

JOSÉ ANTONIO ALMOGUERA

MANUAL PRÁCTICO DEL EMPRENDEDOR

CONCEPTOS ESENCIALES PARA GESTIONAR TU EMPRESA

Emprendedores

Manual Práctico del Emprendedor
José Antonio Almoguera San Martín
(copyright) José Antonio Almoguera y Revista Emprendedores

ISBN: 978-84-613-1960-2
Depósito Legal: M-19756-2009

Megaconsulting, S.L.
Lope de Rueda, 24 - 5º Izq.
28009 Madrid

Emprendedores
Cardenal Herrera Oria, nº3
28034 Madrid

Portada: Jaime Ivars

MANUAL PRÁCTICO DEL EMPRENDEDOR

Conceptos esenciales para
gestionar tu empresa

José Antonio Almoguera



ÍNDICE

DICCIONARIO DE EMPRENDEDORES	18
ACTIVIDAD ECONÓMICA	18
ACTIVIDAD EMPRESARIAL	19
ACTIVIDAD PROFESIONAL	20
ACTIVO	21
ACTIVO CORRIENTE	22
ACTIVO NO CORRIENTE O INMOVILIZADO	24
ACTIVOS DE RENTA FIJA	26
AMORTIZACION	27
ANÁLISIS DAFO	28
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	29
ANÁLISIS DEL MERCADO	30
APLAZAMIENTO Y FRACCIONAMIENTO DEL PAGO	31
BALANCE	32
BASES DE COTIZACIÓN	34
BASES MÍNIMAS Y MÁXIMA DE COTIZACIÓN	36
BIEN DE INVERSIÓN	37
BIENES COMPLEMENTARIOS	38
BIENES SUSTITUTIVOS	39
COMUNICACIÓN EN LA VENTA	39
COMUNIDAD DE BIENES	40
CONFIRMING	41
CONTRATO DE TRABAJO	41
CONTROL PRESUPUESTARIO	42
COSTES DE PRODUCCIÓN	44
CUADRO DE FINANCIACIÓN	48
DECLARACIÓN OPERACIONES CON TERCEROS	50

DEMANDA	51
DEPÓSITOS BANCARIOS	53
DESAFECTACIÓN DE BIENES	54
ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN COMERCIAL	55
ENTIDAD DE ACCIDENTE DE TRABAJO Y ENFERMEDAD PROFESIONAL	56
EQUILIBRIO DEL CONSUMIDOR	58
ERRORES EN LA NEGOCIACIÓN	61
ESTIMACIÓN INDIRECTA	61
ESTIMACIÓN OBJETIVA	62
ETAPAS DE LA COMERCIALIZACIÓN	64
FACTORING	64
FACTURAS	64
FOGASA	66
HORAS EXTRAORDINARIAS	67
IMPUESTO SOBRE ACTIVIDADES ECONÓMICAS	68
IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS	69
IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES	70
INCAPACIDAD PERMANENTE	71
INCAPACIDAD TEMPORAL	73
INFLACIÓN	74
JUBILACIÓN	76
LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO	77
LEYES INMUTABLES DEL MARKETING	78
MAILING	79
MARKETING DIRECTO	81
MARKETING ESTRATÉGICO	83
MINIMIZACIÓN DE COSTES	83
OFERTA	84
OFERTA MONETARIA	87
ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS	88

PAGARÉ	89
PASIVO	90
PERCEPCIONES NO SALARIALES	91
PLAN FINANCIERO Y SUS PREVISIONES	92
PLAN DE MARKETING	93
PLAN DE PRODUCCIÓN Y COMPRAS	94
POST-VENTA	96
PRECIO	96
PREVISIÓN DE VENTAS	98
PUBLICIDAD	99
PUNTO MUERTO O UMBRAL DE RENTABILIDAD	100
RATIOS DE ESTRUCTURA	101
RATIOS DE LIQUIDEZ	103
RATIOS DE SOLVENCIA	103
RATIOS DE TESORERÍA	104
RECARGO DE EQUIVALENCIA	105
RENTA FIJA PRIVADA	106
RENTING	106
SEGMENTACIÓN DE CLIENTES	107
SOCIEDAD ANÓNIMA	108
SOCIEDAD COLECTIVA	111
SOCIEDAD COOPERATIVA	112
SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	112
SOCIEDAD LABORAL	113
SOCIEDAD UNIPERSONAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	115
TELEMARKETING	115
TESORERÍA	116
UNIÓN TEMPORAL DE EMPRESAS	117
GLOSARIO DE TÉRMINOS FINANCIEROS	119
PÁGINAS WEB DE INTERÉS	145



ÍNDICE POR MATERIAS

■ **COMERCIALIZACIÓN**

COMUNICACIÓN EN LA VENTA	39
ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN	55
ERRORES EN LA NEGOCIACIÓN	61
ETAPAS DE LA COMERCIALIZACIÓN	64
POST-VENTA	96
SEGMENTACIÓN DE CLIENTES	107

■ **CONTABILIDAD**

ACTIVO	21
ACTIVO CORRIENTE	22
ACTIVO NO CORRIENTE	24
AMORTIZACIÓN	27
BALANCE	32
PASIVO	90
PUNTO MUERTO O UMBRAL DE RENTABILIDAD	100
RATIOS DE ESTRUCTURA	101
RATIOS DE LIQUIDEZ	103
RATIOS DE SOLVENCIA	103
RATIOS DE TESORERÍA	104
TESORERÍA	116

■ ECONOMÍA

BIENES COMPLEMENTARIOS	38
BIENES SUSTITUTIVOS	39
COSTES DE PRODUCCIÓN	44
DEMANDA	51
EQUILIBRIO DEL CONSUMIDOR	58
INFLACIÓN	74
MINIMIZACIÓN DE COSTES	83
OFERTA	84
OFERTA MONETARIA	87
PRECIO	96

■ FINANCIERO

ACTIVOS DE RENTA FIJA	26
CONFIRMING	41
CONTROL PRESUPUESTARIO	42
CUADRO DE FINANCIACIÓN	48
DEPÓSITOS BANCARIOS	53
FACTORING	64
LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO	77
PAGARÉ	89
PLAN FINANCIERO Y SUS PREVISIONES	92
RENTA FIJA PRIVADA	106
RENTING	106

■ FISCAL

ACTIVIDAD ECONÓMICA.....	18
ACTIVIDAD EMPRESARIAL	19
ACTIVIDAD PROFESIONAL	20
BIEN DE INVERSIÓN	37
DECLARACIÓN OPERACIONES CON TERCEROS.....	50
DESAFECTACIÓN DE BIENES.....	54
ESTIMACIÓN INDIRECTA	61
ESTIMACIÓN OBJETIVA	62
FACTURAS	64
IMPUESTO SOBRE ACTIVIDADES ECONÓMICAS.....	68
IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS	69
IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES.....	70
RECARGO DE EQUIVALENCIA.....	105

■ LABORAL

APLAZAMIENTO Y FRACCIONAMIENTO DEL PAGO	31
BASES DE COTIZACIÓN	34
BASES MÍNIMAS Y MÁXIMA DE COTIZACIÓN	36
CONTRATO DE TRABAJO	41
ENTIDAD DE ACCIDENTE DE TRABAJO Y ENFERMEDAD PROFESIONAL	56
FOGASA	66
HORAS EXTRAORDINARIAS	67

INCAPACIDAD PERMANENTE	71
INCAPACIDAD TEMPORAL	73
JUBILACIÓN	76
PERCEPCIONES NO SALARIALES	91

■ **MARKETING**

ANÁLISIS DAFO.....	28
LEYES INMUTABLES DEL MARKETING	78
MAILING	79
MARKETING DIRECTO	81
MARKETING ESTRATÉGICO	83
PUBLICIDAD	99
TELEMARKETING.....	115

■ **MERCANTIL**

COMUNIDAD DE BIENES	40
SOCIEDAD ANÓNIMA	108
SOCIEDAD COLECTIVA.....	110
SOCIEDAD COOPERATIVA	112
SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.....	112
SOCIEDAD LABORAL	113
SOCIEDAD UNIPERSONAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	115
UNIÓN TEMPORAL DE EMPRESAS.....	117

■ PLAN DE NEGOCIO

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	29
ANÁLISIS DEL MERCADO	30
ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS	88
PLAN DE MARKETING	93
PLAN DE PRODUCCIÓN Y COMPRAS	94
PREVISIÓN DE VENTAS	98



PRÓLOGO

La mayoría de las personas que se lanzan a emprender en España son especialistas en una actividad determinada y concreta, pero no necesariamente son expertos en gestión empresarial. Esta situación suele generar a la larga importantes dificultades en el día a día de la compañía: el promotor es quien debe tomar las decisiones de la empresa por mucho que tenga asesores y subcontrate servicios. Conocer de forma práctica los conceptos esenciales de la gestión es una obligación para el buen funcionamiento de una compañía de cualquier dimensión.

Además, para quienes montan empresas teniendo conocimientos en Economía siempre es necesario un reciclaje de los conocimientos, visto lo cambiante que es el mercado y el marco empresarial.

Este libro trata de dar respuesta a estas necesidades. Recoge los conceptos esenciales que necesita conocer un futuro emprendedor o un gestor actual de pequeñas y medianas empresas. Tiene un enfoque didáctico, actual y sobre todo práctico.

El libro consta de dos partes perfectamente definidas. La primera en la que los términos se desarrollan de una forma amplia para que sirvan como formación práctica del empresario/emprendedor. La segunda es un glosario que incluye diversos términos de forma más resumida y que sirve como base de consulta.

Se ha realizado un desarrollo global práctico que pueda ayudar en la formación empresarial mejorando las expectativas empresariales.

Confiamos en que este libro sea una muy útil herramienta.

José A. Almoguera
Gerente de MEGACONSULTING



DICCIONARIO DE EMPRENDEDORES

Actividad Económica

Se consideran actividades económicas cualesquiera de carácter empresarial, profesional o artístico, siempre que supongan la ordenación por cuenta propia de medios de producción o recursos humanos, o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes y servicios.

La prueba del ejercicio de una actividad económica puede ser realizada por cualquier medio admitido en derecho, en particular por los previstos en el Código de Comercio artículo 3 (anuncios, carteles, rótulos...) correspondiendo la carga de la prueba, en todo caso a la Administración Tributaria.

El contenido de las actividades gravadas se encuentra recogido en las Tarifas del Impuesto de Actividades Económicas.

De la propia instrucción se derivan diferentes clasificaciones que, por un lado, dividen en sectores las actividades empresariales, profesionales y artísticas y, por otro, definen expresamente algunos conceptos específicos de la actividad.

Con la entrada en vigor de la nueva ley general Tributaria se produce un nuevo problema en el concepto de actividad económica, apareciendo un nuevo concepto de actividad económica principal y el problema en cuanto a la responsabilidad.

El punto que presenta más dudas es el relativo a la “actividad económica principal”, puesto que las demás contrataciones que no tengan relación con dicha actividad, no entrarían dentro de este supuesto de responsabilidad.

La Dirección General de Tributos, en su Resolución aporta su interpretación, cuyo tenor literal es el siguiente:

“...el concepto “actividad económica principal” del artículo 43.1.f) de la Ley General Tributaria ha de ser analizado de manera singular en cada supuesto en el que eventualmente sea de aplicación el citado precepto, debiendo utilizarse en su definición los conceptos de actividad propia e indispensable, sin que pueda excluirse a priori, con carácter general, que dentro de dicho concepto de “actividad económica principal” se incorporen las de carácter complementario a las que integran el ciclo productivo.”

También entra la Dirección General de Tributos en la necesidad de analizar el concepto de objeto social, el cual podrá ayudar a determinar cuál es realmente la actividad económica principal de la sociedad.

Por tanto, será necesario estudiar cada caso, a fin de llegar a la conclusión de que la obra o servicio que se contrate o subcontrate tenga un carácter tal que pueda ser considerado como indispensable para el ciclo productivo, pudiéndose incluir, algunas veces, los servicios de carácter complementario.

Actividad Empresarial

La que realizan aquellas personas mediante el empleo conjunto del trabajo personal y del capital, o de uno solo de estos factores, que suponga por parte de estas la ordenación por cuenta propia de los medios de producción y de los recursos humanos o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios.

La actividad empresarial es la desarrollada por las empresas -unidades organizativas de producción sometidas a un plan director concebido por el empresario-. Las empresas pueden ser de muy diversos tipos, tamaños y dedicarse a distintas actividades, muchas de ellas tienen en común, la adquisición de productos en el mercado (inputs), que combinan y transforman para obtener un producto (output), que posteriormente devuelven al mercado para su venta.

A efectos del Impuesto sobre Actividades Económicas se consideran como tales:

- Actividades mineras, industriales, comerciales y de servicios.
- Las actividades de carácter profesional, cuando se ejerciten por personas jurídicas o entidades en régimen de atribución de rentas.
- La actividad ganadera independiente

Nunca tienen naturaleza de actividad empresarial las actividades agrícolas, forestales, pesqueras o ganaderas independientes.

La Ley de IVA define la actividad empresarial o profesional como aquella actividad que implica la ordenación por cuenta propia de factores de producción materiales y humanos, o de uno de ellos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios.

Como se observa, el elemento esencial tenido en cuenta por el legislador es la actuación por cuenta propia, es decir, asumiendo el riesgo de las operaciones que se desarrollen.

Por tanto, queda excluido el trabajo en régimen de dependencia derivado de relaciones administrativas (funcionarios) o laborales.

Sin embargo, este concepto se ha visto alterado a raíz de la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, de 21 de marzo de 2000, relativa a la deducción de cuotas soportadas con anterioridad al inicio de las actividades. Las actividades empresariales o profesionales se considerarán iniciadas desde el momento en que se realice la adquisición de bienes o servicios con la intención confirmada con elementos objetivos de destinarlos al desarrollo de tales actividades.

El ejercicio de actividades empresariales o profesionales se presumirá:

- a) En los supuestos a que se refiere el artículo 3 del Código de Comercio (anuncios, carteles, rótulos...).
- b) Cuando para la realización de las operaciones definidas en el artículo 4 de esta ley se exija contribuir por el impuesto sobre actividades económicas (IAE).

Actividad Profesional

La realizada por personas en el ejercicio libre, independiente y autónomo de su profesión, conjuntamente con un capital o sin él.

Denominamos "profesional" a la entidad que se crea cuando una sola persona física es la única titular de una actividad y esta está considerada como "actividad profesional" en la normativa relativa al IAE.

Cuando la persona promotora de un proyecto decide inclinarse por auto emplearse como profesional no está creando una empresa desde el punto de vista jurídico sino que simplemente va a ejercer una profesión. A otros efectos que no sean el estrictamente jurídico (el fiscal, el laboral, etc.) apenas existe diferencia entre un/a profesional y una empresa individual; es más, ciertamente, tiene, como ya veremos, algunas ventajas.

Ahora bien no todas las actividades son susceptibles de ejercerse como profesional. Por ejemplo, una persona no podría desarrollar un proyecto para crear una imprenta como profesional porque tal actividad esta incluida en el listado de actividades empresariales.

No existe, por lo tanto, normativa alguna que regule esta figura salvo la relativa a temas fiscales.

A efectos de responsabilidad, el profesional responde de sus actos en el ejercicio de su profesión como cualquier otra persona física, es decir, con todos sus bienes (los afectos a la actividad y los personales) presentes y futuros.

Distinción entre actividades empresariales y profesionales

En el IRPF se remite, al regular las retenciones de los profesionales, a las derivadas del ejercicio de las actividades incluidas en las secciones 2ª y 3ª de las tarifas del IAE.

Desde un punto de vista teórico se han intentado buscar diferencias por naturaleza:

- En las actividades empresariales predomina el factor capital.
- Y en las profesionales el factor trabajo.

Tenemos los siguientes casos específicos:

- Rendimientos de propiedad intelectual o industrial, cuando no se ceda el derecho a su explotación constituye rendimiento de actividades económicas.
- Comisionistas y agentes comerciales, sus rendimientos son profesionales cuando el contribuyente se limite a aproximar a las partes interesadas para celebrar el contrato. Y empresariales cuando asuman el riesgo y ventura de tales operaciones.
- También son rendimientos empresariales entre otros:
 - Las personas contratadas por la Administración.
 - Los obtenidos en el desarrollo de programas informáticos.
 - Los rendimientos obtenidos por pintores artísticos por la venta de sus cuadros.
 - Los pilotos de carrera.
 - Los medallistas olímpicos españoles por las compensaciones económicas pagadas por el COE y los premios olímpicos.
 - Las cantidades percibidas por los letrados que atienden un servicio de orientación jurídica establecido por el colegio de abogados.

Activo

Todos los elementos patrimoniales que signifiquen bienes propiedad de la empresa y derechos que valorados en dinero le pertenezcan. Este conjunto de elementos patrimoniales constituye el ACTIVO.

Por ejemplo, en la contabilidad de los grandes almacenes el Activo estará constituido por:

- El dinero que se encuentra en la Caja de los Almacenes y en los Bancos
- Los derechos de cobro sobre clientes
- Las mercaderías almacenadas
- El mobiliario propiedad de la empresa
- El local, si perteneciese a la empresa, etc.

El Activo está compuesto por aquellos elementos patrimoniales de la empresa que representan los bienes y derechos, así como la aplicación de los fondos. Dentro del Activo, a su vez, diferenciamos entre:

- El Activo no Corriente, agrupa todos los elementos patrimoniales cuya permanencia dentro de la empresa es mayor que la duración del ejercicio económico.
- El Activo Corriente, como su nombre indica, es aquel que tiene mayor movilidad dentro de la empresa y por tanto, su permanencia dentro de la misma suele ser inferior al ciclo de explotación.

Al hablar de Activo no Corriente y en la determinación de su coste, para el cálculo del coste total del producto, sería necesario considerar una diferenciación, dentro del mismo, en base a la contribución al proceso de añadir valor al producto final. En este sentido, podemos considerar el Activo no Corriente en sentido amplio y en sentido restrictivo.

Dentro del Activo No corriente, debemos diferenciar, a su vez, el material e inmaterial, pues los costes asociados a los mismos van a ser diferentes.

Activo intangible o inmaterial. No existe consenso sobre la definición de activo intangible, si bien las normas de contabilidad establecen que la principal característica que cualifica a un activo como intangible es la ausencia de sustancia física.

Activo Corriente

Lo integran aquellos elementos que se estima que van a ser convertidos en dinero, sin deterioro de su valor, en un plazo razonable de tiempo, inferior al año y que constituyen el ciclo de explotación de la empresa.

Se divide en:

Existencias: constituidas por mercaderías, materias primas, otros aprovisionamientos, productos en curso, productos semiterminados y subproductos, residuos y materiales recuperados. Grupo 3 según el PGC:

- **Comerciales:** Artículos adquiridos por la empresa destinados a la venta sin transformación.
- **Materias primas:** las que, mediante elaboración o transformación, se destinan a formar parte de los productos fabricados.
- **Otros aprovisionamientos:** elementos y conjuntos incorporados, combustibles, repuestos, materiales diversos, embalajes, envases y material de oficina.
- **Productos en curso:** los que se encuentran en fase de formación o transformación en un centro de actividad al cierre del ejercicio.
- **Productos semi terminados:** los fabricados por la empresa y no destinados normalmente a su venta hasta tanto sean objeto de elaboración, incorporación o transformación posterior.
- **Productos terminados:** los fabricados por la empresa y destinados al consumo final o a su utilización por otras empresas.
- **Subproductos,** residuos y materiales recuperados
- **Provisiones por depreciación de existencias,** expresión contable de pérdidas reversibles que se ponen de manifiesto con motivo del inventario de existencias al cierre del ejercicio.

Realizable: elementos con un nivel mayor de liquidez que las existencias o stocks. Surgen principalmente como consecuencia de la venta. Véase el PGC grupo 4.:

- **Clientes:** créditos con compradores, así como con usuarios de los servicios prestados por la empresa, siempre que constituyan una actividad principal. Son derechos de cobro a favor de la empresa respaldados por instrumentos no formales de cobro (vales de entrega, facturas, recibos).
- **Efectos comerciales a cobrar,** créditos con clientes, formalizados en efectos de giro aceptados, (letras).
- **Deudores,** créditos con compradores de servicios que no tienen la condición estricta de clientes. Pueden ser también formalizados con efectos aceptados.
- **Otras cuentas** como anticipos al personal, Hacienda Pública deudores, etc.

Tanto en las existencias, como en el realizable el analista debe tener muy en cuenta si los saldos que aparecen en el Activo no ofrecen duda en cuanto a su realización por el valor en que aparecen contabilizados.

Estas cuentas pueden presentar normalmente serios problemas, por la obsolescencia que suelen presentar los productos almacenados, la antigüedad de los saldos de clientes, etc.

Disponible, es la liquidez por excelencia. Comprende los elementos líquidos y utilizables de forma automática como medios de pago. Se encuentran aquí:

- Caja, existencia de moneda y billetes de cobro legal.
- Caja, moneda extranjera, divisas convertibles en el mercado.
- Bancos, existencias de moneda en cuenta corriente o depósitos bancarios a la vista.
- Inversiones financieras o temporales, títulos de renta fija o variables, con o sin cotización en bolsa que la empresa posee con el fin de obtener una rentabilidad a corto plazo de sus excedentes de tesorería.

Por último debemos repetir que todas las cuentas de Activo, tanto no corriente, como corriente han de figurar en Balance regularizados es decir, disminuidos en sus saldos pasivos como amortizaciones, provisiones y correcciones valorativas.

Activo no Corriente o Inmovilizado

Representan los medios de producción de la empresa, comprendiendo los elementos del patrimonio a servir de forma duradera su actividad, aquellos que permanecen en la empresa mas de doce meses.

Gastos de establecimiento

Corresponden a los gastos de gestación de la empresa, de su puesta en marcha y de ampliaciones de capital. Es un activo ficticio y el analista lo debe de tener presente, aunque son gastos que se hacen teniendo en cuenta el principio contable de empresa en funcionamiento.

Inmovilizaciones inmateriales

Elementos patrimoniales intangibles. Son:

- **Gastos de investigación y desarrollo**, se pueden activar siempre que su coste esté individualizado por proyectos y que se tengan motivos fundados de su acierto técnico y rentabilidad económico comercial futura.
- **Concesiones administrativas, propiedad industrial** gastos efectuados para la obtención de derechos de investigación o de explotación, otorgados por el Estado y otras administraciones públicas, así como las satisfechas por la propiedad o por el derecho al uso o a la concesión del uso de las distintas manifestaciones de la propiedad industrial.
- **Fondo de comercio**, aspecto que hace que la empresa tenga un valor superior, como por ejemplo una clientela que le da ventajas en el mercado, situación preeminente en el mercado por ausencia de competidores, etc. Esta cuenta sólo existirá si el mismo ha sido adquirido a título oneroso.

- **Derechos de traspaso**, importe satisfecho por los derechos de arrendamiento de locales.
- **Aplicaciones informáticas**, importe satisfecho por la propiedad o por el derecho de uso de programas informáticos, se incluirán los elaborados por la propia empresa.
- **Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero**, comprende el valor del derecho de uso y de opción de compra sobre bienes que la empresa utiliza en régimen de arrendamiento financiero.

Todos estos activos inmateriales pueden tener un gran valor para la empresa, pero el analista los tiene que someter a un estudio riguroso y cuidadoso, pues pueden también ocultar activos ficticios y sin ningún valor para la empresa. Ejemplo de ello se puede considerar los gastos de publicidad de lanzamiento de un producto que se han activado y cuyo producto ha fracasado en el mercado.

