlas en determinadas áreas.

Ayudas locales: Son las que se desarrollan por parte de un Ente Comarcal o una Corporación Local.

Ventajas

Lógicamente las empresas que pueden beneficiarse de programas de ayudas y subvenciones tienen acceso a una financiación en condiciones inmejorables cuando se trata de ayudas a fondo perdido o muy ventajosas cuando el programa proporciona financiación a precios muy bajos, por debajo de los precios de mercado o a igualdad de tipos de interés con mejores condiciones en cuanto a plazos de amortización, periodos de carencia o garantías exigidas.

Lo mismo ocurre en los casos en los que las ayudas no son de carácter financiero sino de otro tipo de incentivos.

2.12. AVAL FINANCIERO

Definición

Por medio de la operación financiera de aval, una tercera persona o empresa, una entidad financiera o incluso un ente estatal (el avalista), garantiza el cumplimiento de las obligaciones de pago de la empresa (el avalado), que ha solicitado una operación de financiación a una entidad crediticia.

Ventajas

Posibilita a la empresa el acceso a financiación estable a largo plazo y en muchas ocasiones con condiciones preferenciales.

Afecta positivamente al riesgo crediticio que tiene asignada la empresa con lo que abre nuevas posibilidades de financiación.

Mejora el acceso a la financiación de empresas con problemas de garantías puesto que la concesión de un aval se basa en el estudio sobre la viabilidad de los proyectos que se van a financiar.

3. Otras alternativas de financiación

3.1. SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

Definición

Las sociedades de garantía recíproca son sociedades mercantiles cuyo objetivo es otorgar garantías personales, por aval o por cualquier otro medio admitido en derecho distinto del seguro de caución, a favor de sus socios para las operaciones de financiación que éstos realicen en las empresas de las que son titulares.

Su ámbito de actuación suele ser específico (por sectores o por Comunidades Autónomas) y surgen como respuesta a las dificultades que encuentran las PYMES para obtener financiación y su principal función es respaldar a sus socios cuando necesitan financiación y carecen de las garantías exigidas por las entidades financieras.

Su capital social está integrado por las aportaciones de los socios, será variable, entre una cifra mínima fijada en los estatutos y el triple de dicha cantidad. Está dividido en participaciones sociales de igual valor nominal, acumulables e indivisibles, que no tendrán la consideración de valores negociables ni podrán denominarse acciones. Está formada por socios partícipes, a cuyo favor podrá prestar garantía la sociedad y habrán de pertenecer al sector o sectores de actividad económica mencionados en los estatutos y al ámbito geográfico previamente delimitado; y socios protectores, que no podrán solicitar la garantía de la sociedad para sus operaciones y su participación.

Las Pymes se benefician, por tanto, puesto que a través de la SGR obtiene un aval ante la entidad crediticia, beneficiándose también esta última al proporcionar financiación sin riesgo. Como consecuencia de un menor riesgo para la entidad de crédito al operar a través de una SGR, se pueden obtener tipos de interés más bajos y plazos más largos lo que, lógicamente, se traduce en una mayor facilidad de acceso a la financiación para la Pyme.

Las SGR proporcionan una serie de **beneficios a las Pymes**, entre los que destacan los siguientes:

Facilitan el acceso a financiación a empresas a las que les resulta difícil por ellas mismas al no contar con las garantías habitualmente solicitadas por las entidades financieras.

Reducen los costes de financiación de las Pymes, al conseguirse tipos de interés más bajos y plazos mayores en las operaciones de financiación.

El criterio más importante para tomar la decisión de avalar por parte de las SGR es la viabilidad del proyecto que presenta la empresa.

Se obtiene un asesoramiento por parte de los técnicos de la SGR en lo que respecta, no solo a las posibilidades de obtención de financiación, sino también al propio proyecto que la empresa desea emprender.

Como consecuencia del estudio del riesgo que realizan los analistas de la SGR, no solo se toma la decisión de conceder o no el aval, sino que se proponen a la empresa las mejores alternativas de financiación atendiendo a la naturaleza del proyecto de inversión que se pretende acometer.

3.2. SOCIEDADES DE CAPITAL RIESGO

Definición

La figura del capital riesgo consiste en una inversión a largo plazo realizada por parte de la Sociedad de Capital Riesgo, de forma temporal y con participación minoritaria, en PYMES no financieras, que no cotizan en Bolsa y que aportan grandes posibilidades de crecimiento y rentabilidad. Esta inversión la realizan compañías especializadas que únicamente aportan financiación a la empresa.

El objetivo es que con la ayuda del capital de riesgo, la empresa aumente su valor y una vez madurada la inversión, el capitalista se retire obteniendo un beneficio.

El inversor de riesgo busca tomar participación en empresas que pertenezcan a sectores dinámicos de la economía, de los que se espera que tengan un crecimiento superior a la media. Una vez que el valor de la empresa se ha incrementado lo suficiente, los fondos de riesgo se retiran del negocio consolidando su rentabilidad.

Es una fuente de financiación muy interesante para las PYMES que se encuentran ya creadas y en fase de crecimiento, pero con dificultades para acceder a la financiación proporcionada por las entidades crediticias.

El Capital Riesgo puede obtenerse tanto en forma de deuda como de participación en el capital de la empresa, siendo esta última vía la más habitual puesto que permite a la SCR participar en los beneficios futuros de la empresa.

En el ámbito del capital riesgo, hay que diferenciar tres conceptos:

- **Sociedades de Capital Riesgo:** Las que corresponden con la definición anterior.
- **Fondos de Capital Riesgo:** Son patrimonios administrados por una sociedad gestora, con el mismo objeto que las sociedades de capital riesgo.
- **Sociedades Gestoras de Entidades de Capital Riesgo:** Son sociedades cuyo objeto social principal es la administración de Fondos de Capital Riesgo.

3.3. BUSINESS ANGELS

Definición

Los “business angels” son inversores individuales, con elevados conocimientos técnicos en determinados sectores y capacidad de inversión, que aportan su capital, sus conocimientos técnicos, su capacidad de gestión y su red de contactos para impulsar el desarrollo de proyectos empresariales que tienen alto potencial de crecimiento, a cambio de una rentabilidad a medio plazo.

En España, el concepto de Business Angel es todavía novedoso pero experimentará, previsiblemente, un aumento de su importancia en el futuro. De hecho, ya es habitual la existencia de estas figuras en prácticamente todas las Comunidades Autónomas.

Las inversiones que realizan los business angels pueden estar destinadas a emprendedores que quieren poner en marcha un proyecto empresarial y que necesitan un determinado capital del que no disponen. En este caso, se habla de **capital semilla**, puesto que se destina al inicio del proyecto empresarial.

Sin embargo, además de invertir en la creación de empresas, los business angels pueden invertir también en empresas ya en funcionamiento para su expansión y desarrollo. En este caso, al capital invertido se le denomina **capital de desarrollo** (“*venture capital*” para proyectos empresariales en etapas tempranas o “*private equity*” para empresas ya consolidadas). En ambos casos, el business angel, además del capital aporta conocimientos y red de contactos puesto que se implica en el crecimiento de la empresa y en la consecución de resultados.

4. Recursos de financiación estatales y autonómicos

4.1. RECURSOS ESTATALES

El Estado español, en su labor de apoyo al crecimiento y desarrollo económico del país impulsando y apoyando las inversiones productivas de las empresas españolas, dispone de diversas líneas de apoyo financiero que pone a disposición de los empresarios, normalmente por medio de acuerdos de colaboración con entidades privadas de crédito.

Se pueden distinguir tres ejes principales de apoyos financieros proporcionados por el Estado:

- Financiación mediante operaciones crediticias.
- Apoyo a los empresarios mediante avales y garantías.
- Programas de ayudas y subvenciones.

En función de los sectores productivos a los que van dirigidas las líneas de financiación y de los diferentes tipos de ayudas puestas a disposición de los empresarios españoles, son varios los organismos públicos, empresas estatales y entidades organizativas que se encargan de gestionarlos. Entre estas destacan las siguientes:

- Instituto de Crédito Oficial (ICO)
- Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)
- Empresa Nacional de Innovación (ENISA)
- AXIS Participaciones Empresariales, S.G.E.C.R.
- Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR)
- Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)
- Compañía Española de Reafianzamiento, S.A. (CERSA)
- Asociación Española de Capital Riesgo (ASCRI)
- Dirección General de Política de la PYME
- Instituto de la Juventud (INJUVE)
- Instituto de la Mujer

4.2. RECURSOS DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

De manera equivalente, al estar conformado el Estado Español por Comunidades Autónomas que cuentan con competencias propias en diversas materias y entre ellas la capacidad para apoyar financieramente a las empresas radicadas en sus propios territorios, cada una de ellas ponen a disposición de sus empresas los programas propios de ayudas y subvenciones a las mismas.

5. Recursos en la web

Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE)

www.ceoe.com

Consejo Superior de Cámaras de Comercio

www.camaras.org

Ministerio de Economía y Hacienda

www.mineco.es

Agencia Tributaria

www.aeat.es

Ministerio de Fomento

www.fomento.es

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

www.mityc.es

Ministerio de Trabajo e Inmigración

www.mtas.es

Dirección General de Política de la PYME

www.ipyme.org

Banco de España:

www.bde.es

Instituto de Crédito Oficial

www.ico.es

Instituto Español de Comercio Exterior

www.icex.es

Boletín Oficial del Estado

www.boe.es

AXIS Participaciones Empresariales

www.axispart.com

Empresa Nacional de Innovación (ENISA)

www.enisa.es

Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)

www.cdti.es

Compañía Española de Reafianzamiento, S.A. (CERSA)

www.reafianzamiento.es

Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR)

www.cesgar.es

Asociación Española de Capital Riesgo (ASCRI)

www.ascrí.org

Red Española de Business Angels

www.esban.com

Instituto de la Juventud (INJUVE)

www.injuve.mtas.es

Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios (CEAJE)

www.ceaje.com

Comunidad Valenciana

Generalitat Valenciana

www.gva.es

Instituto Valenciano de Finanzas

www.gva.es/ivf

Instituto Valenciano de la Exportación IVEX

www.ivex.es

Sociedad de Garantía Recíproca de la Comunidad Valenciana

www.sgr.es

Instituto de la Pequeña y Mediana Industria de la Generalitat Valenciana IMPIVA

www.impiva.es

Confederación de Organizaciones Empresariales de la Comunidad Valenciana

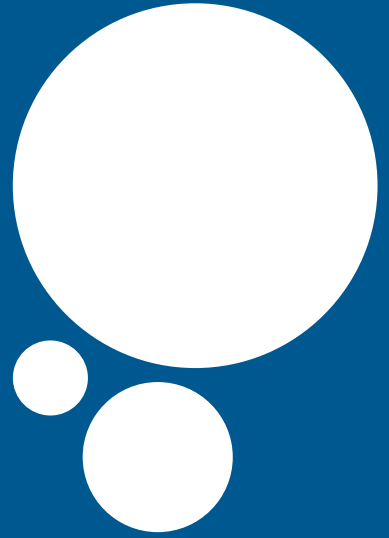
www.cierval.es

Confederación Empresarial de la Provincia de Alicante

www.coepa.es

Federación de Jóvenes Empresarios de la Provincia de Alicante

www.jovempa.org



BLOQUE II

Documentación a considerar
para solicitar financiación

6. Solicitud de financiación a una entidad de crédito

El presente bloque se enmarca en el conjunto de documentos que permiten al empresario de la pequeña y mediana empresas disponer de herramientas que le permitan una gestión eficiente en el campo de la financiación empresarial.

En concreto, se centra en cómo presentar un expediente documental a la hora de solicitar financiación a una entidad de crédito.

En este informe se plantea un doble objetivo, por un lado, recoger cuál debe ser la información mínima que debe incluirse en el expediente de solicitud, así como un objetivo didáctico donde el empresario sea capaz de conocer, entender y comprender la información contenida en dicho expediente.

Somos conscientes que una presentación adecuada de la documentación de la empresa ante una entidad de crédito no presupone la concesión de la financiación requerida, si bien es una buena carta de presentación e imagen, así como, evitar retrasos temporales ante los constantes requerimientos de información por parte de la entidad financiera, que en muchos casos pueden ser decisivos para la supervivencia de la empresa.

Por otro lado, el conocimiento exacto, por parte del empresario, de la información que está presentado, le reconocerá tomar una posición más firme en el proceso de negociación con la entidad de crédito, ya que le permitirá maximizar sus fortalezas y minimizar las debilidades.

Para la consecución de este doble objetivo, el trabajo se ha estructurado en dos partes claramente diferenciadas, una primera (Bloque II) donde se recoge y explica qué información mínima debe contener el expediente, para pasar a continuación a un caso real (Bloque III). Previamente, se hace un especial énfasis a la necesidad de que la información sea fiable y de calidad.

Esta información mínima se ha estructurado en información societaria, cuentas anuales, informe de gestión económico-financiero e información tributaria y garantías.

7. Calidad y fiabilidad de la información

Antes de proceder a la elaboración del expediente documental para su presentación ante una entidad financiera, procede tener en cuenta una serie de cuestiones o requisitos fundamentales para que el mismo llegue a buen fin. Requisitos que afectan tanto a aspectos cualitativos como cuantitativos de la información presentada.

La información contenida en el expediente debe ser:

- a) **Relevante.** La información contenida debe ser útil para la toma de decisiones económicas, es decir, cuando ayuda a evaluar sucesos pasados, presentes o futuros, o bien a confirmar o corregir evaluaciones realizadas anteriormente. En particular, para cumplir este requisito, se debe mostrar adecuadamente los riesgos a los que se enfrenta la empresa.
- b) **Fiable.** Neutralidad de la información y ausencia en la misma de errores materiales, es decir, está libre de sesgos y los usuarios pueden confiar en que es la imagen fiel de lo que pretenden representar. En la actualidad las entidades financieras disponen de instrumentos suficientes para contrastar la información presentada, desde organismos públicos como AEAT, Registro Mercantil, Administración Judicial, a bases de datos privadas como pueden ser ASNEF, eINFOFORMA, AXESORES, RAI, etc, que permiten evaluar la fiabilidad o veracidad de la documentación presentada.
- c) Una cualidad derivada de la fiabilidad es la **integridad**, que se alcanza cuando la información contiene, de forma completa, todos los datos que pueden influir en la toma de decisiones, sin ninguna omisión de información significativa.

Adicionalmente, la información financiera debe cumplir con las cualidades de comparabilidad y claridad.