Inmovilizado material

Son los elementos patrimoniales, tangibles, muebles o inmuebles. Comprenden:

- Terrenos y bienes materiales.
- Construcciones.
- Instalaciones técnicas.
- Maquinaria.
- Utillaje.
- Otras Instalaciones.
- Mobiliario.
- Equipos para proceso de información.
- Elementos de transporte.
- Otro Inmovilizado material.

Inmovilizado en curso

Corresponde en general a las mismas cuentas que se han mencionado anteriormente, pero se encuentran en fase de adaptación, construcción o montaje a cierre del ejercicio.

El analista debe tener en cuenta que estas inversiones aunque son propiedad de la empresa no se encuentran todavía en proceso de producción.

Inmovilizado financiero

- Inversiones financieras en empresas del grupo y asociados.
- Inversiones financieras permanentes.

Se trata en cualquier caso de inversiones financieras permanentes, por eso forman parte del activo fijo y están constituidos por acciones, obligaciones, bonos y préstamos que representan participaciones financieras de la empresa en otras, con fines de obtener una rentabilidad o conseguir un control sobre las empresas.

También se incluyen aquí, las fianzas y depósitos entregados como garantía del cumplimiento de una obligación a plazo superior a un año.

Gastos a distribuir en varios ejercicios

Son gastos que se difieren por la empresa por entender que tienen una proyección económica futura. Comprenden:

- Gastos de formalización de deudas.
- Gastos por intereses diferidos de valores negociables.
- Gastos por intereses diferidos.

Amortizaciones y provisiones

En Balance se puede observar que al final de las cuentas de inmovilizado figuran entre paréntesis las cuentas de amortizaciones y provisiones lo que indican que son valores netos es decir, deduciendo en cada caso las amortizaciones practicadas y provisiones o correcciones de valor.

Activos de Renta Fija

Los activos de renta fija son elementos representativos de una deuda que se utilizan para obtener financiación.

La característica más importante de los activos de renta fija es su rentabilidad determinada durante toda la vida de la emisión. La rentabilidad puede ser de dos tipos:

- Explícita, en el caso de pagar al tenedor del activo los intereses o cupones generados periódicamente mientras el título permanece en su propiedad.
- Implícita, cuando el rendimiento se genera por la diferencia entre el precio de adquisición y el precio de amortización. Dentro de los activos con rendimiento implícito (cupón cero) encontramos dos tipos de títulos, según su forma de emisión:
 - Emitidos al descuento, el importe inicial que abona el comprador en su adquisición es inferior al importe que percibe al vencimiento, ejemplo letras del tesoro.
 - No emitidos al descuento, el comprador abona en su adquisición el nominal del título y transcurrido un tiempo se amortiza a un precio superior, constituyendo la diferencia la rentabilidad del activo.

Cuando se adquiere un activo de renta fija, realizamos un desembolso inicial, generalmente el nominal y obtendremos:

- Ingresos por intereses periódicos o cupones, expresados como un porcentaje sobre el nominal. Estos abonos pueden ser anual, semestral, trimestral...
- Primas de emisión, de reembolso o amortización, expresados como un porcentaje sobre el nominal.
- Al final de su vida o vencimiento, la devolución del desembolso inicial.

Amortización

Depreciación efectiva sufrida por los distintos elementos del inmovilizado material e inmaterial, como consecuencia de su funcionamiento, uso o disfrute.

Partida deducible, si cumple determinados requisitos, en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y en el Impuesto sobre Sociedades. De esta forma tenemos que serán deducibles las cantidades que, en concepto de amortización del inmovilizado material o inmaterial, correspondan a la depreciación efectiva que sufran los distintos elementos por funcionamiento, uso, disfrute u obsolescencia.

Denominamos amortización al proceso sistemático por el que una inversión se convierte en gasto en la contabilidad, ya sea por su uso, o por obsolescencia.

El Texto refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades permite que este gasto contable se minore en la Base Imponible del ejercicio siempre que corresponda a la depreciación efectiva del bien amortizado.

¿Qué se considera en el impuesto depreciación efectiva? Es el importe real de la disminución de valor experimentada por el bien durante el periodo.

El Texto refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades permite justificar su importe por alguno de los siguientes métodos:

- Amortización lineal. Esto es, amortizar cada año la misma cantidad dentro de los límites que permite la normativa.
- Amortización por porcentaje constante. En este sistema se amortiza cada año un mismo porcentaje sobre el valor pendiente de amortizar al inicio del ejercicio.
- Amortización por números dígitos. Se amortiza cada año una cantidad en función del dígito correspondiente al periodo de amortización.

- Amortización resultante de la aplicación de un plan formulado por el sujeto pasivo ante la Administración.
- El importe que justifique el sujeto pasivo ante la Administración, correspondiente a cualquier método diferente de los anteriores. Los métodos que se han expuesto anteriormente son los que la normativa permite, pero ello no impide que el sujeto pasivo pueda justificar otro importe diferente si ninguno de ellos se adapta a la realidad de su empresa. La diferencia con los métodos anteriores está en que ya no se considera que la depreciación es la efectivamente producida, sino que el interesado debe justificar el importe que consigne.

En cualquier caso debemos tener siempre en cuenta que se exige que el gasto haya sido debidamente contabilizado para poder ser deducible.

Esto significa que los importes de amortización que señala la Ley son importes máximos o mínimos, pero que el sujeto pasivo debe tenerlos contabilizados para poder deducirlos.

Si la amortización no ha sido contabilizada, no importa que la norma permita su deducción; el gasto no será deducible, salvo en los supuestos previstos de libertad de amortización y otros que legalmente se establezcan.

Análisis Dafo

Es la herramienta estratégica por excelencia. El beneficio que se obtiene con su aplicación es conocer la situación real en que se encuentra la empresa, así como el riesgo y oportunidades que le brinda el mercado.

El nombre lo adquiere de sus iniciales **DAFO**:

- D: debilidades.
- A: amenazas.
- F: fortalezas.
- O: oportunidades.

Las **debilidades** y **fortalezas** pertenecen al ámbito interno de la empresa, al realizar el análisis de los recursos y capacidades; este análisis debe considerar una gran diversidad de factores relativos a aspectos de producción, marketing, financiación, generales de organización...

Las **amenazas** y **oportunidades** pertenecen siempre al entorno externo de la empresa, debiendo ésta superarlas o aprovecharlas, anticipándose a las mismas.

Debilidades: Son aspectos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo

efectivo de la estrategia de la empresa, constituyen una amenaza para la organización y deben, por tanto, ser controladas y superadas.

Fortalezas: Son capacidades, recursos, posiciones alcanzadas y, consecuentemente, ventajas competitivas que deben y pueden servir para explotar oportunidades.

Amenazas: Se define como toda fuerza del entorno que puede impedir la implantación de una estrategia, o bien reducir su efectividad, o incrementar los riesgos de la misma, o los recursos que se requieren para su implantación, o bien reducir los ingresos esperados o su rentabilidad.

Oportunidades: Es todo aquello que pueda suponer una ventaja competitiva para la empresa, o bien representar una posibilidad para mejorar la rentabilidad de la misma o aumentar la cifra de sus negocios.

Análisis de la Competencia

Identificaremos las empresas que existen o pueden existir que produzcan o vendan los mismos que nuestra empresa. Se trata de conocer que competidores existen, cómo trabajan y como venden, que ventajas e inconvenientes va a tener nuestra empresa con respecto a ellos, en definitiva analizar sus puntos fuertes y débiles de las empresas de la competencia

La información sobre las empresas de la competencia debe centrarse en aspectos tan concretos como: marcas y productos, ventas y cuota de mercado, que se pueden obtener en las cámaras de comercio y entidades similares.

Por lo tanto, todo estudio de mercado deberá dedicar un capítulo de su contenido a la identificación de las empresas competidoras, al conocimiento de la fortaleza y debilidades de las mismas, dónde se encuentran localizadas, precios a los que ofrecen sus productos, etc.

También, cuando llevamos a cabo el estudio de la competencia deberemos dedicar un apartado a las posibles barreras de entrada, es decir, si existen mecanismos que dificultan la incorporación al mercado de nuevos competidores al sector. Es fundamental conocer las barreras de entrada existentes en el sector para tratar de superarlas y diseñar la estrategia adecuada de la entrada en el mismo. Las barreras de entrada más comunes suelen ser:

- Economías de escala. Los costes de fabricación disminuyen a medida que aumenta la producción debido a la existencia de coste fijos elevados, lo cual implica una ventaja significativa para las empresas ya consolidadas en el sector.
- Ventajas de la competencia, en términos de coste, en un entorno geográfico próximo.

- Diferenciación del producto mediante patentes y marcas.
- Sectores que requieren grandes necesidades de capital.
- Dificultades de acceder a los canales de distribución.

Aspectos a analizar sobre la competencia:

- Descripción de las empresas de la competencia: cuáles son, cómo se denominan...
- Análisis de sus puntos fuertes y débiles, comparando sus perspectivas con las propias del proyecto.
- Futuras fuentes de competencia.

Análisis del Mercado

El mercado esta compuesto por dos elementos fundamentales: el consumidor, que se define como el componente más importante y los competidores existentes en el mismo.

Nuestro proyecto empresarial debe estar en consonancia con el mercado a donde se dirige, realizando un estudio detallado de los posibles clientes y necesidades de los mismos. Es conveniente efectuar el estudio observando el tamaño del mercado, la evolución y tendencias observadas, así como la competencia existente en el mismo. Debemos identificar los segmentos del mercado, caracterizando los mismos con el máximo detalle para poder decidir que segmentos vamos a explotar y cuales deberían evitarse, siempre justificando el porqué de nuestra decisión. Es decir, realizaremos un retrato robot del cliente tipo y las razones por las que nuestro producto puede satisfacer sus necesidades.

Nuestro análisis el mercado debe estar delimitado y segmentado, es decir, subdividido en submercados más homogéneos con características de compra comunes, grupos de clientes o compradores homogéneos entre sí, y diferentes a otros grupos, de los que sería preciso conocer sus características y necesidades. En la segmentación en grupos podemos utilizar variables como sectores industriales, de actividad, geográficos, de población, de renta...

Si contamos con experiencia en el sector puede ayudarnos bastante en nuestro objetivo, pues nos determinará de antemano los canales de distribución, así como posibles épocas del año de poca actividad, proponiendo posibles soluciones a las mismas.

Un conocimiento exhaustivo de nuestro mercado nos permitirá colocar nuestros productos de la forma más idónea posible. Determinando si para nuestro pro-

ducto o servicio existen expectativas de aceptación de nuestros potenciales clientes. El cliente por lo tanto, será el centro de nuestras decisiones y todas las demás que tomemos respecto al precio, la distribución y la comunicación estarán basados en el cliente al que nos dirigimos

El análisis del mercado debe determinar entre otros factores:

- Cuál es el mercado real.
- Claves de su posible crecimiento.
- Posibles cambios en la demanda.
- Tendencia del mercado.
- Segmentación del mercado en grupos, clases, regiones geográficas...

Aplazamiento y Fraccionamiento del Pago

Aplazamiento de Pago: Es un sistema de pago de las deudas de la Seguridad Social fuera del plazo reglamentario de ingreso, sujeto a intereses, y que permite considerar a los interesados, en tanto cumplan las condiciones para su efectividad, al corriente respecto de las mismas.

Podrán ser objeto de aplazamiento todas las deudas objeto de gestión recaudatoria por la Tesorería General de la Seguridad Social, así como las aportaciones empresariales en la cotización por Desempleo, Fondo de Garantía Salarial, Formación Profesional y demás conceptos de recaudación conjunta, excluidas las deudas cuyo objeto lo constituyan cuotas correspondientes a las contingencias de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales y las aportaciones de los trabajadores relativas a las cuotas aplazadas.

Clases de aplazamientos:

El aplazamiento en el pago de deudas con la Seguridad Social podrá ser ordinario o extraordinario:

- **Aplazamientos Ordinarios:** Podrán concederse a los sujetos responsables del pago que, por dificultades de tesorería de carácter transitorio, se vean en la imposibilidad de cumplir sus obligaciones con la Seguridad Social en el plazo fijado para su pago. Se deberá presentar la solicitud ante la Administración de la Seguridad Social o Dirección Provincial de la Tesorería General correspondiente, dentro de los veinte primeros días naturales del plazo reglamentario establecido para el pago de la deuda cuyo aplazamiento se solicita
- **Aplazamientos extraordinarios:** Podrán concederse, con el carácter de extraordinarios, aplazamientos en el pago de deudas con la Seguridad

Social, cualquiera que sea la situación en que se encuentren, cuando los antecedentes y las garantías patrimoniales del deudor o la viabilidad en el cumplimiento del plan de pagos ofrecido así lo justifiquen o cuando el responsable de su pago acredite la concurrencia de causas extraordinarias en relación con el desarrollo normal de su actividad u otras circunstancias excepcionales. Deberán solicitarse una vez transcurrido el plazo reglamentario para el pago de la deuda cuyo aplazamiento se solicita, y en cualquier momento anterior a la autorización y determinación de la forma de enajenación de los bienes embargados.

Efectos de la solicitud de aplazamiento

- **Efectos de la denegación:** Denegado el aplazamiento solicitado, el pago de la deuda podrá realizarse dentro de los cinco días hábiles siguientes a la fecha de la notificación de la resolución denegatoria sin incurrir en ningún tipo de recargo de mora.
- **Efectos de la concesión del aplazamiento:** Para que el aplazamiento concedido surta los efectos que le son propios, es necesario que el sujeto responsable ingrese en todo caso en plazo reglamentario las aportaciones de los trabajadores por cuenta ajena y las cuotas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales correspondientes al período objeto de aplazamiento, presentando los documentos de cotización debidamente formalizados.

Balance

El Balance de Situación o Balance Inventario es el documento más importante de los Estados Económicos Financieros ya que ofrece una visión global del Patrimonio de la empresa en un momento determinado de tiempo, por ejemplo, al final del año.

Para resaltar la importancia que tiene el Balance se suele decir que la función fundamental de la contabilidad es la de producir el Balance de Situación.

El balance refleja la situación patrimonial de la empresa

El balance recoge a una fecha determinada con la debida separación:

- Los bienes y derechos de la empresa: ACTIVO
- Las obligaciones y deudas con terceros: PASIVO Y NETO
 - Frente a propietarios: NETO
 - Frente a terceros: EXIGIBLE

Mantiene la ecuación básica:

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{NETO PATRIMONIAL}$$

Ejemplo de balance de situación

ACTIVO	PASIVO
Bancos c/c	Capital social
Clientes	Reservas
Elementos de transporte	Proveedores
Maquinaria	Acreedores
Existencias	

Desde el punto de vista del análisis económico financiero la más interesante es la financiera, en que se considera la función de la empresa captando recursos con diferentes procedencias (PASIVO) y en el empleo o utilización que se ha hecho de los mismos (ACTIVO).

CONCEPTOS DE BALANCE DESDE DIVERSAS OPTICAS

PUNTO DE VISTA	ACTIVO	PASIVO
PATRIMONIAL	Expresa lo que la empresa posee	Lo que debe
CONTABLE	Expresa los saldos deudores de las cuentas.	Los saldos acreedores
JURÍDICO	Expresa los derechos de la empresa (de propiedad, de crédito..) (proveedores...)	- Expresa las obligaciones de la empresa
FINANCIERO	Dá una imagen del empleo de recursos de cualquier naturaleza	Indican de donde proceden esos recursos (capitales propios, préstamos, proveedores...)

El Activo, el Pasivo y el Neto Patrimonial no son más que clasificaciones diferentes de una misma cantidad, los recursos totales.

$$\text{ACTIVO TOTAL} = \text{PASIVO TOTAL} + \text{NETO PATRIMONIAL}$$

$$\text{INVERSIONES} = \text{RECURSOS}$$

$$\text{ESTRUCTURA ECONOMICA} = \text{ESTRUCTURA FINANCIERA}$$

El Balance como documento importante de la situación económica financiera de la empresa, ofrece algunos **inconvenientes o limitaciones** que el analista debe considerar:

- No recoge situaciones intermedias.
- Carácter estático del mismo, frente a la dinamicidad de la actividad económica y de las cuentas.
- La expresión en términos monetarios.
- Sólo recoge hechos pasados, ocurridos en la empresa y por lo tanto no recoge las oportunidades ni posibilidades futuras.

Con la memoria, que forma parte de las cuentas anuales y el informe de gestión, se pretende paliar algunos de los anteriores inconvenientes mencionados.

Bases de Cotización

Bases de cotización para todas las contingencias o situaciones amparadas por la acción protectora del régimen general incluidos Accidente de Trabajo y Enfermedad Profesional, esta constituida por la remuneración total.

Conceptos computables.

- Salario base.
- Complemento salarial: personales, puesto de trabajo, calidad o cantidad de trabajo.
 - En especie: ley del IRPF:
 - Vivienda.
 - Vehículos.

Conceptos no computables

- Dietas y asignaciones para gastos de viaje según tabla del IRPF.

- **Plus de transporte urbano o distancia equivalente**, no necesitan justificante y su cuantía no puede exceder en su conjunto 20% del IPREM establecido mensualmente
- Indemnizaciones por fallecimiento y correspondientes a traslados, suspensión, despido o cese.
- Cantidades por quebranto de moneda, desgaste de útiles herramientas...
- Productos en especie concedidos voluntariamente por las empresas siempre que su valoración no exceda del 20% del IPREM
- Asignaciones asistenciales concedidas por las empresas como vales comida en la cuantía que no supere el límite diario fijado en cada año. Tampoco los descuentos o compensaciones de los productos de la empresa siempre que su cuantía no supere el 20% del IPREM.

Base de cotización contingencias comunes

- a) Trabajadores retribución mensual. Se aplican las siguientes reglas:
 - Computo de todas las retribuciones devengadas en el mes.
 - Prorratio, parte proporcional de las gratificaciones extraordinarias (divide entre 12).
 - Base mínima y máxima, si la cuantía de cotización no esta comprendida entre la base máxima y mínima correspondiente al grupo de cotización se cotiza por la base máxima o mínima.
- b) Trabajador retribución diaria. Se aplican las siguientes reglas:
 - Computo de todas las retribuciones devengadas en el mes pero diariamente.
 - Prorratio, parte proporcional de las graficaciones extraordinarias (divide entre 365 días.)
 - Base mínima y máxima, si la base de cotización no esta comprendida entre la base mínima y máxima correspondiente al grupo de cotización se cotiza por la base máxima o mínima.

Base de cotización para contingencias profesionales (AT y EP)

- Su calculo se realiza de la misma forma que en contingencias comunes incluyendo como concepto computable las horas extraordinarias.

Base de cotización desempleo. Fondo de garantía salarial y formación profesional.

Es la misma base de cotización de contingencias profesionales.

Bases Mínimas y Máxima de Cotización

Son las cantidades sobre las que se aplican los tipos de cotización para la obtención de las cuotas de la Seguridad Social que los sujetos responsables ingresan en el Sistema y que constituyen su principal recurso económico.

Importes mínimos y máximo entre los que han de estar, en todo caso, las bases de cotización para Contingencias Comunes, en función del grupo de cotización al que corresponda la categoría profesional del trabajador.

Si se supera por exceso se computará como base el tope máximo, y si no se alcanza por defecto se tomará el tope mínimo.

Se habla de topes (o límites) máximos y mínimos relativos a los que se establecen por categorías profesionales para delimitar la base de cotización por Contingencias Comunes.

Los topes (o límites) máximos o mínimos absolutos serían los que se utilizan para la base por Contingencias Profesionales.

GRUPOS DE COTIZACIÓN:

Existen 11 grupos de cotización donde se clasifican a efectos de cotización a la seguridad social las diferentes categorías profesionales existentes.

- **Grupo 1-7** bases de cotización mensual, cotizan por 30 días.
- **Grupo 8-11** bases de cotización diaria, cotizan por los días naturales que tiene el mes que se liquida (28, 29, 30 ó 31), no obstante se permite la homologación de las bases y topes de cotización a 30 días naturales durante los 12 meses del año en caso de tener retribución mensual.

Grupo de cotización	Categorías profesionales
1	Ingenieros, licenciados y personal de alta dirección
2	Ingenieros técnicos, peritos y ayudantes titulados
3	Jefes administrativos y de taller
4	Ayudantes no titulados
5	Oficiales administrativos
6	Subalternos
7	Auxiliares administrativos
8	Oficiales 1ª y 2ª
9	Oficiales 3ª y especialistas.
10	Peones
11	Trabajadores menores de 18 años

Bien de Inversión

Bien susceptible de depreciación cuyo periodo de utilización es superior al del periodo impositivo de un tributo.

Contable:

Los bienes comprendidos en el inmovilizado material deben valorarse al precio de adquisición o al coste de producción.

Cuando se trate de bienes adquiridos a título gratuito se considerará como precio de adquisición el valor venal de los mismos en el momento de la adquisición.

Se incorporará al valor del inmovilizado correspondiente el importe de las inversiones adicionales o complementarias que se realicen, valorándose éstas de acuerdo con los criterios establecidos en el párrafo anterior.

En el Impuesto sobre el patrimonio se establecen los siguientes sistemas de valoración de los bienes

Bienes inmuebles:

- Como **regla general**, por el valor mayor de los tres siguientes:
 - el valor catastral.
 - el valor **comprobado** por la Administración a efectos de otros tributos (ITP, ISD...);
 - el **precio**, contraprestación o valor de adquisición.
- Los inmuebles **en fase de construcción** se han de valorar por las cantidades invertidas en dicha construcción hasta la fecha de devengo del impuesto, más el valor patrimonial del solar

La valoración de los bienes y derechos afectos según a actividades empresariales o profesionales, se centra en las siguientes reglas generales:

- a) Cuando se lleva contabilidad ajustada al Código de Comercio, se computan en el IP por el valor que resulte de la contabilidad, por diferencia entre activo real y pasivo exigible (patrimonio neto contable).

Pese a lo señalado, los bienes inmuebles afectos se valoran, en todo caso, conforme a lo señalado en el apartado anterior, salvo aquellos que constituyan existencias –activo circulante– de las empresas de construcción o promoción inmobiliaria.

- b) En defecto de contabilidad, los elementos se valoran con arreglo a las demás reglas del IP, de acuerdo con su naturaleza.

Como criterio residual o de cierre, para valorar aquellos bienes y derechos de

contenido económico no contemplados en las reglas expuestas en los números anteriores, se establece el de **valor de mercado** a la fecha de devengo del impuesto (31 de diciembre).

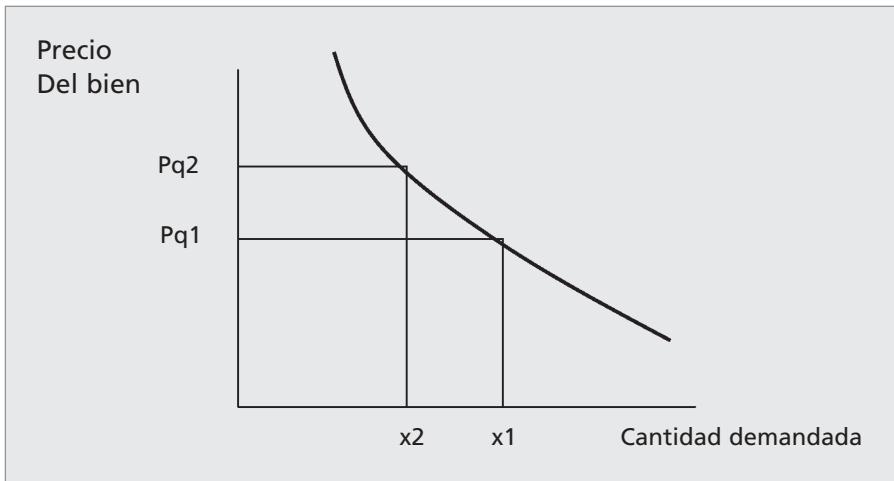
Para la comprobación de la valoración de estos bienes y derechos se admite la tasación pericial contradictoria.