- d) La **comparabilidad**, que debe extenderse tanto a la información de una empresa en el tiempo como a las diferentes empresas en el mismo momento y para el mismo periodo de tiempo, debe permitir contrastar la situación y rentabilidad de las empresas, e implica un tratamiento similar para las transacciones y demás sucesos económicos que se producen en circunstancias parecidas.
- e) Por su parte, la **claridad** implica que, sobre la base de un razonable conocimiento de las actividades económicas, la contabilidad y las finanzas empresariales, los usuarios de la información, mediante un examen diligente de la misma, puedan formarse juicios que les faciliten la toma de decisiones.

8. Las Cuentas Anuales

8.1. CONCEPTO Y COMPOSICIÓN

La culminación del desarrollo contable del ejercicio tiene su exponente en las cuentas anuales, verdadero instrumento transmisor de la información contable a los diferentes agentes económicos y sociales.

Las cuentas anuales constituyen el documento de síntesis de todo un proceso que se inició con la identificación de los hechos económicos con relevancia contable que fueron medidos y valorados conforme a unas reglas preestablecidas y comúnmente aceptadas, y registrados en atención al criterio de causa-efecto, para posteriormente ser clasificados, agrupados y representados.

Según expresa el Plan General de Contabilidad de Pymes, las cuentas anuales comprenden el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias, estado de cambios en el patrimonio neto y la memoria. Estos documentos forman una unidad y deben ser redactados con claridad, de forma que la información suministrada sea comprensible y útil para los usuarios al tomar sus decisiones económicas y mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa, de conformidad con las disposiciones legales.

El balance presenta la síntesis de las cuentas patrimoniales, reflejando la posición estática de un patrimonio en su componente de inversión y financiación, con referencia al cierre del ejercicio. Es decir, comprende de una parte, los bienes y derechos de la empresa y de otra, las obligaciones de pago y el patrimonio neto.

La cuenta de pérdidas y ganancias cuantifica la renta de la empresa y describe su formación a través de la debida separación y clasificación de los ingresos y los gastos del ejercicio que dan lugar al resultado de la empresa y distinguiendo los resultados de explotación de los que no lo sean.

El estado de cambios en el patrimonio neto contendrá todos los movimientos habidos en el patrimonio neto.

La memoria, finalmente, completa, amplía y comenta la información contenida en los otros documentos que integran las cuentas anuales.

8.2. FORMULACIÓN DE LAS CUENTAS ANUALES

En el proceso de formulación de las cuentas anuales se deberán cumplir los siguientes requisitos:

- Las cuentas anuales se elaborarán con una periodicidad de doce meses, salvo en los casos de constitución, modificación de la fecha de cierre del ejercicio social o disolución.
- El empresario o los administradores están obligados a formular, y son quienes responderán de su veracidad, en el plazo máximo de tres meses, a contar desde el cierre del ejercicio, las cuentas anuales, el informe de gestión y la propuesta de aplicación del resultado.
- Expresarán la fecha en que se hubieran formulado.
- Las cuentas anuales y el informe de gestión deberán ser firmadas por el empresario, por todos los socios ilimitadamente responsables por las deudas sociales, o por todos los administradores de la sociedad. Si faltara la firma de alguno de ellos se hará expresa indicación de la causa, en cada uno de los documentos en que falte.
- El balance, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio y la memoria deberán estar identificadas; indicándose de forma clara y en cada uno de dichos documentos su denominación, la empresa a la que corresponden y el ejercicio a que se refieren.
- Se elaborarán expresando sus valores en euros.
- En todo caso, deberán redactarse con claridad y mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa.

- **Elemento temporal** → Máximo tres meses desde el cierre del ejercicio.
- **Elemento personal** → Por los empresarios o administradores.
- **Requisitos** → Deben ser identificadas las cuentas anuales:
 - Denominación del documento
 - Empresa a la que corresponden
 - Ejercicio al que se refieren→ Deben expresar la fecha en que se hubieran formulado.
→ Deben ser firmadas por:
 - El empresario
 - En sociedades colectivas o comanditarias, por todos los socios ilimitadamente responsables de las deudas sociales
 - En sociedades anónimas o limitadas, por todos los administradores.
 - Sus valores deben expresarse en euros.

Hay que diferenciar la legalización de los libros oficiales de la formulación de las cuentas anuales. La legalización se realiza antes de que transcurran los cuatro meses siguientes a la fecha de cierre del ejercicio.

8.3. CUENTAS ANUALES PARA PYMES

Las cuentas anuales de las pymes serán elaboradas y presentadas por los sujetos contables, cualesquiera que sea su forma jurídica, individual o societaria, que apliquen el PGC para Pymes, es decir que reúnan los siguientes requisitos:

- Durante dos ejercicios consecutivos, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, al menos dos de las siguientes circunstancias:

REQUISITOS CUENTAS ANUALES PYMES

- | |
|---|
| a) Que el total de las partidas del activo no supere los 2.850.000 euros. |
| b) Que el importe neto de la cifra de negocio sea inferior a 5.750.000 euros. |
| c) Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no se superior a 50 trabajadores. |

- Adicionalmente, deberán cumplir con los siguientes requisitos:

REQUISITOS ADICIONALES CUENTAS ANUALES PYMES

- | |
|---|
| a) Que no hayan emitido valores admitidos a negociación en mercados regulados o sistemas multilaterales de negociación, de cualquier Estado miembro de la Unión Europea. |
| b) Que no forme parte de un grupo de sociedades que formule o debiera haber formulado cuentas anuales consolidadas. |
| c) Que su moneda funcional sea el euro. |
| d) Que no se trate de entidades financieras que capten fondos del público asumiendo obligaciones respecto a los mismos y a las entidades que asuman la gestión de las anteriores. |

- La opción que una empresa, incluida en el ámbito de aplicación del PGC de Pymes, ejerza de seguir este Plan o el PGC, deberá mantenerse de forma continuada, como mínimo, durante tres ejercicios, a no ser que, con anterioridad al transcurso de dicho plazo, la empresa pierda la facultad de aplicar el Plan General de Contabilidad de Pymes, conforme a lo establecido en los apartados anteriores.

Las entidades que realicen actividades no mercantiles que vengan obligadas por sus disposiciones específicas a aplicar alguna adaptación del PGC, podrán optar por aplicar los contenidos del PGC para Pymes si cumplen con los requisitos anteriores.

A continuación se recoge como se deben calcular las variables de referencia en los límites para poder presentar cuentas anuales para pymes.

- **IMPORTE NETO DE LA CIFRA ANUAL DE NEGOCIOS.**

El importe neto de la cifra anual de negocios se determina de la siguiente manera:

| IMPORTE NETO DE LA CIFRA ANUAL DE NEGOCIOS |
|--|
| + Ventas de productos correspondientes a la actividad ordinaria. |
| + Prestaciones de servicios correspondientes a la actividad ordinaria. |
| – Descuentos, bonificaciones y demás reducciones sobre ventas. |
| – Impuesto sobre el valor añadido. |
| – Impuesto relacionado con las ventas y prestaciones, que deban ser objeto de repercusión. |

- **NÚMERO MEDIO DE TRABAJADORES.**

Para la determinación del número medio de trabajadores se consideran todas aquellas personas que tengan o hayan tenido alguna relación laboral con la empresa durante el ejercicio, promediados según el tiempo durante el cual hayan prestado sus servicios.