A partir del año 2008 no es necesaria la presentación del Impuesto sobre el Patrimonio.

Bienes Complementarios

Son bienes que satisfacen conjuntamente un mismo tipo de necesidad, varían en el mismo sentido, aumenta la demanda de uno aumento la demanda del otro. Incluso estos bienes llegan a constituirse en un solo bien como es el caso del café y la leche.

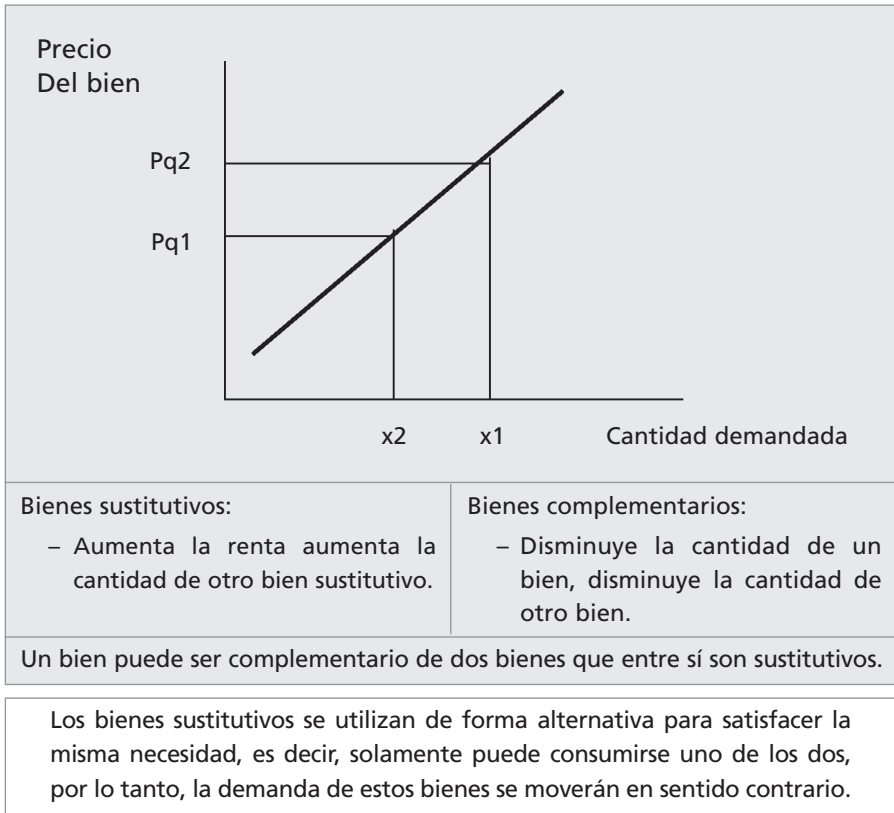
Esta característica entre los bienes tiene su principal característica en la demanda de los mismos, debido a que este carácter de complementariedad en el momento de su consumo hace que dos o más bienes tengan la misma tendencia en cuanto a su demanda. Por ejemplo, si aumenta la demanda de café, aumentará la demanda de leche y de azúcar debido a que estos tres bienes son complementarios entre sí.



Los bienes complementarios se apoyan entre sí para satisfacer las necesidades familiares como consecuencia que se mueven en un mismo sentido.

Bienes Sustitutivos

Son aquellos bienes que satisfacen un tipo de necesidad parecido y por lo tanto, pueden ser sustituidos por el individuo en su consumo en función de su nivel de precio, por ejemplo el café y el té. En estos bienes un aumento en el precio de uno de los bienes disminuye su consumo y aumenta el consumo del otro bien.



Comunicación en la Venta

Los diferentes equipos comerciales cuentan con una gran variedad de herramientas de marketing a su servicio cuyo objetivo es facilitar su tarea de venta. Entre ellas, destaca la comunicación, una «disciplina» que deben dominar todos los vendedores y profesionales de la venta.

Mientras que la comunicación integral trata de acercar el mensaje de la empresa al mercado, a través de una serie de medios cada vez más amplios (publicidad,

relaciones públicas, marketing directo, patrocinio, Internet...), la comunicación comercial se sirve de la fuerza de ventas para conseguir que el mercado adquiera un producto determinado. O sea, mientras que la comunicación integral utiliza los diferentes soportes (prensa, radio, tv...), la comunicación comercial utiliza el contacto directo, oral y simultáneo con el cliente.

Comunidad de Bienes

Una comunidad de bienes existe cuando la propiedad de una cosa o de un derecho pertenece pro indiviso a diversas personas. Se trata de una figura que regula una situación de copropiedad de una cosa –por ejemplo un terreno, un edificio– o de un derecho –patente, marca... - que pertenece a diversos titulares conjuntamente y a cada uno le corresponde una parte proporcional de sus cuotas de participación, tanto de los beneficios como de las cargas.

La comunidad de bienes nace porque una cosa o derecho pertenece a unas cuantas personas, copropietarios, sin que necesariamente haya un acuerdo de voluntades entre ellas. Se diferencia de la sociedad civil porque la última sí que requiere un acuerdo voluntario de los socios de poner en común dinero, bienes y/o trabajo.

La comunidad de bienes no necesita una aportación mínima para constituirse. De todas maneras pueden aportarse solamente bienes, pero no se puede aportar solamente dinero o trabajo.

Los actos de administración de la cosa o el derecho común requieren del acuerdo de la mayoría de los partícipes y ninguno de ellos puede realizar alteraciones sin consentimiento de los otros. Por contra, cada socio de la comunidad de bienes es pleno propietario de su parte y, en consecuencia, puede venderla, cederla o hipotecarla. Una de sus potestades importantes es también la de exigir la división de la cosa comuna, aunque se pueden establecer pactos que obliguen a conservar la cosa o el derecho indivisos durante un determinado periodo de tiempo, que nunca no puede ser superior a 10 años.

La principal ventaja es que la participación en las ganancias y las pérdidas se establece en proporción a las respectivas cuotas de los socios, que presumen de iguales mientras no se pruebe lo contrario.

Los socios, si quieren, y sin ninguna obligación, pueden establecer un contrato que regule derechos, deberes y características de la gestión de la cosa o derecho común. En caso de falta de contrato, la comunidad de bienes se rige por las disposiciones contenidas en el título III del libro II del Código civil.

La responsabilidad ante terceros es ilimitada. Además, se debe constituir mediante escritura cuando se aportan bienes inmuebles o derechos reales.

Las comunidades de bienes no tienen personalidad jurídica, y los copropietarios actúan en nombre propio delante de terceros, excepto si es necesaria la escritura pública.

I.R.P.F. rendimientos por actividades económicas. Cada comunero se imputará la parte del rendimiento y retenciones que le corresponda así como los pagos fraccionados que él haya realizado.

Confirming

Es una operación financiera que consiste en formalizar las operaciones de pagos a proveedores de una empresa a través de un intermediario financiero que asume el riesgo del pago de las facturas. Es decir, confirmamos a nuestros proveedores que el pago de nuestras facturas es asumido por una compañía, que se encargará del pago de nuestras facturas una vez efectuada la compraventa.

Las ventajas del confirming son:

- Reduce los costes de la gestión interna de pagos, sobre todo en empresas con un elevado número de proveedores.
- Mayor prestigio ante los proveedores.
- Facilita la conciliación de cuentas y el control de tesorería.

Contrato de Trabajo

Es un acuerdo bilateral por medio del cual dos o más personas celebran un pacto en el que se comprometen a un intercambio continuado entre una prestación de trabajo y una remuneración económica por el mismo.

Características del contrato:

- Dependiente: la prestación del trabajador se desarrolla dentro del ámbito de la organización que lo contrata y bajo la dirección del empleador o empresario.
- Voluntario y personal: el trabajador suscribe el pacto en nombre propio y con total libertad, sin que medie coacción.
- Por cuenta ajena: el trabajador presta unos servicios al empresario. Éste asume los riesgos de la ejecución del trabajo y su resultado.
- Remunerado: por la prestación laboral que el trabajador realiza percibi-

rá del empresario una compensación económica garantizada según lo pactado. No existe el contrato de trabajo sin remuneración a cargo del empresario.

Condiciones para que un contrato sea válido

Un contrato de trabajo se considera válido si las partes tienen capacidad para contratar, libre consentimiento y existe un objeto y causa.

Pueden firmarlo:

- Los mayores de edad (18 años).
- Los menores de 18 años legalmente emancipados.
- Mayores de 16 y menores de 18 si tienen autorización de los padres o de quien los tenga a su cargo. Si viven de forma independiente, con el consentimiento expreso o tácito de sus padres o tutores.
- Los extranjeros de acuerdo con la legislación que les sea aplicable.

Formalización:

El contrato de trabajo puede formalizarse por escrito o de palabra.

Es obligatorio por escrito cuando así lo exija una disposición legal, y siempre en los contratos que se relacionan: prácticas, formación, para la realización de una obra o servicio determinado, a tiempo parcial, fijo discontinuo y de relevo, a domicilio, trabajadores contratados en España al servicio de empresas españolas en el extranjero, los contratos por tiempo determinado, cuya duración sea superior a cuatro semanas.

Cada una de las partes podrá exigir que el contrato se celebre por escrito, en cualquier momento del transcurso de la relación laboral.

Duración:

Un contrato de trabajo puede ser indefinido (fijo), o bien tener una duración determinada (temporal). En principio todo contrato de trabajo es indefinido y a jornada completa, salvo que en el contrato de trabajo se establezca lo contrario.

Las normas que regulan cada tipo de contrato temporal, establecen cuál es la duración mínima y máxima del contrato.

Control Presupuestario

Los presupuestos representan la conversión a unidades monetarias de los objetivos que pretende alcanzar la empresa. Con la confección presupuestaria se pretende obtener el balance de situación y la cuenta de resultado de ejercicios futuros.

Mediante el presupuesto se definen los objetivos a corto plazo y los medios para alcanzarlos.

Se determinará un fin que será el objetivo principal y demás objetivos parciales de actuación. El camino para alcanzar ese fin se lo facilitan los objetivos a largo plazo, es decir, a través de la planificación estratégica. Para concretar esos objetivos a largo plazo se necesita ser operativo, día a día, esto es la planificación operativa.

Una vez concretados los objetivos a corto plazo se cuantifican e intentan marcar las pausas que va a seguir la empresa en un ejercicio económico.

La estructura organizativa de la empresa debe fijar los objetivos de la gestión a través de los distintos centros que la componen.

Las fases para realizar la presupuestación son:

- Definición de los objetivos a corto plazo.
- Elaboración de los distintos presupuestos por centros de responsabilidad.
- Negociación y consenso para cada centro de responsabilidad de los recursos que se intentan repartir.
- Consolidación de los distintos presupuestos en el presupuesto maestro a través de estos elementos:
 - Cuenta de resultados
 - Presupuesto de tesorería
 - Balance
 - Estado de origen y aplicación de fondos (EOAF)
- Aprobación del presupuesto, realizado por la dirección.
- Si no se llegara a un acuerdo se devolvería el presupuesto a la fase anterior para realizar un acuerdo.
- Se debe proceder a una revisión de los presupuestos, pudiendo darse el caso de que si las premisas de que hemos partido para elaborar los presupuestos han sido modificadas cambiarán todos los presupuestos.
- Control de los presupuestos. Comprobar si se llevan a cabo con eficiencia y eficacia.

En algunos casos es adecuado parcelar los presupuestos en períodos de tiempo menores que un año, como es el caso de la Tesorería. De esta manera tendremos presupuestos anuales y descomposición de presupuestos en periodos interanuales.

Características del presupuesto

Las principales características del presupuesto son:

- a) Se fijan objetivos a corto plazo, el ejercicio económico.
- b) Es una planificación detallada, definiendo los objetivos en cada área de gestión.
- c) Consiste en una planificación de detalle integrado por el presupuesto de:
 - Ventas.
 - Costes de producción.
 - Gastos comerciales.
 - Gastos generales.
 - Inversiones.
 - Tesorería.

Período para el presupuesto

Para que los resultados puedan ser efectivos es necesario que se efectúen distintos planes temporales, así distinguimos:

1. Planificación a largo plazo. Engloba varios años y afecta a la política de expansión de la empresa sobre todo con relación a nuevos productos y a la necesidad de invertir en nuevas plantas y equipos.
2. Planificación global para el periodo. Se realiza para un horizonte temporal del año. Se denomina presupuesto maestro, y en él se especifican los planes de operaciones, y el objetivo del beneficio para el siguiente periodo.

Costes de Producción

El coste de un servicio o producto consiste en la valoración monetaria de todos los consumos efectuados para la obtención del producto o servicio.

Este mecanismo nos permite determinar para cada uno de los productos que elabora la empresa:

- Coste directo del producto.
- Coste de los diferentes departamentos que pueden ser imputables al producto.

La imputación de los recursos monetarios a cada producto o servicio efectuado por la empresa nos permitirá:

- Fijar significativamente el precio de venta.
- Comparar el coste del producto o servicio con el resultado obtenido por el mismo.

- Eliminar algunas de las partes de la producción pudiendo ser subcontratados fuera de la empresa.

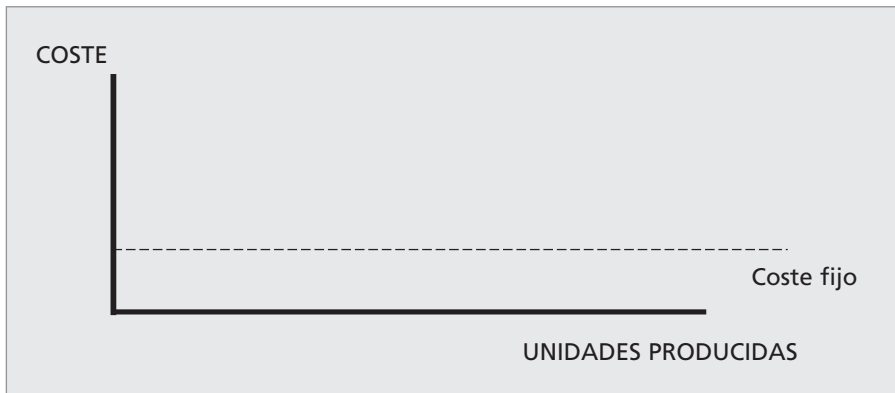
Los costes de las empresas pueden ser clasificados de diferentes formas o atendiendo a diversos criterios. De todas las diferentes clasificaciones existentes nos centraremos en:

- a) **Costes fijos y variables.** Dependiendo de la cuantía de coste que se incluya en función del grado de actividad de la empresa.

Según el comportamiento de los costes en función del volumen de ventas o nivel de actividad de la empresa tenemos:

- Costes fijos.
- Costes variables.

Costes fijos o de estructura, son costes que no varían en función del nivel de actividad de la empresa, manteniéndose constantes durante todo el proceso productivo. No dependen del volumen de producción



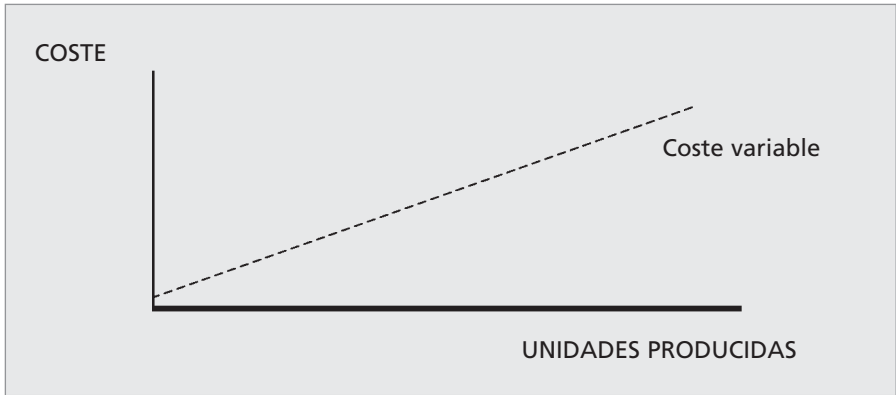
Ejemplos de costes fijos son:

- Alquiler de oficinas, locales...
- Coste de personal administrativo.
- Tributos municipales.

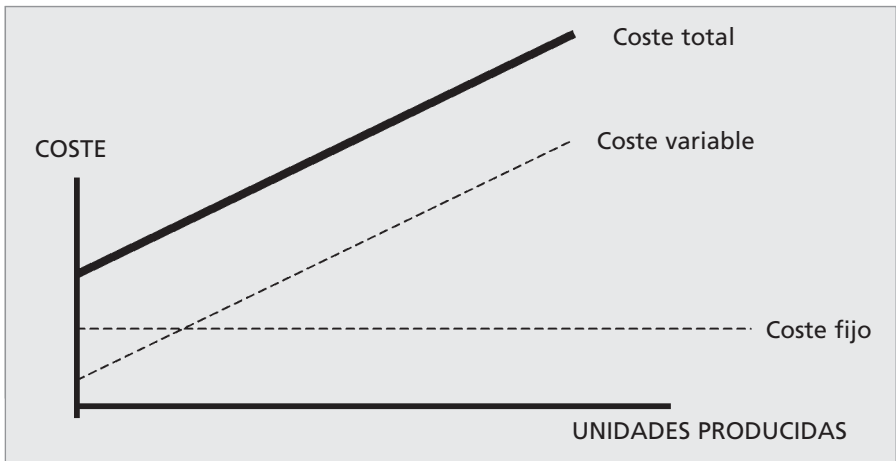
Costes variables. Son los costes que varían en función del nivel de producción desarrollado por la empresa:

- Aumenta su actividad, aumentan los costes.
- Disminuye su actividad, disminuyen los costes.

Son costes que dependen del volumen de producción, crece con este y es nulo cuando no se produce nada.



El coste total para la empresa estará constituido por la suma de los costes fijos más los costes variables.



b) Costes directos e indirectos. Son costes que aparecen o no perfectamente identificados con los productos o un departamento de la empresa.

Coste directo. Cuando el coste se identifica perfectamente con un producto, servicio o departamento.

Ejemplo, la materia prima para la elaboración del producto, el sueldo de los empleados o mano de obra directa...

Coste indirecto. Cuando no existe certeza de su imputación a un producto deter-

minado, en relación que estos costes son comunes a varios productos o centros de coste. Para poder determinar que parte corresponde a cada uno de los productos es necesario repartir su coste entre las unidades producidas. Se realiza imputando a cada unidad una parte del coste utilizando un sistema que relacione el coste total indirecto y la parte de coste que le corresponda a cada unidad. Ejemplo, sueldo del personal administrativo, alquiler o gastos de la nave industrial...

Tipo de coste	Directo/ indirecto	Variable/ fijo
Materia prima para realizar un producto	Directo	Variable
Consumo de electricidad, gas...	Indirecto	Variable
Sueldo de los empleados de la producción	Directo	Variable
Gastos de amortización de bienes	Indirecto	Fijo
Sueldo del personal de administración	Indirecto	Fijo
Gasto de leasing de maquinaria	Indirecto	Fijo

c) **Por su naturaleza.** Por esta clasificación determinaremos el coste en función de su origen, es decir, si proviene de:

- Materiales o materias primas.
- Sueldo de empleados o mano de obra.
- Intereses o costes financieros.
- Amortizaciones del inmovilizado industrial, mano de obra directa... son costes industriales.
- Publicidad, seguros, impuestos sobre ventas... son costes de administración y venta.

d) **Según la función:** es decir, la finalidad a la que hemos acudido al incurrir en este coste.

- *Costes de producción:* todos aquellos costes en los que hemos incurrido para transformar materias primas en productos terminados.
- *Costes de distribución:* aquellos en que hemos incurrido para acercar el producto o servicio al consumidor final, se derivan de los canales de distribución.
- *Costes de administración:* costes asignables al área de administración, es decir, al área de apoyo a la actividad global de la empresa.

e) **Según su momento de cálculo:**

- *Costes históricos:* cuyos cálculos hacen referencia a lo que ha ocurrido en el pasado. Por ejemplo: cálculo del coste del producto basándonos en datos reales.

- *Coste predeterminados*: intentan anticipar el futuro, es decir, suponen una anticipación de los costes, en que normalmente va a incurrir la empresa en su actividad. Se determinan a priori para el establecimiento de los presupuestos.

f) Según la imputación al resultado:

- *Costes del período*: se identifican con el intervalo de tiempo que estamos analizando. Se asignan directamente a la cuenta de resultados porque no generan ingresos y, por tanto, no hay que recurrir a la periodificación.
- *Costes del producto*: se llevan a la cuenta de resultados en cuanto hallan sido capaces de generar ingresos.

Cuadro de Financiación

ORIGEN Y APLICACIÓN DE FONDOS. ANÁLISIS DINÁMICO

Mediante el análisis dinámico de la situación de la empresa examinamos la evolución de diversas magnitudes del balance para sacar conclusiones para aplicaciones futuras.

Existen dos métodos de análisis para conocer la evolución experimentada por las diversas partidas del balance en los períodos que queremos estudiar.

a) Análisis global – gráfico:

Se establece una comparación entre un año base (año inicial) y el año que queremos analizar, mediante un gráfico de barras obtenido a escala de valores absolutos. Se representan los bloques de partidas más importantes del activo y pasivo.

b) Fuentes y utilizaciones:

Del gráfico de barras se puede observar la evolución absoluta, pero no muestra clara y directamente las necesidades financieras que experimenta durante el período de estudio, ni de donde proceden los fondos que la empresa ha aplicado a sus necesidades. Podemos establecer como necesidades financieras más importantes las siguientes:

1. Adquisición de activo no corriente (Instalaciones, maquinaria...).
2. Adquisiciones de Activo Circulante en valores de explotación (materias primas, fabricación en curso...)
3. Incremento de los créditos concedidos a los clientes o anticipos a los proveedores.
4. Aumento de los fondos invertidos en disponible.

Todas estas necesidades son consecuencia de un aumento del Activo pero hay

que tener en cuenta que también se pueden producir necesidades como consecuencia de una disminución de las partidas de Activo, por lo que cabe añadir:

1. Disminuciones de capital (reembolso a propietarios).
2. Reducción de reservas (por compensación de pérdidas o por reparto de dividendos con cargo a ellos).
3. Disminución del exigible Largo Plazo (Amortización de obligaciones o créditos hipotecarios).
4. Disminución del exigible a corto plazo (créditos a proveedores).
5. Cualquier disminución del Pasivo.

LAS NECESIDADES FINANCIERAS PROCEDEN DE:

- Incrementos en el Activo
- Decrementos del Pasivo

La empresa también necesita unas fuentes de financiación que atienden a esas necesidades. Estas fuentes pueden provenir de:

1. Incremento de los fondos aportados por accionistas o propietarios.
2. Beneficios procedentes del periodo considerado y que no se hayan repartidos (Autofinanciación)
3. Incremento de los capitales ajenos Largo plazo (emisión de obligaciones, créditos, etc...).
4. Obtención de créditos bancarios a corto plazo aumentos de los plazos de pago por parte de los proveedores.
5. El aumento en cualquiera de las partidas de pasivo (acreedores varios, administraciones públicas, provisiones, etc...)
6. Incremento de la amortización del inmovilizado.

Todos son fuentes de fondos procedentes de un incremento de pasivo, pero al igual que pasa con las necesidades, los fondos pueden provenir de una disminución del activo. Lo normal no es que estas reducciones se transformen en líquido, lo que suele ocurrir con frecuencia es una transformación en el tipo de inversión, por ejemplo, un incremento de los productos terminados y una disminución lógica de las materias primas.

Por lo tanto se deben considerar como fuentes:

1. Disminuciones del Activo fijo de la empresa.
2. Reducción de las inmovilizaciones circulantes (existencias, materias primas,..)
3. Descenso de los créditos a clientes o anticipos a proveedores.
4. Disminución de fondos disponibles varios.

Declaración Operaciones con Terceros

Es únicamente una declaración de las operaciones realizadas con terceras personas, tanto clientes como proveedores, con las que hayamos superado a lo largo del año la cifra de 3.005,06 euros., y no supone un desembolso de cantidad alguna. Esta declaración se realiza mediante el modelo 347

Están obligados a presentar el modelo 347:

- Todas aquellas personas físicas o jurídicas, de naturaleza pública o privada, así como las Entidades a que se refiere el artículo 33 de la Ley General Tributaria que desarrollen actividades empresariales o profesionales, siempre y cuando hayan realizado operaciones que, en su conjunto, respecto de otra persona o Entidad, cualquiera que sea su naturaleza o carácter, hayan superado la cifra de 3.005,06 euros durante el año natural al que se refiera la declaración.

Para el cálculo de la cifra de 3.005,06 euros deberán computarse de forma separada las entregas de bienes y servicios y las adquisiciones de los mismos.

En general, tienen la consideración de operaciones que deben declararse en el modelo 347 tanto las entregas de bienes y prestaciones de servicios realizadas por el declarante como sus adquisiciones de bienes y servicios incluyéndose, en ambos casos, tanto las operaciones típicas y habituales como las ocasionales e incluso las operaciones inmobiliarias.

Debe tenerse en cuenta que dichas operaciones deben incluirse estén o no sujetas al Impuesto sobre el Valor Añadido, y, en el primer caso, también las exentas de dicho Impuesto.

También deben declararse los cobros por cuenta de terceros de honorarios profesionales u otros derivados de la propiedad intelectual o industrial o de los de autor efectuados por Sociedades, Asociaciones, Colegios Profesionales u otras Entidades.

No tendrán que declararse:

- Aquéllas que hayan supuesto entregas de bienes o prestaciones de servicios por las que los obligados tributarios no debieron expedir y entregar factura o documento equivalente.
- Aquellas operaciones realizadas al margen de la actividad empresarial o profesional del obligado tributario.
- Las entregas, prestaciones o adquisiciones de bienes o servicios efectuadas a título gratuito, no sujetas o exentas del Impuesto sobre el Valor Añadido.
- Los arrendamientos de bienes exentos del Impuesto sobre el Valor Añadido realizados por personas.

- Las importaciones y exportaciones de mercancías.
- En general, todas aquellas operaciones respecto de las que exista una obligación de suministro de información periódico a la Administración Tributaria estatal a través de declaraciones específicas diferentes al modelo 347.

Demanda

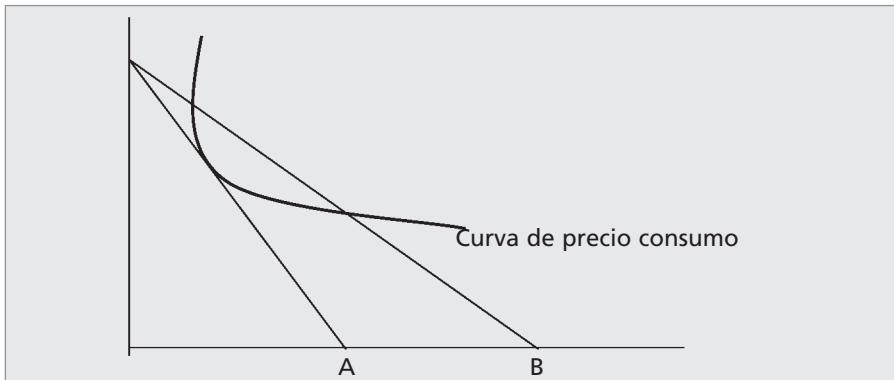
ESTUDIO DE LA CURVA DE DEMANDA

La curva de demanda se obtiene para uno de los bienes manteniendo constante todos los demás factores excepto el precio del propio bien. Por lo que para obtener la curva de demanda deberemos partir de los siguientes conceptos:

- Las existencias iniciales de otros bienes excepto el bien a analizar son nulas.
- En todo el análisis no varía ni la renta, ni los gustos, solamente el precio del bien a analizar.

Bajo esta hipótesis podemos analizar la curva de la demanda simplemente teniendo en cuenta la variación del precio del bien analizado. Así, si el precio del bien desciende aumentará nuestra renta debido a que la renta permanece constante y podremos obtener mayores cantidades del bien (punto B del gráfico). Por el contrario si el precio del bien aumenta, disminuye nuestra renta (punto A del gráfico).

Representación gráfica de la curva precio consumo (demanda)



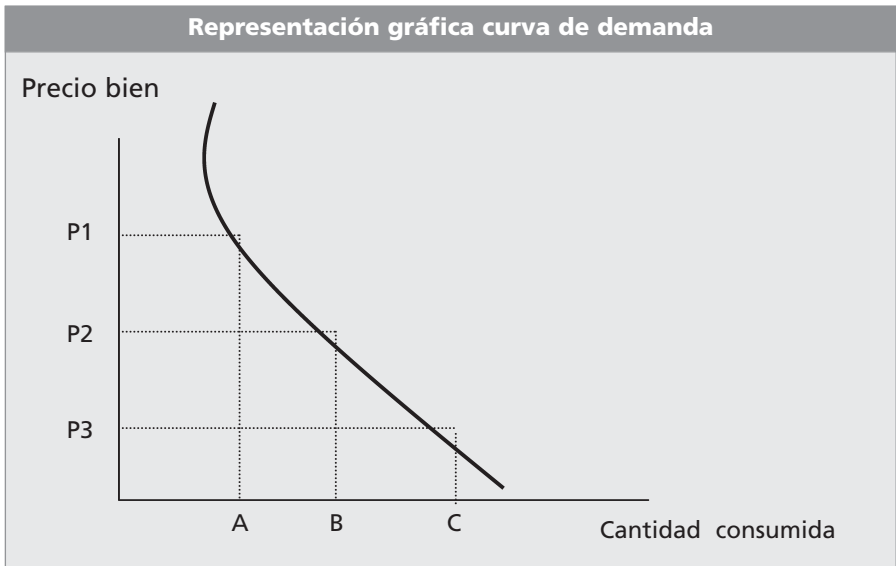
CURVA DE PRECIO CONSUMO, es el lugar geométrico o conjunto de combinaciones de equilibrio que se obtiene la relación de precios manteniendo constante la renta y los gustos del consumidos. Es equivalente a la curva de demanda. Para pasar de la curva de precio consumo a la curva de demanda, se realiza llevándolo-

nos la curva de precio consumo a otro espacio donde relacionamos la cantidad demandada de un bien y el precio de ese bien.

Ley de la demanda, nos determina la cantidad del bien que se desea adquirir en un cierto periodo de tiempo manteniendo constante todos los demás factores excepto el precio del bien. De aquí cuanto menor sea el precio de este bien mayor será la cantidad demandada del bien.

CURVA DE LA DEMANDA, es la representación grafica donde se establecen el máximo nivel de compra a un determinado precio manteniendo constante el resto de los factores, es decir, una línea fronteriza de nuestro poder de adquisición. Por lo tanto, lo que este por debajo de la línea de demanda es posible.

La función de demanda del mercado es la suma de todas las demandas individuales: la cantidad demandada en el mercado es función del precio de la mercancía, del precio de las demás mercancías y servicios, de la renta de los demandantes y de sus preferencias.



La curva de demanda tiene pendiente descendente cuando se trata de bienes normales (disminuye el precio aumente la cantidad demandada del bien y si aumenta el precio disminuye la cantidad demandada del bien). Por ejemplo, suponemos que aumenta nuestra renta, entonces podemos gastar más en el consumo por ejemplo de pescado aumentando la cantidad consumida de este bien.

Factores que determinan la demanda de un bien

Si analizamos por ejemplo de que depende el consumo de un bien por ejemplo pescado, podríamos decir que depende de:

- Precio del propio bien.
- Precio de los demás bienes.
- Renta del consumidor.
- Gusto del consumidor.

LEY DE LA DEMANDA, la cantidad de un bien que un individuo esta dispuesto a adquirir por unidad de tiempo será tanto mayor cuanto menor sea su precio, manteniéndose constante el resto de los factores (renta, gustos y precios de los demás bienes)

Depósitos Bancarios

Los productos bancarios de depósito estarían incluidos dentro de las operaciones de pasivo. Las operaciones de pasivo reflejan todos los productos que son ofrecidos por los bancos, cajas de ahorro y otras instituciones financieras con la finalidad de obtener capitales de los clientes, es decir, son las deudas que tienen las instituciones financieras por los créditos que obtienen de sus clientes. Los bancos cuando perciben créditos de los clientes deben efectuar una anotación en su pasivo, al ser deuda que tiene la entidad de crédito.

Mediante las operaciones de pasivo se observa la afluencia de capitales hacia las instituciones financieras, y que posteriormente las instituciones de crédito o financieras canalizan hacia todos los demandantes de fondos.

Los inversores tradicionalmente han encaminado su dinero hacia estos depósitos bancarios.

Mediante esta forma de inversión las entidades bancarias reciben de sus clientes cantidades de dinero con el fin de guardarlas y custodiarlas con la obligación de devolverlas en la fecha que el cliente crea conveniente.

Existen diferentes tipos de depósitos clasificados en función de la liquidez de los mismos de la siguiente forma:

- **Depósitos a la vista**, que tiene una liquidez absoluta para los clientes, estando obligada la entidad financiera a devolverlos en el momento cuando el cliente quiera disponer de ellos. Su principal característica es la liquidez, es decir, en cualquier momento podemos retirar el dinero de nuestra cuenta.

- **Depósitos a plazo**, donde el cliente solamente puede recuperar las cantidades depositadas una vez transcurrido el tiempo predeterminado en la apertura del depósito a plazo. Su liquidez se hace efectiva cuando finaliza el periodo de la imposición.

Los depósitos bancarios son la inversión más sencilla y segura para el público en general.

Características relevantes de los depósitos bancarios	
TAE	Tasa Anual Equivalente, es el interés anual, que comprendería un interés nominal que ha sido capitalizado varias veces al año. Por lo que, con el TAE homogenizamos los distintos tipos de interés para operaciones con diferente período de liquidación y con distintos gastos, comisiones, etc. La TAE, estará integrada del tipo nominal de nuestra inversión, más todos los gastos que conlleva nuestra inversión como son las comisiones de estudio, apertura, mantenimiento
Interés nominal anual	Se corresponde con el tipo anual que nos ofertan las entidades financieras.
Comisiones	<ul style="list-style-type: none"> – Mantenimiento, con el fin de correr con el gasto que supone tener abierta una cuenta en una entidad. Esta comisión se liquidará anualmente juntamente con el pago de los intereses. – Administración, es una cuantía, generalmente fija que cobran las entidades de crédito por los gastos que le supone la administración de nuestra cuenta. Esta cantidad puede ser variable en función de parámetros como el saldo medio, etc. – Descubierta, aplicable si dejamos nuestra cuenta con un saldo negativo

Desafectación de Bienes

Transferencia de un activo fijo del patrimonio empresarial al patrimonio particular del contribuyente.

En el **Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas**, la transmisión de elementos patrimoniales que han sido desafectados de actividades económicas dará lugar a ganancias o pérdidas patrimoniales, cuyo cálculo se efectuará conforme a las reglas generales con las siguientes especialidades:

- Como valor de adquisición deberá considerarse el **valor contable** en el momento de la **desafectación**, teniendo en cuenta las amortizaciones que hubiesen sido fiscalmente deducibles y, en todo caso, la amortización mínima.
- 2ª Los **coeficientes de actualización** son los fijados con carácter general. No obstante, dado que si la transmisión tiene lugar antes de 3 años desde la desafectación, no resultan de aplicación los porcentajes de reducción del régimen transitorio, en estos casos, deben aplicarse los coeficientes de actualización del **IS**.
- Resultan de aplicación los **porcentajes de reducción** para los elementos adquiridos antes de 31 de diciembre de 1994, siempre y cuando la desafectación se haya producido con más de 3 años de antelación a la fecha de transmisión.

Reglas por las que se rige:

- No produce alteración patrimonial, mientras los bienes o derechos continúen formando parte del patrimonio del titular de la actividad.
- El elemento debe incorporarse a la contabilidad de la empresa o, si no hay obligación, a los libros registro de bienes de inversión por su valor de adquisición en ese momento.
- A efectos de futuras enajenaciones debe tomarse como fecha de adquisición la que corresponda al elemento patrimonial y no la de afectación,
- No existe afectación si el elemento patrimonial se enajena antes de transcurrir tres años desde la fecha de afectación.

La afectación de elementos patrimoniales o la desafectación de activos fijos por el sujeto pasivo no constituirá alteración patrimonial, siempre que los bienes o derechos continúen formando parte de su patrimonio.

Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo anterior, en el caso de desafectación de elementos empresariales o profesionales que se destinen al patrimonio personal del sujeto pasivo, el valor de adquisición de los mismos a efectos de futuras alteraciones patrimoniales, será el valor neto contable que tuvieran en ese momento.

Se entenderá que no ha existido desafectación, **salvo en los supuestos de cese en el ejercicio de la actividad**, si se llevase a cabo la enajenación de los bienes o derechos antes de transcurridos tres años desde la fecha de aquélla.

Elementos de la Comunicación

En todo proceso de venta debe existir una comunicación, la cual debe contar con los siguientes elementos:

• **Emisor:** es la persona que abre el proceso, la que cuenta con una gran fuente de información. Inicialmente coincide con la figura del vendedor. El emisor ha de tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Que su contenido sea comunicable.
- Que pueda interesar al receptor.
- Que el lenguaje se adapte al tipo de receptor.
- Que la ocasión sea la más propicia.

• **Receptor:** es el destinatario del mensaje. En el mundo de las ventas, se trata inicialmente del cliente (y digo inicialmente tanto en el caso del emisor como en el del receptor, porque, a posteriori, sus papeles de emisor y receptor se irán alternando según el que esté hablando en cada momento). Para que la comunicación se lleve a cabo eficazmente, el receptor tendrá que tener una actitud previa de receptividad.

• **Contenido:** es el mensaje que se quiere transmitir, que generalmente coincide con los argumentos de venta.

• **Código:** son las distintas formas y estilos que tiene el vendedor de transmitir el mensaje.

• **Canal de transmisión:** es el medio por el cual se canaliza el mensaje codificado.

• **Feedback:** es la variable que va a medir la efectividad de mi proceso de comunicación. Si el receptor responde es que la comunicación ha sido eficaz. Es en este momento cuando el emisor pasa a receptor y viceversa.

Por norma general existe una gran distancia entre el mensaje que quiere emitir el emisor y el que realmente capta el receptor. Por tanto, debe evitarse en toda medida la aparición de ciertas interferencias, también llamadas parásitos o ruidos, las cuales deforman el mensaje, lo que se traduce en una disminución de manera considerable de la eficacia de la comunicación

Entidad de Accidente de Trabajo y Enfermedad Profesional

Entidad por la que se opta sea cubierto el riesgo de accidente de trabajo y enfermedad profesional. Son asociaciones debidamente autorizadas por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales que con tal denominación se constituyen, sin ánimo de lucro y con sujeción a las normas reglamentarias, por empresarios que asumen al efecto una responsabilidad mancomunada, con el principal objeto de colaborar en la gestión de la Seguridad Social, sin perjuicio de realización de otras prestaciones, servicios y de actividades que les sean legalmente

atribuidas. La colaboración en la gestión de la Seguridad Social comprenderá las siguientes actividades: la colaboración en la gestión de contingencias de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales; la realización de actividades de prevención y recuperación; la colaboración en la gestión de la prestación económica de incapacidad temporal derivada de contingencias comunes.

También pueden asumir la cobertura de la prestación económica por incapacidad temporal derivada de contingencias comunes del personal al servicio de los empresarios asociados, así como del subsidio por incapacidad temporal del Régimen Especial de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos y de los trabajadores por cuenta propia incluidos en el Régimen Especial Agrario de la Seguridad Social.

Las Mutuas de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales de la Seguridad Social son:

- Asociaciones de Empresarios.
- Autorizadas por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- Constituidas con el principal objeto de colaborar en la gestión de la Seguridad Social, sin perjuicio de la realización de otras prestaciones, servicios y actividades que les sean legalmente atribuidas.
- Carecen de ánimo de lucro y actúan mancomunadamente, basándose en el principio de solidaridad.
- Su colaboración en la gestión de la Seguridad Social comprende las siguientes actividades:
 - La colaboración en la gestión de las Contingencias de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales (A. T. y E. P.).
 - La colaboración en la gestión de la prestación económica de Incapacidad Temporal (I.T.) derivada de Contingencias Comunes.
- También pueden actuar para sus empresas asociadas y al amparo de la Ley

Los recursos principales de las Mutuas son:

- Las cuotas de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales, que recauda para ellas la Tesorería General de la Seguridad Social y que son a cargo exclusivo de las empresas.
- Un porcentaje de la cuota por Contingencias Comunes, que reciben como contra- prestación por la gestión de la prestación económica de Incapacidad Temporal derivada de las Contingencias Comunes que realizan.
- Los recursos, distintos de las cuotas de Seguridad Social, destinados a financiar su actividad como Servicios de Prevención Ajenos, que proceden de las cantidades que perciban directamente las Mutuas como consecuencia de los conciertos que puedan suscribir con sus empresas asociadas.

Equilibrio del Consumidor

El consumidor se halla sujeto a una serie de restricciones en función de su renta y de sus necesidades. En toda sociedad el incremento de las necesidades es consustancial al hombre, por lo tanto, se podría afirmar que las disponibilidades para atender a nuestras necesidades son siempre limitadas y escasas, ya que, por muy elevadas que sean siempre nos aparecerán nuevas necesidades, que harán que siempre nuestras rentas sean inferiores a nuestras necesidades.

Para seguir nuestro razonamiento sobre la mejor forma de distribuir nuestras disponibilidades debemos partir de una serie de preceptos:

- Los precios de los productos están dados, son conocidos y no se alteran.
- La renta disponible por la unidad económica también está dada y es conocida.

Bajo estas premisas el consumidor se enfrenta a una restricción presupuestaria o recta de balance.

Recta de balance

A la hora de adquirir una mercancía, como hemos analizado, existen dos tipos de restricciones:

- Nivel de renta. (**R**, renta del consumidor)
- El precio de los bienes. (**Pa**, **Pb**, precio del bien **a** y **b**)

Mediante estas restricciones el consumidor puede adquirir ciertas cantidades del **producto a** (**a** cantidad consumida del producto a) y del **producto b** (**b** cantidad consumida del producto b).

Así mediante las disponibilidades de la unidad económica (**R**) se distribuirán en:

- Parte de la renta que destina a adquirir el bien b (**b x Pb**)
- Parte de la renta que destina a adquirir el bien a (**a x Pa**)

De esta forma el valor poseído de renta puede distribuirse de la siguiente forma:

$$R = (a \times Pa) + (b \times Pb)$$

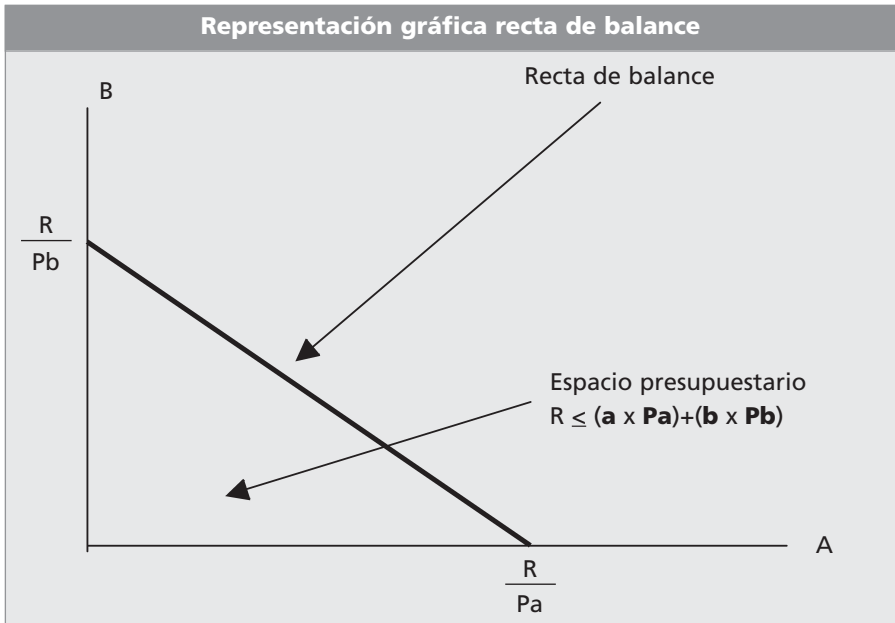
Donde a o b pueden ser 0, pero nunca las dos a un tiempo, porque supondría que la unidad económica no tiene renta alguna.

El consumo de las cantidades de **a** o **b** producen al individuo una determinada satisfacción que puede no ser la máxima compatible con el nivel de su renta y los precios de los productos existentes y lo que se intenta es analizar los posibles cambios de un producto en detrimento de otro bajo la premisa de una renta disponible.

Por ejemplo para una renta mensual de 3.200 euros y los precios de $Pa = 200$ euros unidad y $Pb = 800$ euros unidad, la recta de balance del consumidor es:

$$3.200 = 200 a + 800 b$$

Con esto si compra 10 unidades al mes de a sólo puede comprar 1,5 unidades de b, por el supuesto de agotamiento de su renta.



Recta de balance, conjunto de combinaciones de dos bienes que el consumidor puede adquirir si gasta toda su renta. Cada punto de la recta define las combinaciones máximas de los bienes a y b que se pueden alcanzar con una renta dada, por lo tanto, define el límite debido a que cualquier combinación a la derecha de la recta sería inalcanzable.

Espacio presupuestario es todo el área representada por la siguiente ecuación:

$$R \leq (a \times P_a) + (b \times P_b)$$

R = renta conocida y constante.

P_b = precio del bien b conocido y constante.

P_a = precio del bien a conocido y constante.

b = cantidad en equilibrio del bien b.

a = cantidad en equilibrio del bien a.