En el caso de personas cuya relación laboral haya sido inferior al año, la forma de computar a efectos de número medio de trabajadores es promediando su permanencia en la empresa de la siguiente forma:

| | | |
|---|---|---|
| Promedio del Trabajador eventual | = | nº de días trabajados / nº días duración ejercicio económico |
|---|---|---|

El balance

El balance representa el producto terminado del proceso contable de un período de tiempo.

Desde un punto de vista jurídico, el balance representa, por un lado, los bienes y derechos a favor de la empresa en un momento dado de tiempo (activo), por otro, las obligaciones contraídas a esa fecha (pasivo), y como diferencia, el patrimonio neto perteneciente a los propietarios.

Desde el prisma económico, mucho más operativo para nuestros propósitos, el balance muestra las fuentes de financiación existentes en un momento dado, procedentes tanto de terceros ajenos a la empresa, como de los propietarios de la misma (pasivo y patrimonio neto) y la inversión o aplicación que se ha dado a esa financiación (activo).

El **activo** representa bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultantes de sucesos pasados, de los que se espera que la empresa obtenga beneficios o rendimientos económicos en el futuro.

Los activos deben reconocerse en el balance cuando sea probable la obtención a partir de los mismos de beneficios o rendimientos económicos para la empresa en el futuro, y siempre que se pueda valorar con fiabilidad. El reconocimiento contable de un activo implica también el reconocimiento simultáneo de un pasivo, la disminución de otro activo o el reconocimiento de un ingreso u otros incrementos del patrimonio neto.

El **pasivo** representa obligaciones actuales surgidas como consecuencia de sucesos pasados, para cuya extinción la empresa espera desprenderse de recursos que puedan producir beneficios o rendimientos económicos en el futuro. A estos efectos se entienden incluidas las provisiones.

Deberán reconocerse en el balance los pasivos cuando sea probable que, a su vencimiento, y para liquidar la obligación, deban entregarse o cederse recursos que incorporen beneficios o rendimientos económicos futuros y siempre que se puedan valorar con fiabilidad. El reconocimiento contable de un pasivo implica también el reconocimiento simultáneo de un activo, la disminución de otro pasivo o el reconocimiento de un gasto u otros decrementos del patrimonio neto.

El **patrimonio neto** constituye la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos. Incluye las aportaciones realizadas, ya sea en el momento de su constitución o en otros posteriores, por sus socios o propietarios, que no tengan la consideración de pasivos, así como los resultados acumulados u otras variaciones que les afecten.

El balance comprende, con la debida separación, el activo, el pasivo y el patrimonio neto de la empresa, agrupando, tanto los activos como de los pasivos, en dos grandes masas patrimoniales, **corrientes y no corrientes**.

| | |
|---------------------|--------------------------------|
| ACTIVO | PATRIMONIO NETO Y PASIVO |
| ACTIVO NO CORRIENTE | PATRIMONIO NETO |
| | PASIVO NO CORRIENTE |
| ACTIVO CORRIENTE | PASIVO CORRIENTE |
| TOTAL ACTIVO | TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO |

El **activo corriente** comprenderá:

- Los activos vinculados al ciclo normal de explotación, que la empresa espera vender, consumir o realizar en el transcurso del mismo. Con carácter general el ciclo normal de explotación no excederá de un año.
A estos efectos se entiende por ciclo normal de explotación, el periodo de tiempo que transcurre entre la adquisición de los activos que se incorporan al proceso productivo y la realización de los productos en forma de efectivo o equivalentes al efectivo.

Cuando ciclo normal de explotación de una empresa no resulte claramente identificable, se asumirá que es de un año.

- Los activos financieros clasificados como mantenidos para negociar, excepto los derivados financieros cuyo plazo de liquidación sea superior a un año.
- El efectivo y otros activos líquidos equivalentes, cuya utilización no esté restringida, para ser intercambiados o usados para cancelar un pasivo al menos dentro del año siguiente a la fecha de cierre del ejercicio.

Los demás elementos del activo se clasificarán como no corrientes.

El **pasivo corriente** comprenderá:

- Las obligaciones vinculadas al ciclo de explotación señalado en el apartado anterior que la empresa espera liquidar en el transcurso del mismo.
- Las obligaciones cuyo vencimiento u extinción se espera que se produzca en el corto plazo, es decir, en el plazo máximo de un año, contando a partir de la fecha de cierre del ejercicio; en particular, aquellas obligaciones para las cuales la empresa no disponga de un derecho incondicional a diferir su pago en dicho plazo. En consecuencia, los pasivos financieros no corrientes se reclasificarán en corrientes en la parte que corresponda.
- Los pasivos financieros clasificados como mantenidos para negociar, excepto los derivados financieros cuyo plazo de liquidación sea superior a un año.

Los demás elementos de pasivo se clasificarán como no corrientes.

El balance se estructura en agrupaciones representados por letras mayúsculas (A,B,...), a su vez cada agrupación, consta de varios epígrafes representados por números romanos (I,II,...). Cada epígrafe se divide en partidas representadas por números árabes (1,2,...), en incluso algunas partidas se pueden dividir en subpartidas representados por caracteres alfabéticos (a, b...).

La Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

La cuenta de pérdidas y ganancias recoge el resultado del ejercicio, formado por los ingresos y los gastos del mismo, excepto cuando proceda su imputación al patrimonio neto de acuerdo con lo previsto en las normas de registro y valoración.

Los **Ingresos**: son incrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de entradas o aumentos en el valor de los activos, o de disminución de los pasivos, siempre que no tengan su origen en aportaciones, monetarias o no, de los socios o propietarios.

El reconocimiento de un ingreso tiene lugar como consecuencia de un incremento de los recursos de la empresa, y siempre que su cuantía pueda determinarse con fiabilidad. Por lo tanto, conlleva el reconocimiento simultáneo o el incremento de un activo, o la desaparición o disminución de un pasivo y, en ocasiones, el reconocimiento de un gasto.

Los **Gastos**: son decrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de salidas o disminuciones en el valor de los activos, o de reconocimiento o aumento del valor de los pasivos, siempre que no tengan su origen en distribuciones, monetarias o no, a los socios o propietarios, en su condición de tales.

El reconocimiento de un gasto tiene lugar como consecuencia de una disminución de los recursos de la empresa, y siempre que su cuantía pueda valorarse o estimarse con fiabilidad. Por lo tanto, conlleva el reconocimiento simultáneo o el incremento de un pasivo, o la desaparición o disminución de un activo y, en ocasiones, el reconocimiento de un ingreso o de una partida de patrimonio neto.

Se registrarán en el periodo a que se refieren las cuentas anuales, los ingresos y gastos devengados en éste, estableciéndose en los casos en que sea pertinente, una correlación entre ambos, que en ningún caso puede llevar al registro de activos o pasivos que no satisfagan la definición de éstos.

La presentación de la cuenta de pérdidas y ganancias utiliza el formato de lista, diferenciando dos estratos, operaciones continuadas y operaciones interrumpidas.

Operaciones continuadas

- Explotación: Se recogen las compras y gastos relacionados con los ingresos y ventas de la actividad principal y accesoria de la empresa, así como los ingresos, ganancias, gastos y pérdidas de naturaleza extraordinaria. A la diferencia, se le denomina **resultados de explotación**.
- Financieros: Recogen todos los gastos de naturaleza financiera y los ingresos de la misma naturaleza. A la diferencia se le denomina **resultados financieros**.