Si el individuo decide utilizar toda su renta en adquirir **a** su recta se obtiene dividiendo R entre el precio de **a** (R/P_a)

Si el individuo decide utilizar toda su renta en adquirir **b** su recta se obtiene dividiendo R entre el precio de **b** (R/P_b)

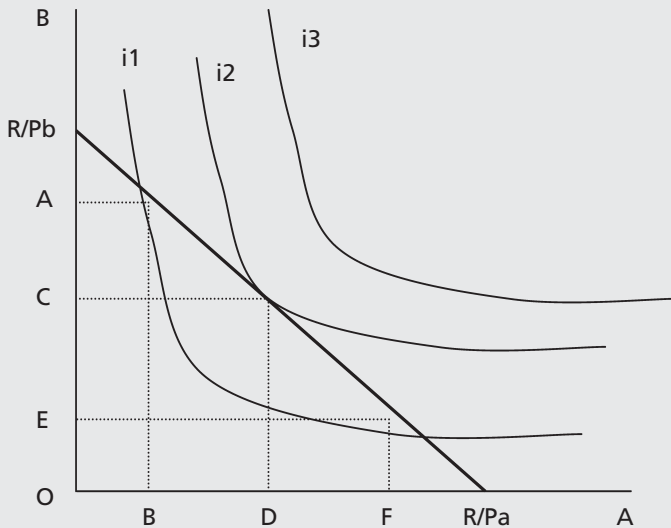
Equilibrio del consumidor

Viene determinado por dos variables:

- Lo que el consumidor desea hacer (mapa de las curvas de indiferencia, i_1, i_2, i_3)
- Restricciones del consumidor (Recta del balance)

De todas las posibles combinaciones al alcance del consumidor, solamente le interesa una, aquella que le reporte la máxima utilidad o satisfacción. Aquella que se encuentre en la curva de indiferencia de orden superior o más hacia la derecha.

Representación gráfica equilibrio consumidor



$P(OA,OB)$ curva de indiferencia i_1 , se gasta toda la renta al estar sobre la recta de balance.

$P(OC,OD)$ curva de indiferencia i_2 , nivel de satisfacción superior, donde obtiene el mayor nivel de satisfacción dado los precios de los bienes con su nivel de renta. Es decir de los posibles puntos a alcanzar es el que le reporta mayor nivel de satisfacción.

En general, el punto de equilibrio se encuentra donde la recta de balance sea tangente a la línea de indiferencia.

Análiticamente, se obtiene donde la pendiente de la curva de indiferencia sea igual a la pendiente de la curva de balance.

Curvas de indiferencia, como la utilidad no se puede medir, solamente se puede determinar si una combinación de bienes es preferida a otra, o es indiferente un bien a otro. Esto se determina mediante el método de las curvas de indiferencia, como el conjunto de combinaciones de dos bienes que reportan al consumidor la misma utilidad o que le son indiferentes.

Errores en la Negociación

Según explica en su libro “Hagamos un trato” el profesor Alfonso López Caballero, hay algunos errores ordinarios que cometen los negociadores:

1. Entrar en el proceso negociador con un rígido esquema mental preestablecido.
2. No saber quién tiene en el otro bando la autoridad final para negociar.
3. No tener claro con qué poder se cuenta y cómo usarlo eficazmente.
4. Comenzar una negociación tan sólo con un objetivo en la mente.
5. Fallar en la previsión estratégica de posiciones y argumentos de peso.
6. Abandonar el control en apartados que pueden parecer poco importantes, como la planificación del tiempo o el orden de los temas.
7. Dejar al otro la primera jugada, permitiéndole lanzar la primera oferta.
8. No darse cuenta de la importancia del tiempo y el lugar como armas de negociación.
9. Renunciar cuando la negociación parece haber llegado a un punto de NO ACUERDO.
10. No saber cerrar el trato en su justo momento.

Estimación Indirecta

Método de determinación de la base imponible mediante el empleo de índices, signos y módulos establecidos por la Administración. Tiene carácter supletorio respecto del régimen de estimación directa y del de estimación objetiva.

Impuesto sobre la Renta de las personas Físicas

Procede su aplicación cuando la Administración no puede conocer los datos necesarios para la **estimación completa de las bases imponibles** por alguna de las siguientes causas:

- a) Que el contribuyente o retenedor **no** haya presentado sus **declaraciones** o las presentadas no permitan a la Administración la estimación directa u objetiva de las bases o rendimientos.

- b) Que el contribuyente o retenedor ofrezca **resistencia, excusa o negativa** a la actuación inspectora.
- c) Que el contribuyente haya **incumplido** sustancialmente sus **obligaciones contables**.

Cuando concurra cualquiera de las causas antedichas, la Administración puede estimar de forma indirecta la base imponible, recurriendo a la utilización de **signos, índices, módulos o antecedentes** disponibles que, directa o indirectamente, sean relevantes a tal efecto.

Lo que caracteriza a la estimación indirecta es la no utilización exclusiva de datos externos al contribuyente puesto que se permite la utilización de todos aquellos datos y antecedentes disponibles que sean relevantes al efecto, entre los que se encuentran la contabilidad y registros del contribuyente en aquella parte de los mismos que la Inspección considere veraz

La aplicación práctica del régimen se centra, en la mayoría de los casos, en las **actividades económicas**, al construirse básicamente en torno a la omisión de llevanza de contabilidad, irregularidad sustancial de la misma, o incongruencia probada entre las operaciones contabilizadas y las que resultan del conjunto de adquisiciones, gastos u otros aspectos de la actividad que permitan presumir que la contabilidad es incorrecta.

Impuesto sobre sociedades

De forma **subsidiaria**, para el caso de que la base imponible no pueda determinarse por estimación directa, la Administración puede recurrir a la aplicación de métodos indirectos. Lo anterior supone admitir la posibilidad de determinar la base imponible, total o parcialmente, mediante estimación indirecta.

Impuesto sobre el valor añadido

Con carácter general, la base imponible se determina en régimen de **estimación directa**.

Cabe asimismo la **estimación indirecta**, con arreglo a las normas generales. Su aplicación comprende el importe de las adquisiciones de bienes y servicios efectuadas, así como el IVA soportado correspondiente.

Estimación Objetiva

Método de determinación de la base imponible, mediante el empleo combinado de datos aportados por el contribuyente, y de índices y módulos establecidos por la Administración. Pueden acogerse a este régimen exclusivamente las personas físicas y las entidades en régimen de atribución de rentas.

La ley prevé un procedimiento de estimación objetiva (EO) de los rendimientos de pequeñas y medianas empresas y de profesionales. Las características más importantes del régimen de estimación objetiva son:

- Se trata de un régimen voluntario, en la medida que es renunciable
- Pretende una simplificación en las normas de determinación del rendimiento neto, aunque se basa en las declaraciones del contribuyente.
- Exige un reducido apoyo contable y registral.

Como rasgo destacado, existe una incompatibilidad absoluta entre la EO y la estimación directa. En consecuencia, si el contribuyente determina el rendimiento neto de alguna actividad por el régimen de estimación directa, habrá de determinar el rendimiento neto de todas sus actividades por la modalidad correspondiente de la estimación directa.

En el impuesto sobre la renta de las personas físicas

El régimen de estimación objetiva se aplica a las actividades económicas, siempre y cuando concurren los siguientes **requisitos**:

- Que se encuentren comprendidas entre las **actividades** que determine el Ministro de Hacienda.
- Que no se encuentren excluidas de la aplicación de este régimen.
- Que el contribuyente no haya renunciado a su aplicación.
- Que no se encuentren inmersas en las incompatibilidades previstas en la ley.
- Que el **volumen de rendimientos íntegros** del contribuyente, en el año inmediato anterior, no supere cualquiera de los siguientes importes:
 - Para el conjunto de sus actividades económicas, 450.000 euros anuales.
 - Para el conjunto de las actividades agrícolas, ganaderas y forestales, 300.000 euros.
 - Cuando en el año inmediato anterior se hubiese iniciado una actividad, el volumen de ingresos se elevará al año.

La renuncia a la EO en una actividad (incluidas las agrícolas o ganaderas) tiene efectos por un **período mínimo** de 3 años y supone que todas las actividades económicas del contribuyente pasan a estimación directa simplificada.

En el impuesto sobre sociedades

La base imponible puede determinarse por el régimen de estimación objetiva cuando la LIS establezca su aplicación. Dicha base puede calcularse, total o parcialmente, mediante la aplicación de signos, índices o módulos a los **sectores de actividad** que determine la LIS.

Etapas de la Comercialización

El vendedor profesional debe seguir una metodología o una estructura en su trabajo. Esto tiene la ventaja para él de saber dónde se encuentra en todo momento durante la entrevista para poder subir y avanzar por los distintos escalones de la venta, lo que le ayudará a conseguir el éxito. Lo más importante en el concepto de estructura de la venta es la flexibilidad.

Nadie desea, ni es aconsejable, ponerle al vendedor una camisa de fuerza. Al contrario, la estructura debe permitirle utilizar mejor sus propias dotes personales. El esquema que proponemos para ello consta de las siguientes seis fases o etapas:

- Preparación de la actividad.
- Determinación de necesidades.
- Argumentación.
- Tratamiento de objeciones.
- Cierre.
- Reflexión o autoanálisis

Factoring

Es un servicio de financiación mediante el cual nuestra empresa cede a una firma especializada los créditos comerciales a corto plazo originados por las ventas de mercancías o prestación de servicios. Esta cesión de créditos puede efectuarse de dos formas:

- Con recurso, cuando existe riesgo por parte del cedente.
- Sin recurso, cuando la compañía de factoring asume todo el riesgo de la insolvencia de los compradores.

Por medio de este contrato la compañía de factoring se obliga a:

- a) Actualizar el grado de solvencia de los compradores.
- b) Llevar la gestión de los cobros de las facturas de los clientes.
- c) Asegurar los créditos.
- d) Financiación a los clientes que los soliciten mediante la anticipación del importe correspondiente al crédito cedido.

Facturas

Los empresarios como profesionales cumplen con el deber de expedir y entregar factura por cada una de las operaciones que realicen en el ejercicio de su actividad.

Esta obligación implica el cumplimiento de los siguientes puntos:

- Expedir y entregar factura u otros justificantes por las operaciones realizadas en el ámbito de una actividad empresarial o profesional.
- Conservar copia o matriz de las facturas emitidas.
- Conservar las facturas u otros justificantes recibidos de otros profesionales o empresarios por las operaciones de las que sean destinatarios y que se efectúen en el desarrollo de su actividad.

La obligación se configura con carácter general respecto a los empresarios o profesionales sujetos tanto al régimen general como a los regímenes especiales del IVA, por las entregas de bienes y prestaciones de servicios que realicen en el desarrollo de su actividad (incluidas las no sujetas y las sujetas pero exentas de IVA); incluyendo los pagos anticipados.

La Ley del IVA establece que el obligado a la expedición de la factura (no el destinatario o el tercero) será el responsable del cumplimiento de la obligación de emisión de factura o documento sustitutivo.

Es necesario el cumplimiento de los siguientes requisitos para que pueda expedirse la factura o documento sustitutivo por el destinatario:

- Existencia de acuerdo escrito previo entre el sujeto pasivo y el destinatario en el que se autorice este régimen y se especifiquen las operaciones a las que se ciñe el acuerdo.
- Cada factura o documento sustitutivo así expedido debe ser objeto de aceptación por parte del empresario o profesional que haya realizado la operación.
- El destinatario remitirá copia de la factura o documento sustitutivo al sujeto pasivo en el plazo de un mes contado a partir del momento en que se realiza la operación.
- La copia de la factura o documento sustitutivo deberá ser aceptada en el plazo de 15 días a partir de su recepción por el sujeto pasivo. Si se rechaza en ese plazo, se tendrá por no expedida.
- La factura o documento sustitutivo será expedido en nombre y por cuenta del empresario o profesional que ha realizado la operación.

Si el destinatario no es empresario o profesional, las facturas deben emitirse en el mismo momento de realizarse la operación.

Si el destinatario es empresario o profesional que actúa como tal, deben emitirse en el plazo de 30 días contados a partir del momento de realizarse la operación.

En cualquier caso, deberán ser expedidos antes del día 16 del mes siguiente al periodo de liquidación del impuesto en curso del cual se hayan realizado las operaciones.

Fogasa

Es un organismo que depende del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales que garantiza a los trabajadores la percepción de **salarios, indemnizaciones por despido o extinción** de la relación laboral, pendientes de pago por **insolven- cia, suspensión de pagos, quiebra o concurso de acreedores** del empresario.

Son beneficiarios. Lo son todos aquellos trabajadores que han celebrado con una empresa un contrato laboral.

El Fondo de Salarial abona a los trabajadores los **salarios** con sus **pagos extraordinarias**, incluidos los salarios de tramitación que se encuentren pen- dientes de pago por declaración de **insolven- cia**, suspensión de pagos, quiebra o concurso de acreedores.

La **cantidad máxima** que abona el Fondo de Garantía Salarial por este concep- to es el resultado de multiplicar el doble del salario mínimo interprofesional dia- rio, sin incluir el prorrateo de pagas extras, por el número de días pendientes de pago, con un máximo de **120 días**. Estos salarios deben estar reconocidos en Acta de Conciliación o Resolución Judicial.

El Fondo de Garantía Salarial abona a los trabajadores las indemnizaciones reco- nocidas en Sentencia o Resolución de la Autoridad Laboral, por despido declara- do nulo o improcedente, extinción de los contratos de trabajo por voluntad del trabajador cuando se solicite por causa justa, despido colectivo u objetivo por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción y por fuerza mayor, y siempre en los supuestos de insolven- cia, suspensión de pagos, quiebra o concurso de acreedores de la empresa.

La cuantía de la indemnización a cargo del Fondo de Garantía Salarial, en los casos de despido o extinción del contrato por voluntad del trabajador por causa justa, asciende al importe de 25 días por cada año trabajado, teniendo en cuenta los siguientes límites:

Sólo se abonará el importe de una anualidad, esto es, el FOGASA sólo abonará el importe de 365 días de indemnización (corresponden a 14 años de trabajo)

El salario diario que servirá para calcular el importe de la indemnización no podrá superar el importe del doble del salario mínimo interprofesional, sin incluir en el cálculo el importe de las pagas extraordinarias. Pese a lo anterior, debe considerarse la siguiente excepción: En las empresas de menos de 25 trabajadores, el Fondo de Garantía Salarial abona el importe del 40% de la indem- nización legal que corresponda a cada trabajador.

En los casos de fuerza mayor, la autoridad laboral puede acordar que la totalidad o una parte de la indemnización que corresponda a los trabajadores afectados por la extinción de sus contratos, sea satisfecha por el Fondo de Garantía Salarial, aunque después éste pueda dirigirse contra la empresa en reclamación de las cantidades abonadas.

Sin embargo el FOGASA no abona las siguientes indemnizaciones:

- Las indemnizaciones que son reconocidas en acto de conciliación porque ésta sólo vincula a las partes. Se exceptúan en este caso las conciliaciones derivadas del expediente de regulación de empleo.
- El Fondo de Garantía Salarial no abona los pluses de distancia, transporte, vestuario, quebranto de moneda, desgaste de útiles y herramientas, dietas, complementos de Incapacidad Temporal y cualquier otro de naturaleza indemnizatoria.

Horas Extraordinarias

Son las horas de trabajo efectivo que se realizan sobre la duración máxima de la jornada de trabajo establecida por convenio colectivo, contrato de trabajo o jornada fijada legalmente.

Límite

Por otro lado, las horas extraordinarias podrán ser **remuneradas** o “**canjeadas**” por **periodos de descanso**.

El **límite máximo** de las horas extraordinarias no puede ser superior a 80 horas al año y dentro de éstas no se computan las que se tuvieron que realizar por razones de fuerza mayor o las que fueron compensadas por periodos de descanso durante los 4 meses siguientes a su realización.

La realización de horas extraordinarias está **prohibida** a los siguientes grupos de trabajadores:

- **Menores** de 18 años.
- Trabajadores **nocturnos** (el trabajo es nocturno cuando al menos tres horas de la jornada diaria o un tercio de la jornada laboral anual, se realiza entre las diez de la noche y las seis de la mañana)
- En los trabajos que se realizan en el interior de las **minas** salvo que se presten por casos de fuerza mayor.
- Los trabajadores a tiempo parcial no pueden realizar horas extraordinarias (salvo en los supuestos establecidos en la ley de exceso en las horas trabajadas para prevenir o reparar siniestros y otros daños extraordinarios y urgentes).

Clases de horas extraordinarias

En principio, la realización de **horas extraordinarias** es **voluntaria** pero pueden ser **exigidas** por el **empresario** en los supuestos en los que, por un lado, exista **pacto** al respecto o así figure en el convenio colectivo y por otro, en los casos en los que su realización sea **necesaria** para prevenir o reparar **sinistros**, daños extraordinarios o urgentes (en este último caso se denominan **horas extraordinarias por fuerza mayor**)

- Voluntarias: aquellas horas trabajadas sin que se hayan acordado en convenio colectivo o en contrato de trabajo.
- Obligatorias: aquellas horas que fueron pactadas en convenio colectivo o en contrato de trabajo. También se considerarán aquellas horas que por fuerza mayor tienen su causa en la reparación o prevención de siniestros y otros daños extraordinarios o urgentes.

Impuesto sobre Actividades Económicas

Tributo local y directo de carácter real, que grava el mero ejercicio de actividades empresariales, profesionales, o artísticas, se ejerzan o no en local determinado.

El hecho imponible del impuesto está constituido por el mero **ejercicio de actividades económicas** en territorio nacional, con independencia de que se realicen o no en local determinado y de que se hallen o no especificadas en las Tarifas del impuesto.

No constituye hecho imponible del impuesto, y por tanto no está sujeto a gravamen, el ejercicio de estas actividades:

- a) La **enajenación de bienes del activo fijo** de las empresas, inventariados como tal inmovilizado con más de dos años de antelación a la fecha de transmitirse, y la venta de bienes de **uso particular** y privado del vendedor siempre que los hubiese utilizado durante igual período de tiempo.
- b) La **venta** de los **productos** que se reciben **en pago de trabajos** personales o servicios profesionales.
- c) La **exposición de artículos** con el fin exclusivo de **decoración o adorno** del establecimiento (no así la exposición de regalos para los clientes, que se declara expresamente sujeta).
- d) La realización de un solo acto u **operación aislada de venta al por menor**.

A estos efectos, para sujetar al titular de una actividad al impuesto es irrelevante la habitualidad en su ejercicio y la existencia o no de ánimo de lucro.

Se considera que una actividad se ejerce con carácter empresarial, profesional o

artístico, cuando suponga la ordenación por cuenta propia de medios de producción y de recursos humanos o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios.

El Impuesto se devenga el primer día del período impositivo y las cuotas serán irreducibles, salvo cuando, en los casos de declaración de alta, el día de comienzo de la actividad no coincida con el año natural, en cuyo supuesto las cuotas se calcularán proporcionalmente al número de meses existentes entre la fecha de comienzo de la actividad y el 31 de diciembre.

El período impositivo coincide con el año natural, excepto cuando se trate de declaraciones de alta en cuyo caso abarcará desde la fecha de comienzo de la actividad hasta el final del año natural, sin perjuicio de lo establecido en el número 3 de este artículo.

Están exentos del impuesto con independencia de las actividades que ejerzan:

- Las personas físicas.
- Los sujetos pasivos del IS, las sociedades civiles y las entidades de la LGT Art.33 que tengan un importe neto de la cifra de negocios inferior a 1.000.000 de euros.

Los contribuyentes por el IRNR que operen en España mediante establecimiento permanente, siempre que tengan un importe neto de la cifra de negocios inferior a 1.000.000 de euros.

Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

Tributo estatal de carácter directo y naturaleza personal, que grava de una forma progresiva la renta obtenida por el sujeto pasivo, en función de su cuantía y de las circunstancias personales y familiares que concurren en estos.

El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas es un **tributo** de carácter directo y naturaleza personal y subjetiva, que grava la renta de las personas físicas.

A los efectos de este impuesto, constituyen **renta** la totalidad de los rendimientos netos y los aumentos o disminuciones de patrimonio del sujeto obligado al pago del impuesto.

Técnicamente se considera rendimiento neto a la **diferencia** que existe entre el importe íntegro de las **rentas** que obtiene el sujeto pasivo y los **gastos** que son deducibles según la ley reguladora del impuesto.

Estas rentas pueden provenir del **trabajo** personal, de **rendimientos** del capital o de actividades empresariales o profesionales.

El IRPF se aplica sobre los ingresos y plusvalías que obtenemos a lo largo de todo el año, y funciona en dos fases. En una primera, cuando obtenemos ingresos Hacienda se queda una parte. Son las retenciones, que varían según el tipo de ingresos. Así, en las rentas del trabajo, son mensuales, pero en los dividendos o intereses son cada vez que se cobren.

En la segunda fase, que ocurre siempre en mayo y junio del año siguiente, es cuando hacemos la declaración, calculamos la cantidad que habría que haber pagado el año pasado vía retenciones, y le restamos éstas. El resultado puede ser positivo, y habrá que pagar más, o negativo, que es cuando nos devuelve Hacienda el dinero que se cobró de más.

Pero, ¿cómo se calcula el impuesto?. No es complicado. Lo difícil viene al aplicarlo, pero trataremos de explicarlo brevemente en las próximas páginas.

El IRPF es un conjunto de sumas, restas y multiplicaciones: Así, se **suman** todos los ingresos de las distintas "fuentes". Las más normales son trabajo, capital mobiliario (es decir inversiones que producen dividendos, intereses, seguros, etc.), bienes inmuebles (alquileres de pisos, por ejemplo), actividades económicas o profesionales y las plusvalías netas obtenidas en un año o menos.

Existe una base imponible general que se calcula sumando diversos rendimientos y ganancias patrimoniales, y una base imponible del ahorro que se obtiene sumando gran parte de los rendimientos de capital y ganancias patrimoniales .

La base imponible general tributará según una tarifa progresiva que llega hasta el 43% y la base imponible del ahorro tributará al 18%, con independencia de su cuantificación.

Impuesto sobre Sociedades

No sólo las personas físicas están obligadas a rendir cuentas a Hacienda todos los años. También las empresas tienen su propio 'impuesto sobre la renta', que grava sus **beneficios**, y que recibe la denominación de Impuesto de Sociedades.

Concretamente, se trata de un impuesto de carácter directo y naturaleza personal que grava la renta de las Sociedades y demás entidades jurídicas no sometidas al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas así como las entidades sin personalidad jurídica.

A través de este impuesto se gravan los **rendimientos** obtenidos por la sociedad, dentro de un periodo impositivo. Este periodo coincidirá con el del **año natural** salvo que en los estatutos sociales se especifique otro, que en ningún caso podrá superar los 12 meses.

En cualquier caso, convendrá consultar a un abogado para obtener asesoramiento fiscal específico en función de las circunstancias de cada empresa.

El hecho imponible es la **obtención de renta** y los sujetos pasivos son tanto sociedades mercantiles como civiles, uniones temporales de empresas y distintos tipos de fondos de inversión, de pensiones... etc.

Como regla general, las sociedades tributan según el beneficio contable obtenido. Sin embargo, las normas fiscales consideran de distinta forma ciertos gastos o ingresos, por lo que obligan a practicar los llamados "ajustes extracontables", que pueden ser de signo positivo o negativo según aumenten o disminuyan el beneficio.

Así, como ajustes positivos, podríamos citar:

- Imputación de bases imponibles positivas de filiales transparentes.
- Excesos de dotaciones a amortizaciones.
- Excesos de dotaciones a provisiones.
- Gastos no deducibles.
- Integración de rentas diferidas por reinversión.

Como ajustes negativos, podríamos citar:

- Excesos de amortizaciones de ejercicios anteriores.
- Asignaciones para obras sociales.
- El diferimiento por reinversión de beneficios extraordinarios.
- la corrección de la inflación en la transmisión de inmuebles.

Los gastos deducibles más comunes de una sociedad son:

- Compras (incluidos gastos accesorios) y descuentos o rappels.
- Gastos de personal.
- Gastos financieros derivados de la utilización de capitales ajenos (los intereses de préstamos).
- Ciertos pagos de impuestos (excepto el Impuesto sobre Sociedades o el IVA). Por ejemplo, los impuestos municipales.
- Gastos por trabajos, suministros y servicios exteriores.
- Dotaciones a Amortizaciones y Provisiones.

Incapacidad Permanente

Incapacidad permanente es la situación del trabajador que, después de haber estado sometido al tratamiento prescrito y de haber sido dado de alta médicamente, presenta reducciones anatómicas o funcionales graves, susceptibles de

determinación objetiva y previsiblemente definitivas, que disminuyan o anulen su capacidad laboral. No obstará a tal calificación la posibilidad de recuperación de la capacidad laboral del incapacitado, si dicha posibilidad se estima médicamente como incierta o a largo plazo.

Las reducciones anatómicas o funcionales existentes en la fecha de afiliación del interesado en la Seguridad Social no impedirán la calificación de la situación de incapacidad permanente, cuando se trate de personas minusválidas y con posterioridad a la afiliación tales reducciones se hayan agravado, provocando por sí mismas o por concurrencia con nuevas lesiones o patologías una disminución o anulación de la capacidad laboral que tenía el interesado en el momento de su afiliación.

No será necesaria el alta médica para la valoración de la incapacidad permanente en los casos en que concurran secuelas definitivas.

También lo es, la situación de incapacidad que subsista después de extinguida la incapacidad temporal por el transcurso del plazo máximo de duración de la misma, salvo en el supuesto de que, continuando la necesidad de tratamiento médico, la situación clínica del interesado hiciera aconsejable demorar la correspondiente calificación (en ningún caso, podrá rebasar los 30 meses siguientes a la fecha en que se haya iniciado la incapacidad temporal), en el cual no se accede a la situación de incapacidad permanente hasta que no se proceda a la correspondiente calificación.

La incapacidad permanente habrá de derivarse de la situación de incapacidad temporal, salvo que afecte a quienes carezcan de protección en cuanto a dicha incapacidad temporal, bien por encontrarse en una situación asimilada a la de alta que no la comprenda, bien en los supuestos de asimilación a trabajadores por cuenta ajena en los que se dé la misma circunstancia, o bien en los casos de acceso a la incapacidad permanente desde la situación de no alta.

Grados

- Incapacidad permanente parcial para la profesión habitual: Aquella que, sin alcanzar el grado de total, ocasiona al trabajador una disminución no inferior al 33% en su rendimiento normal para dicha profesión, sin impedirle la realización de las tareas fundamentales de la misma.
- Incapacidad permanente total para la profesión habitual: La que inhabilita al trabajador para la realización de todas o de las fundamentales tareas de dicha profesión, siempre que pueda dedicarse a otra distinta.
- Incapacidad permanente absoluta para todo trabajo: La que inhabilita por completo al trabajador para toda profesión u oficio.
- Gran invalidez: La situación del trabajador afecto de incapacidad perma-

nente y que, por consecuencia de pérdidas anatómicas o funcionales, necesite la asistencia de otra persona para los actos más esenciales de la vida, tales como vestirse, desplazarse, comer o análogos.

Incapacidad Temporal

La incapacidad temporal (IT) es aquella situación por la que un trabajador se encuentra imposibilitado temporalmente para desarrollar su trabajo, bien sea por enfermedad o por accidente laboral.

Durante esta situación se produce una suspensión de la relación laboral, por tanto cesan las obligaciones de ejercer el trabajo y de remuneración, pero continúa computándose la antigüedad.

El trabajador no pierde el derecho a reincorporarse a su puesto de trabajo una vez que cese esa situación.

El trabajador percibe un subsidio económico y prestación sanitaria.

Beneficiarios

Aquellas personas que se encuentren afiliadas y dadas de alta en la Seguridad Social (o en situación asimilada al alta) e impedidas para desarrollar su trabajo por alguna de estas causas:

- Enfermedad común o profesional
- Accidente, sea o no de trabajo
- Periodos de observación por enfermedad profesional con baja médica.

Reconocimiento del subsidio

Las instituciones competentes son:

- Instituto Nacional de Seguridad Social: además, el control sanitario de las altas y bajas médicas corresponde al INSALUD o al organismo correspondiente de la Comunidad Autónoma.
- Mutua de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales o la entidad con la que se haya asegurado.
- Empresa (se puede dar el caso de que la empresa esté autorizada).

Duración

La duración máxima es de doce meses, que pueden prorrogarse otros seis más.

Obligaciones

- Obligaciones del empresario Mientras dure la incapacidad temporal, el

contrato está sus-pendido, pero se mantienen las siguientes obligaciones para el empresario:

- Efectuar el pago del subsidio
 - Abonar la prestación económica
 - Cotizar a la Seguridad Social
 - Retener a cuenta el IRPF
 - Reservar el puesto de trabajo
 - Computar la antigüedad del trabajador
 - Comprobar los datos de los partes médicos de alta y baja laboral.
- Obligaciones del trabajador
 - Presentar al empresario los partes de baja, de confirmación o de alta, en el plazo de cinco días.
 - Someterse al tratamiento médico
 - Someterse a los reconocimientos médicos, tanto a los que designe la empresa, el servicio público de salud o la mutua. Su negativa supondría el alta médica.

Inflación

La inflación puede definirse como un aumento substancial y sustitutivo del nivel general de precio. Una de las principales características para que se produzca el fenómeno de la inflación es que su aumento deber ser substancial, continuo y real:

- a) Real, que la variación de precios afecte a distintos bienes y servicios de una economía, no solo a unos productos en concreto.
- b) Substancial, que la evolución del nivel de precios sea significativa con respecto a los períodos anteriores, o bien en relación al nivel de precios de otros países con los cuales tengamos intercambios comerciales.
- c) Continuo, no es suficiente con que los precios se incrementen de una sola vez para que se pueda hablar de inflación. Este aumento debe tener que producirse de forma continuada en el tiempo.

Diversas teorías de la inflación según la escuela:

- Para unos la inflación se debe al aumento del gasto total de una economía, tanto en el sector público como en el privado.
- Para otros se debe a la escasez de algún bien necesario.
- E incluso existe una teoría que afirma que la inflación se debe a un exceso de crecimiento de la oferta monetaria.

Analizando todas las teorías podríamos afirmar que es bastante extraño que cualquiera de estas teorías se dé por separado, es decir, deberíamos entender que cualquiera de ellas puede iniciar el proceso y posteriormente coexistir todas juntas.

Es decir, una mayor masa monetaria en circulación o la misma masa a mayor velocidad, le sigue una mayor producción de bienes y servicios, una mayor utilización de los recursos y una demanda más constante.

Pero este equilibrio no es estable debido a las distintas dependencias de las variables que influyen en ambas corrientes, de ahí que se produzcan desfases de intensidad o velocidad que provocan tensiones en toda economía, estos desfases se conocen como movimientos macroeconómicos, entre los que se encuentra el proceso inflacionista.

Tradicionalmente nos referimos a la inflación como un fenómeno estrictamente monetario, aunque no debemos olvidar que en el fondo subyacen causas reales de producción, de esta forma podríamos entender el proceso inflacionista como un aumento de los medios de pago sin un correlativo aumento de la producción, provocando un alza de precios absolutos.

Esta situación no se produce en un momento determinado desapareciendo posteriormente, sino que es un proceso que se desarrolla con mayor o menor intensidad y cuyos efectos no son simplemente el alza de precios.

Por ejemplo, si un determinado momento existe en la economía de un país una mayor disponibilidad de dinero en circulación, debido a incremento en el flujo monetario de renta, llegará más dinero a las economías domésticas. Esta mayor disponibilidad de dinero provoca una mayor demanda en los bienes y lógicamente bajara el stock en las empresas. Si esta presión de la demanda es moderada o de corta duración, los empresarios pueden replantear sus procesos productivos, pero si la presión de la demanda es continua e intensa los stocks descienden rápidamente y los precios aumentan.

Ante la demanda de productos los empresarios intentan producir más, pero esto no se produce de forma súbita, sino que necesita un tiempo de adaptación y durante el mismo se va produciendo un alza de precios.

En teoría el proceso terminaría aquí, al conseguirse un nivel más elevado de oferta, sin embargo en la práctica el proceso inflacionista continúa por dos razones:

- a) El crecimiento de precios no es sólo para los bienes de uso y consumo, sino también para los intermediarios y esto supone un coste para las empresas al existir una demanda fuerte.
- b) La renta real de los consumidores sufre una baja, es decir, sus percepciones monetarias pierden poder adquisitivo. Y demandarán una subida de salario que hará subir los costes y nueva subida de precios.

En este momento se entraría en un concepto económico llamado la espiral precios-salarios, debido a que una nueva alza de precios provoca una nueva subida de salario y este una nueva subida de precios.

Además estas repercusiones no van a ser solo para los salarios, sino que afectarán a todos los componentes de los costes.

De esta forma el proceso inflacionista adquiere un carácter social y humano, rompiendo sus cauces de simple problema económico.

Jubilación

Pensión vitalicia reconocida al trabajador que, una vez alcanzada la edad legal, cesa (o ya había cesado) en el trabajo, habiendo cumplido los requisitos exigidos. La edad ordinaria de jubilación está fijada legalmente a los 65 años. Existen distintas clases o tipos de jubilación.

La ley define que para acceder a una pensión por jubilación hay que reunir los siguientes requisitos:

- Estar de alta en la Seguridad Social, o en situación de asimilada al alta.
- Tener 15 años de cotización, de los cuales dos, como mínimo, serán de los últimos quince años inmediatamente anteriores a la fecha del cese en el trabajo por jubilación.
- Tener cumplidos 65 años.
- Siempre que se hayan cumplido los 65 años y se acredite el período de cotización indicado, aunque no se estén de alta o en alta asimilada.

Una pensión de jubilación se presenta en dos modalidades; contributiva y no contributiva:

- La modalidad contributiva será única para cada beneficiario y consistirá en una prestación económica vitalicia que se reconoce cuando se ha cesado en el trabajo por cuenta ajena y se haya alcanzado la edad establecida. Este tipo de pensión se compone de tres conceptos:
- La pensión inicial, que se calcula sobre la base que corresponda en el momento de causar baja.
- La revalorización, que es el resultado de la actualización de la pensión, según la norma dictada en ese momento.
- Y el complemento a mínimos, que se sumará a lo anterior, sólo en el caso de que con lo cotizado, la pensión resultara inferior a la pensión mínima dictada ese año. (Por lo que no es de aplicación a todas).

- La modalidad no contributiva consiste en una prestación económica que la Ley de presupuestos Generales del Estado Establece cada año, para aquellos trabajadores que hayan cumplido los 65 años, carezcan de rentas e ingresos suficientes y residan en España. Con un período de cotización de 10 años, de los cuales los dos últimos serán anteriores a la solicitud de prestación.

Cuantía de la pensión

Para los trabajadores de 65 años o más: se toma el importe de la base reguladora y el porcentaje aplicable a ésta dependiendo del número de años cotizados.

Para trabajadores que acceden a la jubilación con más de 65 años: el porcentaje que se aplica a la base reguladora, será el que resulte de sumar al 100%, un 2% más por cada año completo que, en la fecha del hecho causante, se haya cotizado, desde que se tengan los 65 años, siempre que en dicho momento el interesado tuviera acreditados 35 años de cotización. De lo contrario, el porcentaje adicional indicado se aplicará, cumplidos los 65 años, desde la fecha en que se haya acreditado dicho período de cotización.

En los casos de jubilación anticipada: una vez determinada la cuantía en función del número de años cotizados, deberá aplicarse a dicho importe una reducción de un 8% por cada año o fracción que le falte al trabajador para cumplir la edad de 65 años.

Leasing o Arrendamiento Financiero

Es un contrato con las siguientes estipulaciones:

- Sociedad arrendataria, cede en arrendamiento financiero el bien objeto del contrato.
- El arrendamiento es por un tiempo determinado y a cambio de una retribución periódica.
- Existe opción de compra por parte de arrendador al finalizar el contrato de arrendamiento.

Existen las siguientes modalidades de leasing:

- a) Leasing financiero, consiste en un contrato mediante el cual, la sociedad de leasing adquiere los bienes para ser utilizados por el arrendatario. Siendo por cuenta del cliente los gastos de mantenimiento y reparación. Su principal ventaja es en el orden fiscal, debido a su amortización acelerada.
- b) Leasing operativo, consiste en un contrato de arrendamiento de un bien incluyendo mantenimiento y reparación del mismo.

- c) Lease-back, consistente en la venta por parte de la empresa de los bienes a la compañía de leasing para que posteriormente se le cedan en arrendamiento. De esta forma, ingresamos dinero por la venta y podemos seguir utilizándolos a cambio del pago de una cuota. No tienen ninguna ventaja fiscal.

Tratamiento fiscal de las operaciones de leasing

Para proceder a estas ventajas fiscales los contratos de arrendamiento debe cumplir las siguientes condiciones:

- Pueden ser objeto de este contrato bienes muebles o inmuebles.
- La duración mínima ha de ser de dos años para los bienes muebles o diez años para los bienes inmuebles.
- Las contraprestaciones por el uso de los bienes deben expresarse en el contrato, distinguiendo la parte que corresponde por la recuperación del coste del bien cedido y la parte de la carga financiera. La parte de recuperación del coste debe permanecer constante o tener carácter creciente.
- El contrato debe incluir una opción de compra a favor del arrendatario.
- Sus ventajas fiscales consisten:
 - Se considera gasto deducible la carga financiera.
 - La parte correspondiente a la recuperación del coste del bien (amortización del contrato de leasing) es deducible sin que pueda superar el doble de coeficiente de amortización fiscal según tablas o el triple tratándose de empresas de reducida dimensión.

Leyes Inmutables del Marketing

Fueron escritas por dos gurús del marketing como Al Ries y Jack Trout, y son las siguientes:

1. Ley del liderazgo. Es mejor ser el primero que ser el mejor.
2. Ley de la categoría. Si usted no puede ser el primero en una categoría, cree una nueva en la que pueda serlo.
3. Ley de la mente. Es mejor ser el primero en la mente que en el punto de venta.
4. Ley de la percepción. El márketing no es una batalla de productos, sino de percepciones.
5. Ley del enfoque. El principio más poderoso en márketing es poseer una palabra en la mente de los clientes.
6. Ley de la exclusividad. Dos empresas no pueden poseer la misma palabra en la mente de los clientes.

7. Ley de la escalera. La estrategia que hay que utilizar depende directamente del peldaño que se ocupe en la escalera.
8. Ley de la dualidad. A la larga, cada mercado se convierte en una carrera de dos participantes.
9. Ley de lo opuesto. Si opta al segundo puesto, su estrategia está determinada por el líder.
10. Ley de la división. Con el tiempo, una categoría se dividirá para convertirse en dos o más.
11. Ley de la perspectiva. Los efectos del marketing son visibles a largo plazo.
12. Ley de la extensión de línea. Existe una presión irresistible para extender el valor de la marca.
13. Ley del sacrificio. Se debe renunciar necesariamente a una cosa para conseguir otra.
14. Ley de los atributos. Para cada atributo existe otro opuesto, igual de efectivo.
15. Ley de la franqueza. Cuando admita algo negativo, el cliente potencial le concederá a cambio algo positivo.
16. Ley de la singularidad. En cada situación, únicamente una jugada producirá resultados sustanciales.
17. Ley de lo imprescindible. Salvo que escriba los planes de sus competidores, usted no podrá predecir el futuro.
18. Ley del éxito. El éxito suele preceder a la arrogancia, y la arrogancia al fracaso.
19. Ley del fracaso. El fracaso debe ser esperado y aceptado.
20. Ley del bombo. A menudo, la situación presenta una forma diferente a como se publica en la prensa.
21. Ley de la aceleración. Los planes que triunfan no se construyen sobre novedades, sino sobre tendencias.
22. Ley de los recursos. Sin los fondos adecuados, ninguna idea despegará del suelo.

Mailing

Variedad de marketing directo que consiste en enviar información publicitaria por correo. El buzoneo es un sistema parecido de comunicación publicitaria del que se diferencia básicamente en que éste se distribuye a mano mientras que el mailing se envía por correo postal.

El **mailing** se considera un sistema rápido, barato y directo de contactar con los consumidores potenciales de un producto o servicio. Una de sus claves de éxito consiste en contar con una buena base de datos de clientes. Para ello, es necesario:

- Actualizarla periódicamente añadiendo clientes nuevos y eliminando a los desaparecidos.
- Evitar duplicidades de nombres.
- Segmentarla de acuerdo al producto o servicio que se comercialice.

El primer objetivo del mailing es evitar ser arrojado a la papelera. Para conseguirlo, se aconseja que los mensajes iniciales sean sugerentes y atractivos. En este sentido, el contenido desempeña un papel importante al ser lo primero que el consumidor percibe. Por ello, se recomienda:

- *Mostrar un mensaje que estimule la curiosidad e invite a abrirlo.*
- *Imprimir colores y formas atractivos.*

Dotarlo de una textura o forma especial que lo haga distinguirse del resto de la correspondencia.

La **carta** debe ser suficientemente impactante para provocar la acción de compra. Su formato debe ser atractivo, la redacción ágil y amena y la información relevante fácil de identificar. Las primeras líneas son cruciales pues es necesario atraer la atención del lector para que siga leyendo. Algunos consejos que se pueden dar sobre la redacción son los siguientes:

- Dirigirse personalmente al destinatario.
- Señalar fechas o plazos concretos.
- Destacar el ahorro que puede percibir el consumidor.
- Presentar de forma clara y concisa los *beneficios* a obtener.
- Aportar información que pueda ser útil al lector.
- Realizar una buena oferta.
- Regalar algo a los primeros compradores o a los primeros en contestar. Enviar una muestra de producto gratuita.
- Añadir *referencias* de otros consumidores o el *testimonio* de un usuario satisfecho.
- Finalizar con la *firma* personal de un responsable de la compañía.

En cuanto al **estilo**, se podría aconsejar lo siguiente:

- Las frases deben ser cortas y expresar una sola idea por frase.
- La redacción debe estar hecha como si nos dirigiéramos a una persona en concreto.
- Escoger tan solo unos pocos argumentos y presentarlos de diferentes maneras a lo largo del texto.
- Ser positivo.

Marketing Directo

El **marketing directo** es una forma de marketing que envía sus mensajes promocionales directamente a los consumidores sin la intermediación de medios de comunicación.

La forma más común de marketing directo es el **mailing por el** que los responsables de marketing envían sus mensajes a los consumidores de una determinada área, generalmente, extraídos de una base de datos. Una variedad del mailing lo constituiría el buzoneo que consiste en la introducción de folletos y otros elementos publicitarios directamente en los buzones de los edificios. El segundo método más común de marketing directo es el telemarketing por el que las compañías llaman a números de teléfono que han sido previamente seleccionados o bien al azar. También es posible realizar envíos de marketing directo a través de Internet -e-mailings-, que, cuando se desarrolla de manera maliciosa, es comúnmente conocido como spam. Por último, existe un cuarto método que consistiría en el envío masivo de faxes, si bien es menos común.

El correo directo difiere de los métodos habituales de publicidad en que no utiliza un medio de comunicación intermedio o se expone en público, como por ejemplo, en el punto de venta. Por el contrario, se envía directamente al consumidor. Algunas de las ventajas que se predicen del marketing directo son:

- Es un método rápido y económico de llegar al consumidor.
- Teóricamente, se dirige directamente a los potenciales clientes de un producto o servicio por lo que su efectividad es mayor que otros medios masivos.
- La mayor parte del marketing directo es realizado por compañías cuya única función es diseñar y ejecutar este tipo de publicidad. Generalmente, utilizan bases de datos de consumidores y muy a menudo manejan criterios muy sofisticados para incluirlos o eliminarlos de sus listas de marketing.

En definitiva, el marketing directo busca, primordialmente, es la comunicación a través de determinados medios que introduce la posibilidad de suscitar una reacción. Tiene dos objetivos:

- Ganar clientes y fomentar la fidelidad de los mismos. Por su parte, el objetivo de la fidelidad de los clientes puede estar dirigido a que repitan la compra o a mantener la adquisición permanente de un producto.
- También aquellas organizaciones cuyo objetivo primordial no es la venta

de productos, desarrollan el marketing directo: para ganar socios, patrocinadores y para la información y formación de opinión.

- A través del marketing directo, las empresas pueden ajustarse a los deseos del cliente de acuerdo con ofertas adaptadas a sus necesidades y ofrecer un trato individual.
- La pregunta de si el marketing directo alcanza los objetivos marcados, puede determinarse fácilmente por la respuesta, lo cual constituye la ventaja más sobresaliente de esta forma de comunicación. La "cuota de respuesta" - es decir, la cantidad de reacciones positivas a una medida de comunicación - y el "cost-per-order" - es decir, los costes por pedido realizado - son las palabras clave en aquellas empresas que emplean el marketing directo.
- Sin embargo, hoy por hoy el marketing directo no se limita únicamente al objetivo de obtener una cuota de respuestas lo más alta posible. Gracias al marketing directo se puede hacer llegar contenidos que pueden estimarse incluso cuando no se formaliza un pedido o cuando no puede formalizarse. Por este motivo, el marketing directo se utiliza con frecuencia para la promoción de la imagen.

Independientemente de si las acciones de marketing directo van dirigidas a empresas o a clientes privados, la cuota de respuesta depende de tres factores:

- Elección y formación del medio publicitario: Cuanto mayor sea la preparación de una campaña de marketing directo, mayor será la cuota de respuesta. De este modo, unos catálogos (extensos) alcanzan una cuota de respuesta que oscila entre un 5 y un 30%. Unos mailings sencillos alcanzan cuotas que oscilan entre un 1 y un 3%.
- Objetivos publicitarios: Cuanto más se acerque el objetivo publicitario al objetivo de suscitar una compra, tanto menor será la cuota de respuesta. Ejemplo: un número relativamente alto de destinatarios reacciona ante la posibilidad de recibir un folleto gratuito. En el caso de folletos o de catálogos sujetos a precios, el número de respuestas baja de manera considerable. La cuota de respuesta es aún menor en el caso de que se exhorte directamente a los destinatarios a realizar una compra.
- Volumen de pedidos y necesidad de aclaración: Cuanto más alta sea la facturación que una empresa obtenga de un cliente típico, menor será la cuota de respuesta. Ello puede explicarse por el hecho de que la necesidad de información antes de formalizar la compra de un producto crece ¿A quién se le ocurriría comprar una costosa maquinaria de fábrica vía carta y cupón respuesta?

Marketing Estratégico

Una de las características más útiles e importantes del marketing consiste en poder planificar, con garantía de éxito, el futuro de nuestra empresa, basándonos para ello en las respuestas que ofrezcamos a las demandas del mercado. El entorno en el que nos posicionamos cambia y evoluciona constantemente, por lo que el éxito de nuestra empresa dependerá, en gran parte, de nuestra capacidad de adaptación y de anticipación a estos cambios.