Al agregar los resultados de explotación y los financieros obtenemos el **resultado antes de impuestos**. Deduciendo el impuesto sobre beneficios y otros impuestos se obtiene el **resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas**.

Operaciones interrumpidas

- Operaciones interrumpidas: Se recoge la diferencia entre los gastos y pérdidas, y ganancias e ingresos por operaciones interrumpidas, netos de impuestos. Esta diferencia se denomina **resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuesto**.

Al agregar los resultados operaciones continuadas e interrumpidas se obtiene el **resultado del ejercicio**.

La cuenta de resultados se estructura separando claramente las operaciones continuadas

y las interrumpidas representadas por las letras mayúsculas A y B respectivamente, a su vez cada uno se separa en varias agrupaciones representadas por números árabes (1,2,...). Cada agrupación se divide en partidas representadas por letras minúsculas (a,b,...). Por otro lado, cada uno de los resultados se gradúa con letras mayúsculas y números árabes (A.1, A.2,...).

El Estado de cambios en el patrimonio neto

El estado que muestra los cambios en el patrimonio neto, contendrá todos los movimientos habidos en el patrimonio neto, incluidos los procedentes de transacciones realizadas con los socios o propietarios de la empresa cuando actúen como tales. También informa de los ajustes al patrimonio neto debido a cambios en criterios contables y correcciones de errores.

La Memoria

La memoria completa, amplía y comenta la información contenida en el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias, y el estado de cambios en el patrimonio neto. La característica distintiva en relación al resto de cuentas anuales es que contiene información que no sigue la metodología de la partida doble, existiendo tanto información cuantitativa como cualitativa.

La memoria en las cuentas anuales para pymes consta de 13 notas aclaratorias, que a continuación se relacionan:

| MEMORIA DE PYMES |
|---|
| 1. Actividad de la empresa. |
| 2. Bases de presentación de las cuentas anuales. |
| 3. Aplicación de resultados. |
| 4. Normas de registro y valoración |
| 5. Inmovilizado material, intangible e inversiones inmobiliarias. |
| 6. Activos financieros. |
| 7. Pasivos financieros. |
| 8. Fondos propios. |
| 9. Situación fiscal. |
| 10. Ingresos y gastos. |
| 11. Subvenciones, donaciones y legados. |
| 12. Operaciones con partes vinculadas. |
| 13. Otra información. |

9. Informe de gestión económico-financiero

El análisis de la situación económico-financiera de la empresa pretende evaluar e interpretar la información de los estados contables de la empresa, mediante determinadas técnicas, con la finalidad de ofrecer un diagnóstico sobre su situación pasada, presente o futura, respecto de su posición de liquidez, equilibrio financiero, nivel de endeudamiento y rentabilidad.

Hay que considerar dos aspectos fundamentales a la hora de establecer el diagnóstico económico y financiero de una empresa. Por un lado, el aspecto dinámico, incluyendo varios periodos consecutivos para poder analizar tendencias y comportamientos (es conveniente analizar entre 3 y 5 años); y por otro, el aspecto comparado, al enfrentar los datos de la empresa con los de la competencia o los del sector para conocer el grado de adecuación de la empresa a su entorno competitivo más directo.

9.1. ESTRUCTURA DEL INFORME DE GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERO

A continuación se presentan las distintas tipologías de Diagnóstico Económico-Financiero de una empresa en función del objetivo o área específica a analizar:

- **ANÁLISIS ESTRUCTURAL.** Estudia la composición y estructura del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, sus interrelaciones, cambios o variaciones, tendencias, etc.
 - Análisis Estático del Balance
 - Análisis Estático de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias
 - Análisis dinámico

- **ANÁLISIS LIQUIDEZ.** Analiza las necesidades financieras de la empresa, centrando el estudio en la capacidad de hacer frente a las obligaciones de pago a corto plazo.
 - El capital corriente o Fondo de maniobra
 - Ratio de liquidez
 - Prueba ácida o acid-test
 - Ratio de tesorería
 - Equilibrio financiero
 - Rotación de clientes
 - Rotación de proveedores

- **ANÁLISIS DE SOLVENCIA.** Estudia la estructura de endeudamiento de la empresa y la capacidad de hacer frente a su devolución así como su coste.
 - Rotación Global de Activos
 - Ratio de Endeudamiento
 - Ratio de Calidad de la Deuda
 - Ratio de Calidad de la Deuda Financiera
 - Peso de los Recursos Permanentes
 - Ratio de Autonomía Financiera
 - Ratio de Gastos Financieros sobre Ventas
 - Ratio de Garantía a largo plazo
 - Capacidad de devolución de la deuda

- **ANÁLISIS ECONÓMICO y DE RENTABILIDADES.** Se centra en los resultados de la empresa, es decir, analiza la cuenta de pérdidas y ganancias. Son aspectos clásicos del análisis económico la rentabilidad, la productividad, el control de los gastos, la rentabilidad, etc.
 - Productividad
 - El margen de explotación
 - Contribución del personal a la Generación de Ventas
 - Cobertura del Gasto de Personal
 - Coste Medio del Personal
 - Productividad del personal
 - Productividad del gasto de personal
 - Rentabilidad Económica
 - Rentabilidad Financiera
 - Apalancamiento financiero

10. Información tributaria

En la presentación del expediente ante una entidad financiera no puede falta adjuntar la información tributaria de la empresa, fundamentalmente por dos motivos:

1. Es una garantía sobre la veracidad de la información económico-financiera presentada, al permitir conciliar los datos de las cuentas anuales con los tributarios, siendo estos últimos validados por un sistema de inspección administrativo de reconocido prestigio.
2. Amplia la información suministrada por las cuentas anuales.

La información tributaria no solo debe circunscribirse al ámbito de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), sino que debe ampliarse a otros organismos, cuyas cuantías son relevantes en la empresa como la Seguridad Social.

A continuación se relacionan los principales documentos tributarios vinculados en la administración de las empresas. Estos modelos se presentan en su mayor parte en formato telemático:

- Declaraciones Trimestrales a la AEAT
 - Modelo 110. IRPF. Retenciones e ingresos a cuenta sobre el trabajo, sobre determinadas actividades económicas, premios y determinadas imputaciones de renta.
 - Modelo 303. Impuesto del Valor Añadido (IVA)
 - Modelo 115. IRPF e Impuesto sobre Sociedades e Impuesto sobre la renta de no residentes (establecimientos permanentes). Retenciones e ingresos a cuenta sobre rendimientos procedentes del arrendamiento de inmuebles urbanos.
- Pagos a cuenta a la AEAT
 - Modelo 202. Impuesto sobre sociedades. Impuesto sobre la Renta de no residentes. Pago fraccionado
- Pagos mensuales a la Seguridad Social
 - Modelo TC2. Boletín de cotización a la Seguridad Social. Relación nominal de trabajadores.
 - Modelo TC1. Boletín de cotización a la Seguridad Social. Documento de ingreso
- Declaraciones Resúmenes Anuales
 - Modelo 190. Resumen anual de retenciones e ingresos a cuenta IRPF.
 - Modelo 390. Declaración-Resumen anual IVA.