Para ello la empresa debe establecer unos objetivos, partiendo de la formulación de qué es la propia empresa, cuál es su mercado-producto y quiénes son sus clientes. La empresa nunca debe permanecer de espaldas al mercado.

Éste es el punto de partida del marketing estratégico: la definición de la propia empresa y el negocio en el que está, el producto que vende o el servicio que presta, el mercado al que va dirigido con ese producto o servicio y a quién va dirigido.

El marketing estratégico nos sirve para que la empresa pueda aprovechar todas las oportunidades que le ofrece el entorno, superando las amenazas del mismo, haciendo frente a los retos constantes que se le presentan. Así pues, el marketing estratégico es indispensable para que la empresa pueda, no sólo sobrevivir, sino posicionarse en un lugar destacado en el futuro. Lo importante es responder con éxito al interrogante, ¿disponemos de una estrategia de futuro?.

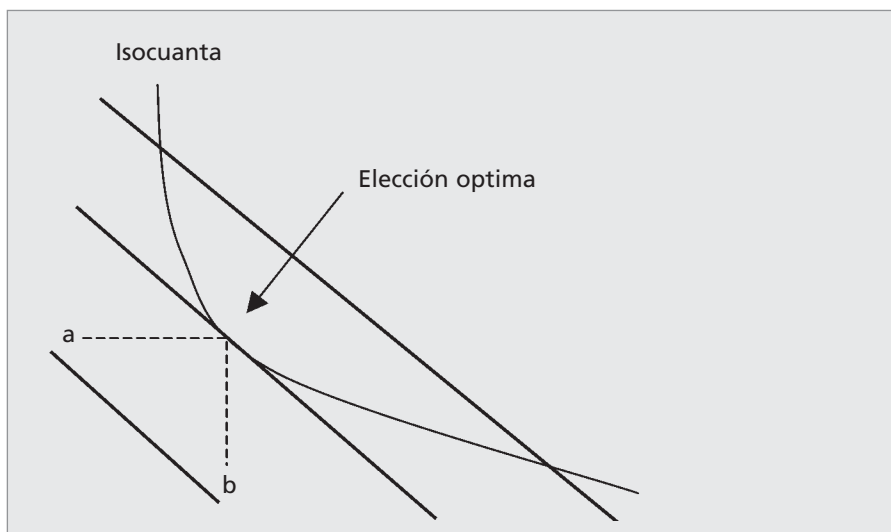
Minimización de Costes

Analizaremos el problema de minimización de costes de un nivel dado de producción eligiendo el nivel más rentable.

Suponemos que tenemos dos factores de producción a y b con unos precios p_1 y p_2 y necesitamos obtener la forma más barata de producir una determinada mercancía M .

Para solucionar el problema de minimización de costes o costes mínimos necesarios para obtener el nivel de producción deseado, va a depender del precio de los factores de producción a y b .

Para intentar resolver el problema representamos las funciones de coste y las limitaciones tecnológicas (líneas isocuantas), es decir, todas aquellas combinaciones de cantidad utiliza de factores para producir una cantidad determinada.



La minimización de costes se produce con las cantidades de los factores que minimizan los factores de producción determinado al hallar el punto de la isocanta al que corresponde la menor recta isocoste. En el gráfico debemos observar que la solución óptima exige que utilicemos ambos factores y si la línea isocanta es lisa, el punto de minimización de los costes se caracteriza por una condición o tangencia: la pendiente de la isocanta debe ser igual a la pendiente de la curva de isocoste

Esta satisfacción se produce mediante la siguiente ecuación

$$a \times p_1 + b \times p_2 = \text{coste}$$

Oferta

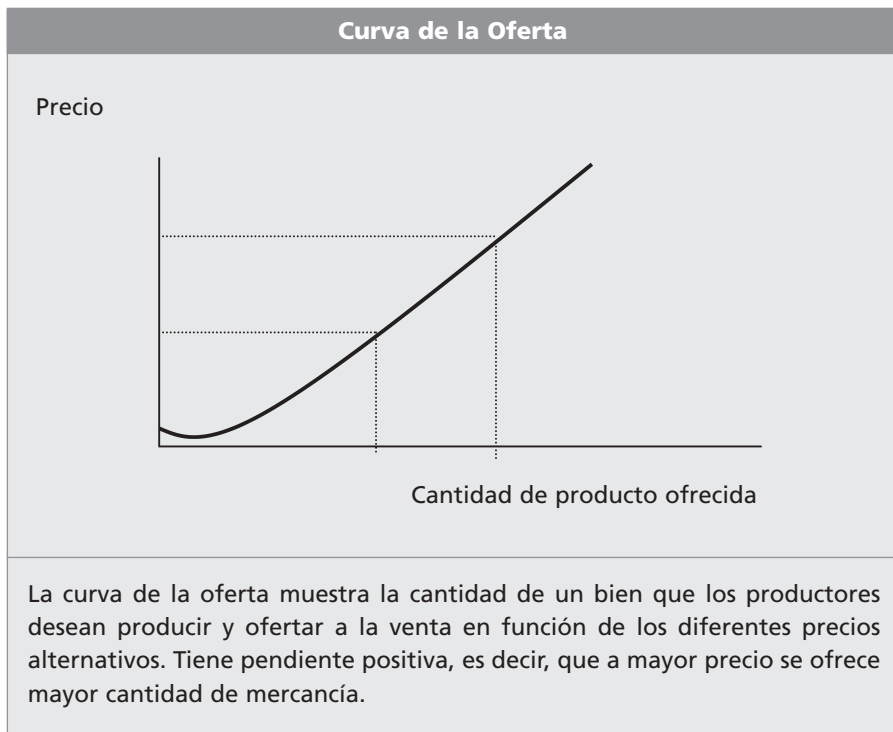
La oferta es la cantidad del bien que los productores desean y pueden ofrecer al mercado en función de los precios establecidos en el mismo para este producto.

La oferta de un bien depende de los siguientes factores:

- Precio del bien en cuestión, cuanto más elevado sea el precio de una mercancía más rentable es su producción. La oferta de una mercancía es función decreciente de su precio.
- Precio de los demás bienes. El aumento del precio de las demás mercancías hace comparativamente menos interesante la producción y por lo tanto, la oferta de dicha mercancía.
- Precio de los factores de producción. Cuanto mayor sea el coste de obten-

ción de una mercancía menos conveniente resulta ofertarla. La oferta de una mercancía es una función decreciente del precio de los factores de producción.

- De la tecnología existente en este momento para producir los citados bienes. Si la técnica aplicable a la producción de una mercancía mejora puede producirse y ofrecerse más cantidad de esa mercancía.
- De los objetivos de la empresa.



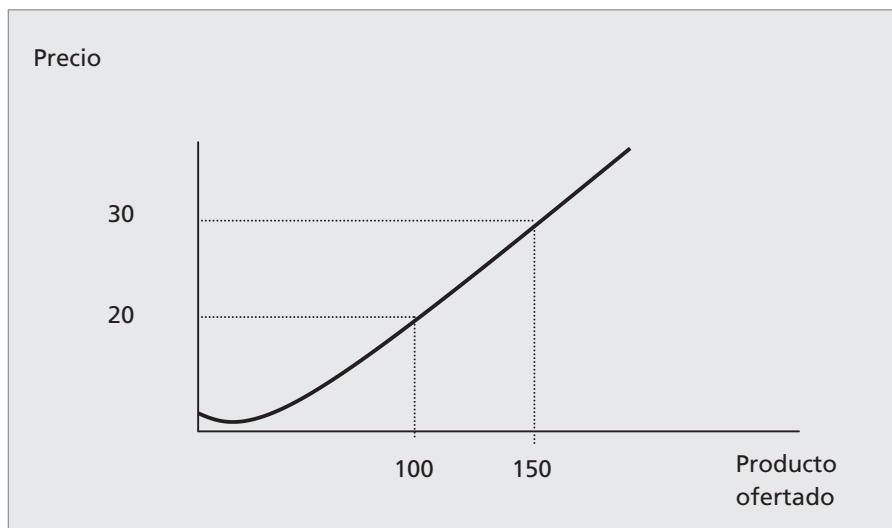
Desplazamientos a lo largo de la curva de la oferta.

Se producen por la variación de la cantidad ofertada del bien ante las variaciones del precio.

Por ejemplo, a un precio de 20 euros estaríamos dispuestos a ofertar al mercado 100 unidades de nuestros productos, pero para un precio de 30 euros, podríamos ofertar al mercado 150 unidades del producto.

La función de oferta también depende de los otros factores que determinan la oferta: los precios de las demás mercancías y servicios, los costes... Por ejemplo

si aumentan los costes, a cada precio se ofrece menos cantidad de mercancía que antes, la curva de la oferta se desplazará hacia la izquierda. Si mejora la técnica se ofrece más cantidad que antes y la curva se desplaza hacia la derecha.

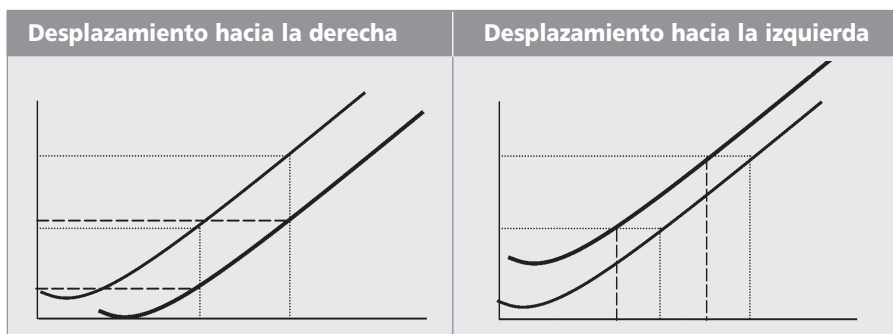


Desplazamiento de la propia curva de oferta

Las variaciones de la curva de oferta se producen por variaciones en cualquiera de los factores que dependen de la oferta de un bien a excepción de su precio. Esta variación puede ser:

- a) Hacia la derecha, para cada precio el productor estaría dispuesto a ofertar una mayor cantidad de producto debido a:
 - Mejor coste.
 - Mejoras tecnológicas.
 - Disminución en el precio de los demás bienes.
 - Cambio en los objetivos de la empresa.

- b) Hacia la izquierda, para cada precio el productor esta dispuesto a ofrecer una menor cantidad de producto debido a:
 - Menor coste.
 - Aumento de los precios.
 - Pérdidas tecnológicas.
 - Cambio en los objetivos de la empresa.



CURVA DE OFERTA DE LA EMPRESA A CORTO PLAZO

En el corto plazo existe un factor fijo, por lo que todos los cambios en la cantidad producida provienen de la variación que se produce en los factores variables

Oferta Monetaria

Lo primero es definir el concepto de dinero, sin embargo, nos encontramos con que no existe una definición unánimemente aceptada, sino que se define en función de aquello para lo que sirve: medio de cambio, medida del valor y depósito del valor.

- a) Medio de cambio: En las economías de trueque se intercambiaban mercancías por mercancías, con la evolución de la economía aparece el dinero vendiéndose mercancías a cambio de dinero y este a su vez permite adquirir las mercancías. Es decir, dinero sería cualquier bien utilizado para facilitar las transacciones, permitiendo extinguir obligaciones y deudas.
- b) Medida del valor: Valoramos bienes y servicios utilizando unidades monetarias, es decir, nos permite referir el valor de los restantes bienes en términos de una unidad homogénea.
- c) Depósito de valor: Es un activo en sí mismo, se puede mantener riqueza en forma de dinero.

Llamamos dinero a los medios de pago generalmente aceptados y se dice que el tipo de interés es el precio del dinero.

Para determinar el precio del dinero, al igual que en cualquier mercancía, debemos analizar su oferta y demanda.

La oferta monetaria se define como el volumen de medios de pagos generalmente aceptados en manos del público. Es decir, la cantidad de dinero que existe en la economía. Los medios de pago generalmente aceptados toman dos formas:

a) Dinero legal, constituido por los billetes y moneda fraccionada puesto en circulación por el banco central. El banco central crea o emite dinero (realiza anotaciones en su pasivo) cuando:

- Adquiere activos sobre el sector público (estos quedan anotados en sus activos)
- Adquiere activos sobre el sector privado
- Adquiere activos sobre el sector exterior (adquiere divisas)

El dinero legal emitido es un pasivo del banco central y así figura en su balance; creándose como contrapartida a la adquisición de activos por parte del banco central.

b) Dinero bancario, esta constituido por los depósitos a la vista mantenidos por el público en los bancos comerciales o cuentas corrientes que se movilizan mediante cheque. Generalmente estos depósitos se aceptan como medio de pago y por lo tanto, se consideran dinero.

- Depósito primario, cuando un cliente entrega dinero legal u otro depósito.
- Depósito derivados, cuando el banco concede créditos o compra de activos.

Los depósitos a la vista es una deuda de los bancos con sus clientes, por lo que, formarán parte del pasivo de los bancos comerciales. De esta forma el dinero bancario es un pasivo del sistema bancario

Organización y Recursos Humanos

En esta área deberá demostrarse que el equipo promotor del proyecto esta capacitado para afrontar y sacar adelante el proyecto empresarial, asignando las distintas responsabilidades a las diferentes personas que van a trabajar en la empresa. Contemplando la organización de los participantes a partir de las funciones determinadas por los objetivos a conseguir, quedando reflejado en el organigrama de la empresa. Además, indicaremos todas las personas necesarias para llevar a buen término el proyecto, es decir, el estado actual de la plantilla y prever su evolución a medio plazo, así como los sueldos y la forma de reparto de beneficios.

El desarrollo de un plan de organización tiene vital importancia en nuestra aventura empresarial, debido a que si no establecemos claramente las responsabilidades de cada miembro y su organización profesional desde el primer momento puede generar tensiones entre el equipo emprendedor.

Pagaré

Promesa escrita de pago por cantidad determinada y tiempo cierto.

Es un **documento** escrito mediante el cual una persona se compromete a pagar a otra una determinada cantidad de dinero en una fecha acordada previamente.

Es un título valor muy similar a la letra de cambio y se usa, principalmente para obtener recursos financieros.

La diferencia con la letra de cambio radica en que quien emite el pagaré es el propio **deudor** (y no el acreedor)

Los pagarés pueden ser **al portador** o **endosables**, es decir, que se pueden transmitir a un tercero y ser emitidos por individuos particulares, empresas o el Estado.

En el pagaré **intervienen**:

- El librado: Es quien se compromete a pagar la suma de dinero, a la vista o en una fecha futura fija o determinable. La persona del librado coincide con la del librador que es aquel que emite el pagaré.
- El beneficiario o tenedor: Es aquel a cuya orden debe hacerse el pago de la suma de dinero estipulada en el pagaré, si este ha sido transmitido o endosado por el librador.
- El avalista: Es la persona que garantiza el pago del pagaré.

En el pagaré se debe hacer constar:

- La **denominación** de pagaré.
- El **vencimiento** o la fecha en la que deberá abonarse.
- El **importe** de la cantidad a abonar.
- El **lugar** en el que debe efectuarse el pago.
- El nombre de la persona a la que debe efectuarse el pago o a cuya orden se deba efectuar o **tenedor**.
- El **lugar** y la **fecha** de libramiento.
- La **firma** del deudor.

Si no se indica alguno de los requisitos anteriores, se entenderá que no estamos ante un pagaré válido salvo que la omisión se refiera al **lugar de pago**, en cuyo caso se entenderá como válido el que figure junto al librado, y si tampoco figura éste, el del lugar de emisión; si es el lugar de emisión el que no se indica en el cheque, entenderemos por tal el domicilio que figure junto al librador.

En el caso de que no se indique la **fecha de vencimiento**, se entenderá pagadero a la vista.

Al igual que en el caso de la letra de cambio, para que el pagaré tenga eficacia ejecutiva o pueda **ejecutarse** judicialmente, debe pasarse al cobro en tiempo hábil, siendo necesario levantar el protesto en los casos en los que, presentado al cobro, no se atiende el pago.

El **plazo** de interposición de la acción ejecutiva es, como en la letra de cambio, de 3 años y las acciones judiciales que pueden interponerse en el caso de impago serán las mismas que las establecidas en estos casos para la letra de cambio y el tramitándose a través del correspondiente.

Pasivo

Parte del balance que refleja las deudas o gravámenes de una determinada persona o entidad.

Pasivo: compuesta por elementos que significan para la empresa deudas u obligaciones pendientes de pago. El Pasivo representa los recursos financieros ajenos a la empresa y también recibe el nombre de *fuentes de financiación ajenas*.

Dentro del pasivo, se distinguen dos tipos de cuentas:

- Pasivo corriente, que está formado por las deudas que tiene la empresa con terceras personas, pagaderas hasta un año.
- Pasivo no corriente, que está formado por las deudas que tiene la empresa con terceras personas, pagaderas hasta un año.

Neto: compuesto por aquellos elementos que recogen el valor de los fondos que el empresario ha aportado (valor inicial de las acciones), así como por los beneficios generados por la empresa y no distribuidos que permanecen en la misma para aumentar o mantener su potencialidad (reservas). El Neto representa los recursos financieros propios de la empresa, y por ello también recibe el nombre de fuentes de financiación propias, además de pasivo no exigible o Neto patrimonial.

Pasivo y Neto constituyen la **estructura financiera** de la empresa, es decir, sus fuentes de financiación, de dónde proceden los recursos financieros con los cuales la empresa ha adquirido los elementos de su Activo.

CUENTAS PASIVO	
Pasivo no corriente	
Acreeedores a largo plazo	Deudas que tiene la empresa en general con vencimiento superior al año.
Préstamos obtenidos a largo plazo	Deudas por obtención de dinero con vencimiento superior al año.
Pasivo corriente	
Proveedores	Deudas de la empresa por la compra de cosas para su venta.
Acreeedores a corto plazo	Deudas de la empresa por adquisición de servicios y gastos en general.
Préstamos obtenidos a corto plazo	Deudas por obtención de dinero con vencimiento inferior al año.
Efectos a pagar a corto plazo	Deudas materializadas en letras de cambio
Entidades públicas	Deudas con SS, Hacienda...

Percepciones no Salariales

Aquellas percepciones que percibe el trabajador, consecuencia de la relación del trabajo que no retribuyen ni el trabajo realizado por el trabajador ni el periodo de descanso. Salvo la prestación por desempleo y algunas que exceden de determinadas cuantías que no cotizan en el régimen general de la seguridad social. Aunque deben reflejarse en el recibo de salarios.

Indemnizaciones o suplidos por gastos relacionados con el trabajo.

- Quebranto de moneda, errores en cobro y pagos siempre que no sea de forma maliciosa. Es aquella compensación que resarce al trabajador de los posibles desajustes de caja derivados del manejo continuo de dinero.
- Desgaste de herramientas propias del trabajador.
- Prendas de trabajo.
- Gasto de locomoción. resarcen al trabajador de los gastos que le ocasiona el desplazamiento, por razón de su trabajo y por orden de la empresa, a otros lugares distintos del centro de trabajo.
- Dietas de viaje.

Indemnización por fallecimiento del trabajador: están recogidas en los convenios colectivos. Ni cotizan a la Seguridad Social, ni se le retiene para el I.R.P.F.

Indemnización por traslado: Los gastos del desplazamiento del trabajador y de su familia.

Indemnización por modificación sustancial de las condiciones de trabajo: la modificación debe ser en: Jornada de trabajo. Horario. Régimen de trabajos a turnos. Sistema de remuneración. Sistema de trabajo y rendimiento. Movilidad funcional.

Indemnización por despido: Estas indemnizaciones están exentas de cotizar a la seguridad social y de retenciones para el I.R.P.F.:

Por ejemplo, indemnización por despido disciplinario declarado improcedente: 45 días de salario por año de servicio, con el tope de 42 mensualidades. En contratos de fomento de la contratación indefinida la indemnización será de 33 días por años de servicio, con el tope de 24 mensualidades, siempre que el despido haya sido objetivo y declarado improcedente.

Prestaciones de la seguridad social por incapacidad temporal: el trabajador no cotiza por estas cantidades a la seguridad social (cotiza según las bases de contingencias comunes y profesionales del mes anterior a la baja), pero sí se le retiene para el I.R.P.F.

Prestaciones por compensación por desempleo parcial: el trabajador no cotiza a la S.S el mismo porcentaje que cotiza por su trabajo, ya que el INEM cotiza una parte. Para el I.R.P.F., se le retiene lo mismo que se le retiene por lo que gana trabajando.

Mejoras voluntarias de la acción protectora de la seguridad social: se considera mejoras de las prestaciones de la S.S. a las percepciones entregadas por las empresas a los trabajadores para complementar las cantidades que paga el I.N.S.S. en los periodos de incapacidad temporal. El trabajador no cotiza a la S.S por estas cantidades (cotiza según las bases de contingencias comunes y profesionales del mes anterior a la baja), pero sí se le retiene para el I.R.P.F.

Plan Financiero y sus Previsiones

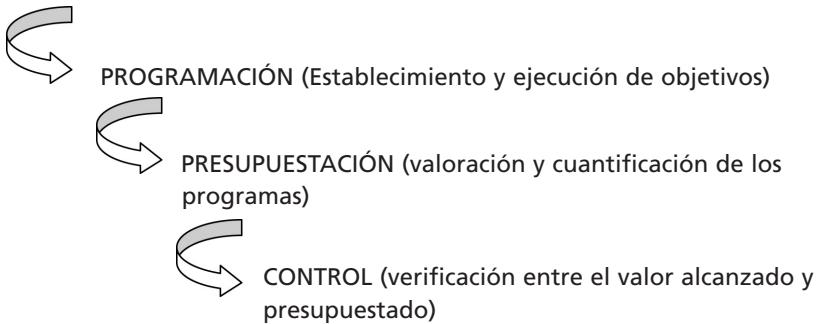
Desarrollar un plan financiero es fundamental para analizar de antemano el futuro de la empresa, con la finalidad de poder de sacar mayor partido a su productividad. Mediante la planificación financiera se establecen previsiones a medio y largo plazo, como mínimo de 3 a 5 años.

El plan financiero y las previsiones, pretenden controlar la empresa a través de la comparación entre las previsiones con la realidad de los datos obtenidos.

ESQUEMA DE DESARROLLO DEL PLAN FINANCIERO

Los distintos factores de decisión necesitan de una **Planificación** por medio de personas (administradores) que diseñen el orden de actuación. La planificación es un planteamiento del deseo que comprende el establecimiento y ejecución de objetivos, es decir, la **Programación**. Así mismo, será imprescindible la valoración o cuantificación de esos programas, esto es, la **Presupuestación**. No obstante, no todo lo que se programa alcanza los valores presupuestarios, por lo que es necesario verificar las diferencias surgidas, a través del **Control**.

PLANIFICACIÓN (Planteamiento de un deseo)



La incertidumbre de las previsiones financieras vienen determinadas por horizonte temporal de la planificación financiera (medio y largo plazo), ya que, efectúan un análisis en un futuro lejano y estarán condicionadas al cambio dinámico y competitivo en el que se desenvuelven.

Debido a la incertidumbre de estos acontecimientos y el riesgo que conlleva en la actividad diaria es necesario establecer el desarrollo de PREVISIONES.

PREVISIÓN: es estimar la evolución futura de las magnitudes de la empresa basadas en su comportamiento pasado y su situación actual.