- Modelo 180. Declaración anual retenciones arrendamientos
- Modelo 200. Declaración Impuesto Sociedades e IRPF no residentes
- Modelo 347. Declaración anual operaciones con terceras personas

Junto con los modelos obligatorios anteriores, resulta interesante adjuntar los siguientes documentos:

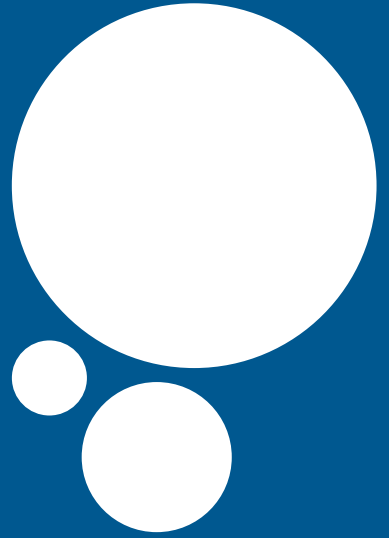
- Certificado de estar al corriente de las obligaciones tributarias
- Certificado de no tener pendiente ninguna reclamación por deudas ya vencidas con la Seguridad Social.

11. Información sobre garantías

Como norma general la entidad financiera solicitará en muchos casos un conjunto de garantías que aseguren la restitución del principal y los intereses, en el caso de impago de la deuda contraída por la empresa.

Estas garantías pueden extenderse desde los depósitos de tesorería a las existencias, pasando por las inversiones financieras de que disponga la empresa, hasta las propiedades tanto mobiliarias, inmobiliarias o intangibles. E incluso parte del patrimonio personal del empresario.

En el expediente se deberá adjuntarse la garantías que la empresa es capaz de ofrecer, debidamente justificado documentalmente, a través de escrituras de propiedad, títulos valor ya sea renta fija (letras, obligaciones, pagarés, etc...) o variable (acciones o participaciones), contratos de compra, etc...



BLOQUE III

Caso práctico

13. Información preliminar de la empresa

Ejemplo Práctico, S.L.

En este último bloque se facilitan los datos de una empresa ficticia, para que sobre los mismos pueda desarrollarse el análisis de la información y documentación empresarial que puede ser relevante para conocer la capacidad de financiación; además, si ésta tuviera que acudir al sistema crediticio, a solicitar financiación para mejorar las expectativas de éxito de su empresa, conocer igualmente de forma práctica los documentos que pueden facilitar la labor de negociación con las instituciones a las que se dirija en busca de estos fondos externos.

La empresa **EJEMPLO PRÁCTICO S.L.** es una sociedad mercantil constituida el 13 de enero de 2005, cuyo objeto social es el comercio al por mayor de productos de limpieza y droguería. El domicilio social está fijado en la Alicante, C/ Ejemplo Práctico nº 1.

El capital está constituido por 1.000 participaciones con un valor nominal de 58,10 euros cada una, todas de las mismas características. Las participaciones sociales de la sociedad mercantil **EJEMPLO PRÁCTICO S.L.** se encuentran distribuidas entre dos socios de la siguiente forma:

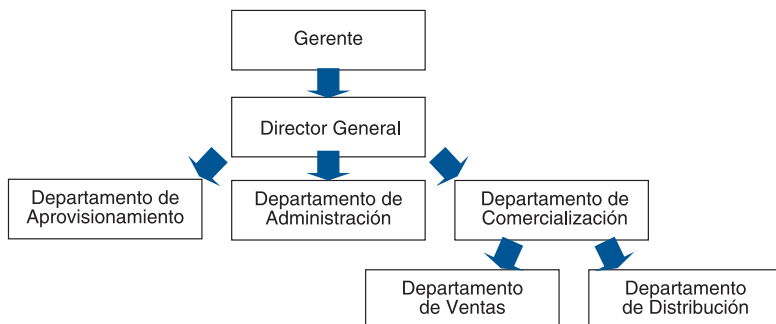
- D. Ejemplo Práctico 500 participaciones.
- D. Supuesto Práctico 500 participaciones.

Uno de los socios aporta capital y no tiene mayor vinculación con la empresa, mientras que el otro además trabaja en la misma.

El segmento de mercado al cual dirige la empresa su producto es fundamentalmente Restaurantes, Entidades de Servicio Sanitario, Centros de Educación, Comedores Escolares, Hoteles, Empresas de Limpieza y Lavandería, Administraciones Públicas y cualquier empresa en general. El mercado es 100% nacional, distribuyéndose geográficamente de la siguiente manera:

| Zona geográfica | Cuota de ventas |
|-----------------|-----------------|
| Alicante | 60% |
| Valencia | 10% |
| Murcia | 20% |
| Albacete | 10% |

El organigrama de la empresa es la que se muestra a continuación en el gráfico:



La relación de puestos de trabajo del personal de la empresa EJEMPLO PRÁCTICO S.L. es la siguiente:

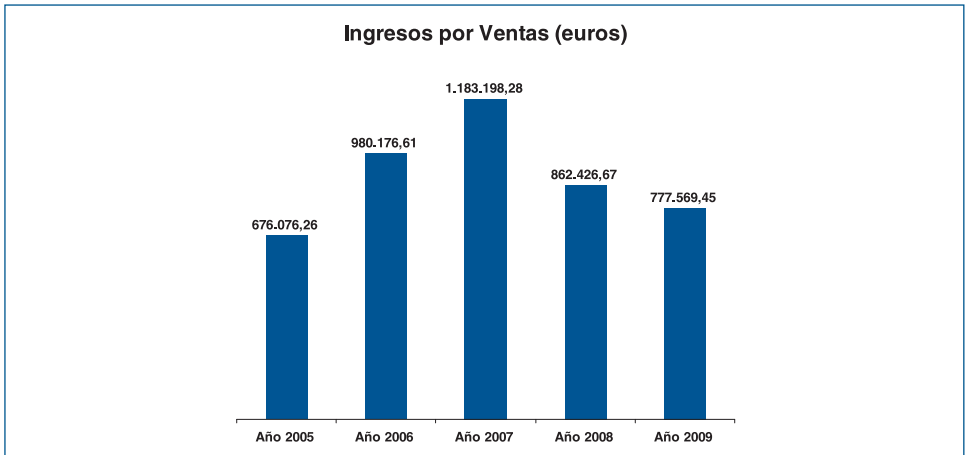
1. Cuenta con dos altos directivos, Gerente y Director General, que efectúan las tareas de gestión y administración de la sociedad.
2. El Departamento de Aprovisionamiento tiene un empleado, encargándose de las tareas de gestión, programación y planificación del almacén.
3. El Departamento de Administración cuenta con dos empleados que realizan las tareas relacionadas con la contabilidad, facturación, relación con clientes y proveedores, y gestión de cobros y pagos.
4. El Departamento de Comercialización cuenta con nueve empleados. Se encuentra dividido en dos departamentos: el Departamento de Ventas y el Departamento de Distribución, con, respectivamente, cinco y cuatro trabajadores. El Departamento de Ventas lo forman los agentes de venta quienes realizan la captación y venta con los clientes. Por su parte, los distribuidores efectúan el reparto de la mercancía vendida desde la empresa al cliente. Ambos departamento se encuentran dirigidos por un Director de Ventas y un Director de Distribución.

BLOQUE III: Caso práctico

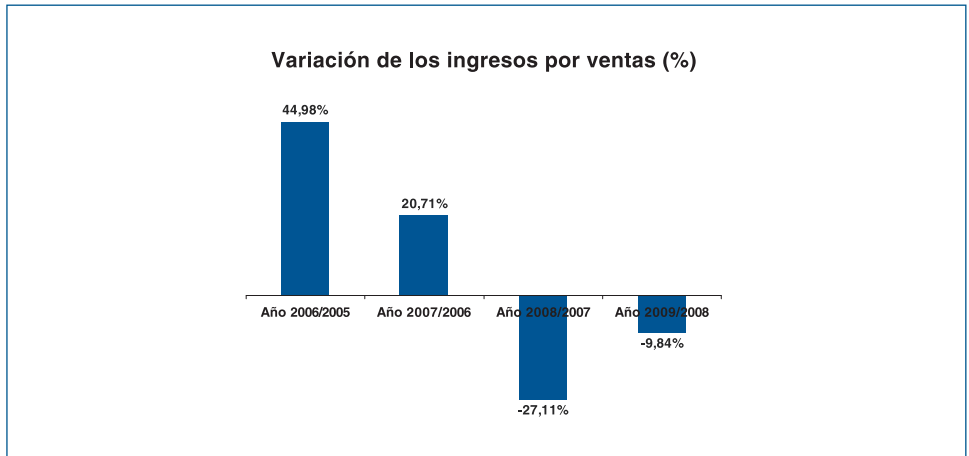
La evolución del número medio de trabajadores en la empresa por año es el que se muestra en la siguiente tabla:

| | 2005 | | | 2006 | | | 2007 | | | 2008 | | | 2009 | | |
|------------------------|------|---------|-------|------|---------|-------|------|---------|-------|------|---------|-------|------|---------|-------|
| | Fijo | No Fijo | Total | Fijo | No Fijo | Total | Fijo | No Fijo | Total | Fijo | No Fijo | Total | Fijo | No Fijo | Total |
| Directivos | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 0 | 2 |
| Administrativos | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 |
| Almacenista | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| Comerciales | 2 | 3 | 5 | 2 | 6 | 8 | 3 | 6 | 9 | 2 | 5 | 7 | 2 | 3 | 5 |
| Distribuidores | 0 | 3 | 3 | 0 | 5 | 5 | 1 | 5 | 6 | 0 | 5 | 5 | 0 | 4 | 4 |
| Total | 3 | 10 | 13 | 4 | 14 | 18 | 7 | 13 | 20 | 6 | 11 | 17 | 6 | 8 | 14 |

Los ingresos por ventas obtenidos desde la constitución de la sociedad en el ejercicio económico 2005, se sintetizan en el siguiente gráfico:



La variación porcentual de los ingresos por ventas de un ejercicio económico con respecto al siguiente se muestra en el siguiente gráfico:



13. Información societaria de la empresa

| | |
|--|--|
| Nombre: | Ejemplo Práctico S.L. |
| NIF: | B03487410 |
| Nombre Comercial: | EJEMPRA |
| Domicilio Social: | C/ Ejemplo Práctico, nº 1. 03001. Alicante. |
| Inscripción en el Registro Mercantil: | Tomo 3164. Folio 19. Hoja A65987. |
| Objeto Social: | Comercio al por mayor de porcelana, cristalería y productos de limpieza. |
| Accionistas/Socios: | D. Ejemplo Práctico y D. Supuesto Práctico |
| Presidente: | D. Ejemplo Práctico |
| Administradores: | D. Supuesto Práctico |
| Dirección Web: | www.ejempra.es |
| Teléfono/Fax: | 966 000 000 |
| Código CNAE 2009: | 4644. |
| Código IAE: | 614.2. Comercio al por mayor de productos de perfumería y droguería. |
| Código US SIC: | 512: Drugs, drug proprietaries and druggist's sundries. |
| Código NAICS 2007: | 424210. Drugs and druggists sundries merchant wholesalers |
| Importador/Exportador: | Ninguno. |
| Audidores: | No hay al no realizarse |
| Vinculaciones societarias: | Ninguna |
| Situaciones especiales: | Ninguna |

Esta información deberá ir acompañada de los documentos legales correspondientes como, las escrituras de constitución, estatutos y sus modificaciones, nombramientos, etc...

14. Datos contables e Informe de gestión económico-financiero

Análisis estructural

| BALANCE | 2009 | % ACTIVO | 2008 | % ACTIVO | 2009/2008 |
|---------------------------------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|------------------|
| ACTIVO NO CORRIENTE | 34.142 | 8,39% | 37.386 | 10,92% | -8,68% |
| Inmovilizado Intangible | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% | |
| Inmovilizado material | 34.142 | 8,39% | 37.386 | 10,92% | -8,68% |
| Otros activos no corrientes | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% | |
| ACTIVO CORRIENTE | 372.735 | 91,61% | 304.934 | 89,08% | 22,23% |
| Existencias | 72.536 | 17,83% | 66.975 | 19,56% | 8,30% |
| Clientes | 294.405 | 72,36% | 232.354 | 67,88% | 26,71% |
| Otros deudores | 0 | 0,00% | 600 | 0,18% | -100,00% |
| Tesorería | 5.795 | 1,42% | 5.005 | 1,46% | 15,77% |
| TOTAL ACTIVO | 406.877 | 100,00% | 342.320 | 100,00% | 18,86% |
| PATRIMONIO NETO | 107.638 | 26,45% | 91.878 | 26,84% | 17,15% |
| Capital 58.100 | 14,28% | 58.100 | 16,97% | 0,00% | |
| Otros fondos propios | 49.538 | 12,18% | 33.778 | 9,87% | 46,66% |
| PASIVO NO CORRIENTE | 17.545 | 4,31% | 13.319 | 3,89% | 31,72% |
| Deudas a L/P | 10.426 | 2,56% | 878 | 0,26% | 1087,54% |
| Otros pasivos no corrientes | 7.119 | 1,75% | 12.442 | 3,63% | -42,78% |
| PASIVO CORRIENTE | 281.694 | 69,23% | 237.123 | 69,27% | 18,80% |
| Deudas a C/P | 79.034 | 19,42% | 46.792 | 13,67% | 68,90% |
| Acreedores comerciales | 179.004 | 43,99% | 165.405 | 48,32% | 8,22% |
| Otros pasivos corrientes | 23.656 | 5,81% | 24.925 | 7,28% | -5,09% |
| TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO | 406.877 | 100,00% | 342.320 | 100,00% | 18,86% |

BLOQUE III: Caso práctico

| CUENTA PERDIDAS Y GANANCIAS | 2009 | %INCV | 2008 | %INCV | 2009/2008 |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|------------------|
| Importe neto de Cifra de Ventas | 777.569 | 100,00% | 862.427 | 100,00% | -9,84% |
| Otros ingresos de explotación | 0 | 0,00% | 0 | 0,00% | |
| Aprovisionamiento | 416.778 | 53,60% | 400.298 | 46,42% | 4,12% |
| Gastos de personal | 262.156 | 33,71% | 346.872 | 40,22% | -24,42% |
| Dotaciones para amortiz. de inmovil. | 12.917 | 1,66% | 13.408 | 1,55% | -3,67% |
| Otros gastos de explotación | 67.160 | 8,64% | 73.169 | 8,48% | -8,21% |
| Resultados excepcionales | 4.138 | 0,53% | 0 | 0,00% | |
| Resultado Explotación | 22.697 | 2,92% | 28.678 | 3,33% | -20,86% |
| Ingresos financieros | 161 | 0,02% | 567 | 0,07% | -71,64% |
| Gastos financieros y gastos asimilados | 1.844 | 0,24% | 1.738 | 0,20% | 6,08% |
| Resultado financiero | -1.683 | -0,22% | -1.171 | -0,14% | 43,75% |
| Resultados antes de Impuestos | 21.014 | 2,70% | 27.508 | 3,19% | -23,61% |
| Impuestos sobre sociedades | 5.253 | 0,68% | 6.877 | 0,80% | -23,61% |
| Resultado del Ejercicio | 15.760 | 2,03% | 20.631 | 2,39% | -23,61% |
| Número Trabajadores | 14 | | 171 | | |

Análisis de liquidez y análisis de solvencia

| LIQUIDEZ | 2009 | 2008 |
|--|-------------|-------------|
| Capital corriente (AC-PC) | 91.041,06 | 67.811,18 |
| Ratio liquidez AC/PC | 1,32 | 1,29 |
| Prueba-ácida (AC-EXT.)/PC | 1,07 | 1,00 |
| Ratio tesorería tesorería/PC | 0,02 | 0,02 |
| Equilibrio financiero CC/A | 0,22 | 0,20 |
| Rotación clientes | 2,95 | |
| Plazo clientes (días) | 121,94 | |
| Rotación proveedores | 2,45 | |
| Plazo proveedores (días) | 146,79 | |
| SOLVENCIA | 2009 | 2008 |
| Rotación de activos (INCN/ACTIVO) | 1,91 | 2,52 |
| Ratio de endeudamiento (P/PN+P) | 0,74 | 0,73 |
| Ratio calidad de la deuda (Pnc/P) | 0,06 | 0,05 |
| Ratio calidad de la deuda Fin. (Deuda fin./P) | 0,32 | 0,24 |
| Peso recursos permanentes (FP+PF/P) | 0,31 | 0,31 |
| Ratio de autonomía financiera (PN/PN+P) | 0,26 | 0,27 |
| Cap. devolución préstamos (Re+Amort.) / Pasivo | 0,10 | 0,14 |
| Gastos financieros / Ventas | 0,0024 | 0,0020 |
| Ratio de garantía (Activo / Pasivo) | 1,36 | 1,37 |

Análisis económico y de rentabilidades

ANÁLISIS ECONÓMICO

| Margen explotación (RAII / INCN) | 0,02 | 0,03 |
|---|-------------|-------------|
| Valor añadido | 293.792 | 389.527 |
| Valor añadido / INCN | 37,78% | 45,17% |
| Productividad de la actividad Ingresos / Gastos | 1,02 | 1,03 |
| Gastos personal / Trabajadores | 18.725,42 | 20.404,26 |
| Ventas / N° trabajadores (miles) | 55.540,68 | 50.730,99 |
| Gastos de personal / Ventas | 0,34 | 0,40 |
| Valor añadido/N° trabajadores (miles) | 20.985,15 | 22.913,32 |
| Valor añadido / Gastos personal | 1,12 | 1,12 |
| RENTABILIDADES | 2008 | 2009 |
| Rentabilidad económica (RE) | 0,05 | 0,09 |
| Rentabilidad financiera (RF) | 0,15 | 0,22 |
| Apalancamiento financiero (RF/RE) | 3,18 | 2,63 |

15. Fortalezas de la empresa según la información disponible

De la información obtenida en el informe de gestión económico-financiero de la empresa EJEMPLO PRÁCTICO S.L. se pueden extraer las siguientes conclusiones:

- La empresa presenta una posición de liquidez adecuada y estable en el tiempo.
- Eficiente gestión de los plazos de pago a proveedores ya que le permite financiar a sus clientes.
- Nivel de endeudamiento total, en principio un poco elevado, si bien, solo el 30% del mismo es deuda financiera.
- La mayor parte de la financiación externa son créditos de provisión (acreedores comerciales) que no implican costes financieros y tienen una renovación inmediata. Este elevado saldo tiene su origen en los elevados plazos de pago a los acreedores comerciales.
- Los gastos financieros apenas implican el 2% del importe neto de la cifra de ventas.
- La autonomía financiera se encuentra dentro de los márgenes establecidos como adecuados, al igual que la capacidad de devolver la deuda.
- Ofrece suficientes garantías con sus activos, para cubrir las deudas contraídas y recogidas en el pasivo.
- Eficiente ajuste del personal, tanto en número como en coste medio, ante la caída de las ventas.
- Aumento de la productividad del personal en la consecución de las ventas.
- Pese a la reducción de las ventas, mantenimiento de una rentabilidad de la empresa razonable (5%), y significativa en relación a la rentabilidad financiera (15%).
- Esta rentabilidad económica frente al coste medio de la deuda permite que desde un punto de vista económico, le resulte a la empresa interesante endeudarse (Apalancamiento Financiero 3,18).

16. Cuentas anuales e información tributaria

El empresario además de la información anterior dispone de otros documentos de naturaleza contable y tributaria que le van a ayudar en esta labor de búsqueda y negociación de la financiación externa; en este caso y dependiendo de las diversas obligaciones formales que presente el titular de la actividad empresarial (la empresa “EJEMPLO PRÁCTICO S.L.” es una sociedad de responsabilidad limitada) se puede contar con los siguientes documentos, los cuales se encuentran debidamente cumplimentados siguiendo con el caso práctico anterior en las oficinas de COEPA:

Cuentas anuales e información tributaria

1. Ejemplo de Carpeta de Cuentas Anuales
2. Ejemplo de datos generales de identificación de la empresa
3. Ejemplo de Balance para pymes
4. Ejemplo de Cuenta de Pérdidas y ganancias para pymes
5. Ejemplo de Estado de cambios en el patrimonio neto para pymes
6. Ejemplo de Información medioambiental para pymes
7. Ejemplo de Memoria para pymes
8. Ejemplo de Solicitud de presentación de Cuentas anuales
9. Ejemplo de Certificación de Huella digital
10. Ejemplo de Certificación del Acuerdo de la Junta
11. Ejemplo de Acuse de recibo de presentación telemática
12. Ejemplo de Certificado de Depósito de las cuentas anuales

Información tributaria: presentación trimestral de declaraciones

1. Ejemplo del Modelo 110 IRPF
2. Ejemplo del Modelo 303 IVA
3. Ejemplo del Modelo 115 IRPF / IS

Información tributaria: Modelos fiscales. Pagos a cuenta

1. Ejemplo del Modelo 202. IS

Información tributaria: Seguridad Social. Pagos Mensuales

1. Ejemplo del Modelo TC2
2. Ejemplo del Modelo TC1

Información tributaria: Declaraciones resúmenes anuales

1. Ejemplo del Modelo 190 Resumen anual retenciones
2. Ejemplo de respuesta correcta telemática del Mod. 190
3. Ejemplo del Modelo 390 Resumen anual IVA
4. Ejemplo de respuesta correcta telemática del Mod. 390
5. Ejemplo del Modelo 180 Declaración anual retenciones arrendamientos
6. Ejemplo de respuesta correcta telemática del Mod. 180
7. Ejemplo del Modelo 200 Declaración anual IS / IRPF
8. Ejemplo de respuesta correcta telemática del Mod. 200
9. Ejemplo del Modelo 347 Declaración anual operaciones con terceras personas
10. Ejemplo de respuesta correcta telemática del Mod. 347

Otra información

1. Ejemplo de Certificado de estar al corriente de obligaciones tributarias
2. Ejemplo de Certificado de no tener deudas con la Seguridad Social