Plan de Marketing

El plan de marketing consiste en establecer unos objetivos comerciales coherentes con los objetivos globales de la empresa. Analizando si existen en el mercado consumidores interesados en el producto que ofrecemos. Por ello deberemos analizar detalladamente los siguientes aspectos:

- Definición del producto.
- Análisis del mercado.
- Análisis de la competencia.
- Previsión de ventas.

- Plan de marketing.
- Punto muerto o umbral de rentabilidad.
- Determinación del precio de venta.

Debemos definir con claridad y detalladamente la actividad de la empresa, identificando con toda precisión el tipo de negocio a desarrollar, para a la hora de estudiar el mercado poder identificar claramente quienes van a ser nuestros clientes y nuestros competidores.

Analizaremos de forma detallada el producto que queremos ofrecer, describiendo las características desde el punto de vista técnico, económico y comercial. Así mismo, determinaremos los elementos que lo diferencian del resto de productos o servicios de características similares existentes ya en el mercado.

Determinaremos el segmento de mercado a quien va dirigido y que necesidades demandadas por este sector aparecen ya cubiertas. En este sentido, sería conveniente identificar si nuestro producto o servicio va a satisfacer una necesidad ya existente que esta cubierta por otro producto igual o similar, o si por el contrario se trata de crear esa necesidad. Si el producto esta cubierto por otras empresas deberemos destacar que novedades o ventajas competitivas estamos aportando: precios, servicios, calidad, proceso de fabricación, producto final... con nuestro producto frente a los similares ya existentes en el mercado, y estudiar la forma de que esa diferencia pueda ser percibida por nuestros potenciales clientes.

Es conveniente conocer los productos de la competencia (características técnicas, puntos fuertes y débiles), así como sus especificaciones y consumos.

También sería necesario determinar una cuota mínima de clientes que nos permita rentabilizar nuestra empresa, por que deberemos ofrecer un producto atractivo al cliente motivado de esta forma su necesidad de adquisición.

Para la realización de toda la investigación relativa a los productos podemos obtener información a través de distintas fuentes, entre otras: Instituto de Fomento Regional, Organismos Oficiales, Asociaciones de Empresarios, Cámaras de Comercio, Ferias y salones comerciales, publicaciones especializadas, anuarios, informes sectoriales...

Plan de Producción y Compras

El plan de producción o compras tiene como objetivo detallar como se van a fabricar o adquirir los productos que se han de vender. Se trata de conocer los recursos humanos y materiales que son necesarios en la empresa para llevar a delante la nueva empresa.

La producción es el proceso mediante el cual se fabrican bienes o productos o se prestan los servicios propios de la actividad de la empresa. Para desarrollar las actividades propias de la producción, será necesario contar con maquinaria y suministros. Debemos también realizar una planificación y un control de la misma para lograr una óptima utilización de los equipos y de las personas.

Dentro del proceso de producción se debe hacer referencia a otros aspectos como la gestión de calidad, la logística de equipamientos e infraestructura, y las medidas de protección en el trabajo. Analizaremos aspectos relativos a la localización de la empresa, las materias primas necesarias, la maquinaria, las necesidades de almacenamiento, el plan de compras, la negociación con los proveedores, formas de pago...

Para realizar un plan de producción o compras deberemos tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Compra de materias primas o productos necesarios para prestar nuestro servicio.
- Organización del proceso productivo en todas sus fases: que volumen necesitamos producir o comprar y como se distribuye el tiempo de producción.
- Necesidades de maquinarias o equipos de distribución.
- Diseño del producto adaptándolo a las necesidades del mercado.
- Incorporación de nuevas tecnologías.
- Cálculo de los costes de fabricación o prestación de servicios.
- Calidad del producto o servicio.
- Gestión de stock, depósito y almacenaje de productos.

Nuestro principal objetivo es fabricar productos o prestar servicios de calidad y al mínimo coste posible, intentando obtener la máxima rentabilidad de las infraestructuras, recursos humanos, equipamientos y maquinaria.

En el proceso de producción deberemos desarrollar entre otros los siguientes contenidos:

- Plan de compras.
- Proceso de fabricación.
- Tecnología aplicada.
- Capacidad de producción.
- Gestión de stock.
- Proveedores.

Post Venta

Los clientes cada vez son más exigentes y perdonan cada vez menos los errores que las empresas cometan en su actividad comercial. Da igual si es un problema de logística, de tipo administrativo o de producción. Cualquier anomalía nos provocará la pérdida de pedidos.

Las empresas han comenzado a tomar medidas, a través de los servicios de atención al cliente. Sin embargo, la mala utilización de los mismos por parte de las empresas ha provocado que lleguen a causar mayor daños a nuestras ventas. Las causas:

- El servicio de atención es limitado a horarios comerciales de la empresa, y no del cliente.
- El servicio de atención se suele limitar a tomar nota del problema, transmitirlo a quien corresponda olvidando en más de una ocasión el seguimiento posterior.
- Suele ser realizado por teleoperadores/as de un call center externo. Su relación con la empresa es mínima.
- Muchas veces, los servicios de atención actúan con la convicción de que el cliente está equivocado.
- Si el problema obliga a conectar distintos departamentos acaban por no ser resueltos nunca.

Ante estas realidades, se impone el claims management, o atención de forma individualizada y particular de las consultas, problemas y reclamaciones de los clientes por parte de cada comercial. O al menos, que sea él quien se ocupe de que, tras ser solucionado el asunto por el SAC (Servicio de atención al cliente) de la empresa, se retome el buen clima con lo el cliente.

Precio

Denominamos fijación del precio, en función de la competencia, al hecho de que las empresas determinen su precio, no por sus costes o demanda, sino en relación al precio medio de las empresas competidoras. La decisión puede estar entre situarse en el precio medio o bien mantener determinadas diferencias al alza o a la baja. En estos casos, los movimientos de precios se producen al mismo tiempo, o con pocos días de diferencia entre las distintas empresas.

Estas actitudes responden a acuerdos implícitos o explícitos entre las firmas competidoras y se producen en un mercado oligopolístico, es decir, con pocos productores, como es el de la mayoría de los bienes de consumo duradero. Estos acuerdos evitan las posibles consecuencias de una guerra de precios entre las empresas que contribuiría a una disminución de los beneficios de todas ellas y a

desplazar la competencia hacia otras variables, como son calidad del producto, publicidad, servicio técnico, distribución.

Hace unos años, los empresarios eludían la utilización de los precios como instrumentos para ampliar su cuota de mercado, por una serie de razones, entre las que destacaban: el ser acciones inmediatamente detectadas por la competencia, con lo que la respuesta era inmediata; y el que en los casos de descenso generalizado de los precios se restablecía el equilibrio con un menor beneficio para todos los competidores, salvo cuando la demanda era muy elástica, como suele suceder muchas veces, en las que los hombres de márketing crean la necesidad de un mercado que, de otra forma, sería difícil de motivar. A partir de 1993 el precio ha empezado a tener un fuerte protagonismo en las diferentes estrategias de márketing que está obligando a la mayoría de las compañías a entrar en un juego que han intentado evitar por todos los medios.

Tiene mucha importancia la actitud de la competencia en la fijación de los precios mediante concurso o licitación. Este es un procedimiento muy empleado en las empresas públicas (gubernamentales), compras de las industrias y en la construcción. Consiste en que para un proyecto o producto determinado en el que se especifican sus características básicas, las empresas concursantes presentan sus ofertas; se adjudica el contrato a la empresa que cumpliendo los requisitos establecidos ofrezca el precio más bajo.

La empresa decide su precio sin conocer a los competidores y sin conocer si obtendrá el contrato. Presumiblemente, cuanto menor sea su precio más fácil será obtenerlo. En función de su experiencia puede establecer una posibilidad de éxito asociada a cada precio, $P(P)$, con lo que al conocer la diferencia entre ingresos y costes puede calcular su beneficio esperado:

Beneficio esperado = Probabilidad de obtener el contrato x (Ingresos – Costes)

Los costes pueden ser calculados dadas las circunstancias del contrato y los ingresos, o bien será igual al precio ofertado (caso de un producto), o puede ser obtenido a través de él (caso de múltiples unidades de un mismo producto). La dificultad mayor en el modelo estriba en calcular la distribución de probabilidad de la obtención del contrato. Para ello pueden utilizarse los datos de experiencias anteriores, o bien acudir a estimaciones subjetivas de probabilidad.

Por lo que respecta a la fijación de precios para una línea de productos, hay que considerar los posibles efectos de los costes de producción conjunta, en la medida en que un cambio en el nivel de producción de uno de ellos pudiera afectar a los restantes componentes de la línea. Por otra parte, la demanda puede estar

interrelacionada y las ventas de un producto incrementarse a costa de algún otro producto de la misma empresa. Por último, cada producto de la línea ocupará posiciones diferentes en un segmento de mercado, lo que dará una característica especial a su precio. Por ejemplo, dentro de una línea de automóviles, podría ocurrir que sólo hubiera un vehículo familiar con potencia intermedia, lo que le daría un poder considerable dentro de su segmento de mercado.

En realidad, el problema se resuelve estableciendo los precios proporcionalmente a los costes de producción de cada uno de ellos. Desde un punto de vista teórico, los precios de toda la línea de productos deben determinarse simultáneamente mediante un modelo general de optimización que considere no sólo las elasticidades de precios, sino también las elasticidades cruzadas entre cada uno.

La **elasticidad cruzada** se define como el cambio porcentual de las ventas de un producto como consecuencia del cambio porcentual del precio del otro.

Estos modelos anteriores no son aplicables cuando se fijan los precios de un producto nuevo. Para éstos existe menos información que en casos anteriores y la determinación del precio no se hace mediante consideraciones de beneficio a corto plazo, sino de acuerdo con su explotación a lo largo del ciclo de vida.

Previsión de Ventas

Se indicará de forma razonada las cifras de ventas del producto o servicio bien en importes o en unidades durante los primeros años (dos, tres o cinco años dependiendo del tipo de empresa) y si es posible determinaremos la cuota de mercado que vamos a alcanzar. Estas previsiones deben aparecer tan detalladas como sea posible indicando los productos, los clientes... que van a aportar volumen de negocios y en la medida que lo van a hacer.

Analizaremos también el coste que va a suponer realizar estas ventas, sin centrarnos solamente en el coste de los materiales y de fabricación, sino también estudiado los costes de distribución, comisiones, servicios post-venta... identificando posibles riesgos en las variaciones de los precios de compra.

Asimismo, deberemos especificar los circuitos de distribución y el tema de stock en los almacenes.

En las previsiones analizaremos:

- Previsión de ventas.
- Sistemas de distribución.

Publicidad

La publicidad es una actividad de comunicación cuyo objetivo fundamental es persuadir, convencer o seducir al público hacia un determinado bien de consumo, servicio, individuo o idea. Para dicha persuasión, la publicidad utiliza numerosos recursos estilísticos y estrategias para presentar lo que anuncia como algo imprescindible para el consumidor, por ello, es frecuente que la publicidad no sea fiel a la realidad e intente manipular al individuo. Un ejemplo de esto son la publicidad subliminal y la publicidad engañosa. Los medios de comunicación ofrecen a los anunciantes un espacio de publicidad a cambio de una determinada suma de dinero, o en ocasiones, un canje, o trueque.

Las agencias de publicidad, centrales de medios, productoras, estudios de diseño, etc. Se ocupan profesionalmente de la ejecución de campañas de publicidad, por lo general mediante un brief (pauta).

A veces se dice que una noticia adquiere publicidad no necesariamente debido a una campaña intencionada, sino por el hecho de tener una cobertura periodística relevante. En internet o tecnologías digitales se habla de *publicidad no solicitada* o spam al hecho de enviar mensajes electrónicos, tales como correos electrónicos, mensajería instantánea celular, u otros médios, sin haberlo solicitado, por lo general en cantidades masivas. No obstante, internet es un medio habitual para el desarrollo de campañas de publicidad interactiva que no caen en invasión a la privacidad, sino por el contrario, llevar la publicidad tradicional a los nuevos espacios donde se pueda desarrollar.

La publicidad es a menudo confundida terminológicamente con propaganda, término que se emplea mayoritariamente para referirse a comunicaciones persuasivas de carácter político, ideológico o electoral

Uno de los objetivos de la publicidad es estimular la demanda de un producto, un servicio o una idea (otros factores que influyen la demanda son precio y la función sustitutiva). Entendiendo que la comercialización busca identificar el mercado apropiado para un producto, la publicidad es la comunicación por la cual la información sobre el producto es transmitida a esos individuos. Los ejemplos de información de producto que la publicidad trata de comunicar son los *detalles del producto o sus beneficios y la información de la marca*. Los anuncios intentan generalmente encontrar un UPV (Única Proposición de Venta), de cualquier producto y comunicarla al usuario. Esto puede tomar la forma de una característica única del producto o de una ventaja percibida. Frente a la competencia creciente dentro del mercado debido a los crecientes de sustitutivos cada vez se produce más creación de marca en publicidad. Esta consiste en comunicar las cualidades que dan una cierta personalidad o reputación a una marca de fábrica, llamada valor de marca, que la hace diferente a las de su competencia.

La notoriedad de marca es una manera importante en que la publicidad puede estimular la demanda de un producto. Cuando se crea tanto valor de marca que la marca tiene la capacidad de atraer a los compradores (incluso sin publicidad), se dice que se tiene notoriedad de marca. La mayor **notoriedad de marca** se produce cuando la marca de fábrica es tan frecuente en la mente de la gente que se utiliza para describir la categoría entera de productos

Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad

En un gran número de pequeñas y medianas empresas el precio empieza a fijarse calculando el número de unidades que hay que vender para que con los ingresos totales obtenidos se puedan cubrir los gastos efectuados, esto es lo que se denomina «punto muerto» o «umbral de rentabilidad», es decir, el volumen de ventas que se realiza a través del cual la empresa no obtiene ni beneficios ni pérdidas.

El punto muerto es, pues, aquella cantidad de ingresos que genera un margen de contribución (porcentaje sobre ventas) igual a la cuantía de costes fijos. Por encima de dicha cantidad se obtienen unos ingresos que, una vez absorbidos, los costes fijos proporcionan beneficios y por debajo de la misma proporcionan pérdidas.

El cálculo del punto muerto se efectúa partiendo de la siguiente formulación matemática

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

$$B = I_t - C_t = I_t - (CF + CV) = q \times p - (CF + CVU \times q)$$

Beneficio	=	B
Ingresos totales	=	I_t
Precio unitario	=	p
Unidades vendidas	=	q
Costes totales	=	C_t
Costes variables totales	=	CV
Costes fijos totales	=	CF
Coste variable unitario	=	CVU

Teniendo presente que en el punto muerto el beneficio es nulo, es decir, los ingresos totales son iguales a los costes totales.

Ventajas del punto muerto

- Ofrece información sobre los riesgos derivados de las variaciones en los volúmenes de producción.
- Proporciona una visión clara de los efectos del aumento de los costes fijos.
- Sirve para determinar el cambio en los beneficios ante los cambios de precios y costes.

Limitaciones del punto muerto

- Producción y ventas no suelen ser procesos simultáneos; el retraso del uno frente al otro produce efectos sobre el nivel de existencias.
- El volumen de productos vendidos no es, normalmente, independiente del precio de venta.
- Los costes variables surgidos en el entorno de la plena capacidad pueden variar más que proporcionalmente el incremento de producción.
- Clasificar a los costes en fijos y variables depende del horizonte de tiempo contemplado.
- Si la gama de producción considerada es extensa, los costes fijos pueden no permanecer constantes y aumentar.
- En producciones diversificadas, el punto de equilibrio puede fluctuar por variados y diversos motivos (áreas geográficas, canales, tipos de clientes).
- La extrapolación de los datos históricos, si éstos no son estables, puede ser arriesgada y las conclusiones, erróneas.
- En el análisis tradicional no se tienen en cuenta ni el riesgo ni la incertidumbre al realizar estimaciones futuras.
- Este análisis sólo es válido para el corto plazo.

Ratios de Estructura

a) Grado de Autonomía financiera, nos indica cuantas pesetas del capital propio han contribuido a la obtención de 100 de activo fijo.

$$\frac{\text{Capital propio}}{\text{Activo total}} \times 100$$

Siendo:

Capital propio = Capital + Reservas + Ganancias

Activo Total = Activo – Pérdidas

Interpretación: Como se financia la empresa, en que proporción utiliza los medios propios y los ajenos

Autonomía máxima: Capitales ajenos nulos. El activo estaría financiado totalmente por capitales propios, grado de Autonomía = 100. No es una situación normal, podría darse en la fundación de la empresa.

Autonomía Normal: El activo de la empresa está financiado en parte con capitales propios y en parte con ajeno. Es un supuesto normal. Dependerá del tipo de empresa y las circunstancias de cada caso.

Autonomía Límite: La totalidad del activo está financiado por capitales ajenos. Grado de Autonomía = 0. Esta situación tampoco es normal aunque se puede llegar a ella por pérdidas continuadas que absorban el capital propio.

Simétricamente existe el grado de dependencia

$$\frac{\text{Capitales ajenos}}{\text{Activo total}} \times 100$$

$$\text{Grado de Autonomía} + \text{Grado de dependencia} = 100$$

b) Coeficientes de financiación: Forma en que se distribuyen los fondos entre las diversas masas de bienes de Activo, es decir qué masas de bienes de activo se financian con cada uno de estos medios.

b.1. Coeficiente de financiación del activo no corriente

$$\frac{\text{Capital propio} + \text{Capitales ajenos largo plazo}}{\text{Activo no corriente}} \times 100$$

Interpretación:

< 100 - Los capitales permanentes son insuficientes para cubrir el activo no corriente, por lo que parte de ese activo se financia con capitales permanentes.

= 100 - Todo el activo no corriente se financia con capitales permanentes

> 100 - Parte del activo corriente se financia con Capitales permanentes

La cuantía aconsejable para este coeficiente será cuando su valor sea superior a 100 para no financiar activos fijos con capitales a corto plazo.

b.2. Coeficiente de financiación del circulante

$$\frac{\text{Exigible a corto plazo}}{\text{Activo corriente}} \times 100$$

Interpretación:

< 100 - El exigible a corto plazo no es suficiente para cubrir el activo corriente, por lo que parte se financia con capitales permanentes.

= 100 - El activo corriente se financia con exigible a corto plazo.

> 100 - El exigible a corto plazo financia al activo corriente y a parte del activo fijo.

La cuantía aconsejable para este coeficiente será cuando su valor sea inferior a 100, ya que si no fuera así se financiaría parte del activo no corriente con capitales a corto plazo.

Ratios de Liquidez

Nos indica la dificultad de conversión del activo en dinero líquido.

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Disponible} + \text{Realizable a corto}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

El realizable a corto plazo estará compuesto por activos que se puedan liquidar de una forma inmediata, sin que ello afecte al proceso productivo de la empresa, por ejemplo letras a cobrar con un vencimiento próximo, o clientes cuyo crédito venza en breve.

Tal y como hemos indicado anteriormente todos los ratios citados hay que evaluarlos en su conjunto para detectar los puntos débiles de la empresa o aquellos que necesitan una consideración especial.

Ratios de Solvencia

Es la aptitud para hacer frente a los compromisos que vayan venciendo.

a) Solvencia Total

$$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Exigible}}$$

Interpretación:

< 1 - Situación de quiebra, la empresa no puede hacer frente a sus obligaciones con el activo

= 1 - Limite de garantía para aquellos a los que la empresa les deba.

> 1 - Los acreedores tienen garantizado su deuda con los bienes de la empresa.

b) Solvencia técnica o distancia a la suspensión de pagos o liquidez a medio plazo.

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Este ratio nos informa de la capacidad de una empresa para hacer frente al pago de sus deudas con vencimiento a corto plazo. Así podemos afirmar que seremos solventes cuando este ratio sea 1 o mayor que 1. Para el caso que se encuentre entre los valores 0 y 1 tendremos riesgo de suspensión de pagos y habrá que tomar las medidas pertinentes pues como ya se ha señalado anteriormente se trata de una situación peligrosa para la empresa.

Ratios de Tesorería

Los ratios de tesorería tienen como inconveniente que los resultados que se desprenden de ellos pueden deberse a una situación transitoria, es decir en un momento del tiempo, por lo que hay que analizarlos en conjunto con otros ratios.

$$\text{Tesorería} = \frac{\text{Disponible} + \text{Realizable a corto plazo}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Si queremos ver la aptitud inmediata de la empresa para satisfacer sus deudas cercanas, debemos utilizar el siguiente ratio:

$$\frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Ratio ácido o liquidez a corto plazo

$$\text{Ácido} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo corriente}} \geq 1$$

Una empresa es líquida cuando este ratio sea mayor o igual a 1. Este nos mide la capacidad efectiva de pago a corto plazo de una entidad. La liquidez así calculada estará supeditada sobre todo a la calidad de los créditos sobre clientes (riesgo de morosidad, operaciones formalizadas sobre letras de cambio, etc.)

Recargo de Equivalencia

Régimen especial del Impuesto sobre el Valor Añadido aplicable a comerciantes minoristas.

Se aplica a los siguientes comerciantes:

- Realicen habitualmente entregas de bienes muebles o semovientes sin haberlos sometidos a transformación.
- La suma de las ventas correspondientes a dichas entregas a la seguridad social y sus empresas gestoras y a personas que no tengan la condición de empresario o profesional, en el año precedente no exceda del 80% del total de las entregas realizadas por los citados bienes.

Funcionamiento

Los proveedores exigirán a los comerciantes minoristas a los que se les aplica este régimen:

- IVA correspondiente.
- Cantidad en concepto de recargo de equivalencia.

Los proveedores en sus facturas, además de repercutir el IVA, tienen que repercutir el recargo de equivalencia.

Tienen la obligación de auto liquidar y pagar el importe de las adquisiciones intracomunitarias.

Los sujetos pasivos sometidos a este régimen no están obligados a ingresar en el Tesoro Público el IVA, sino que este importe es compensado por Hacienda mediante el cobro del recargo de equivalencia.

Mediante la aplicación de este régimen no es necesario efectuar liquidación de las operaciones comerciales efectuadas por ellos, ni por las transmisiones de bienes o derechos utilizados exclusivamente en sus actividades, excepto por las entregas de bienes inmuebles por las que haya renunciado a la exención del impuesto.

Tipos de recargos de equivalencia:

- Tipo IVA 16%, recargo equivalencia 4%
- Tipo IVA 7%, recargo equivalencia 1%
- Tipo IVA 4%, recargo equivalencia 0,5%

Los sujetos pasivos acogidos a este régimen no pueden deducirse las cuotas soportadas en las compras o importaciones de bienes, o en los servicios que le sean practicados, siempre que se utilicen en la actividad acogida al citado régimen.

Obligaciones formales

- Tienen la obligación de comunicar por escrito a sus proveedores que están acogidos al recargo de equivalencia.
- No tienen la obligación de emitir facturas por las operaciones efectuadas en el régimen.
- No tienen que llevar ningún libro registro en relación con el IVA.

Renta Fija Privada

Son productos financieros emitidos por entidades de capital privado, donde no existe otra garantía que el patrimonio de la empresa. Tenemos los siguientes:

Pagarés de empresa

Son valores de renta fija generalmente a corto plazo, negociables y emitidos por las empresas. Son emitidos al descuento con rendimiento implícito. Ofrecen una rentabilidad superior a las letras por tener un mayor riesgo y menor liquidez.

Bonos y obligaciones convertibles

Son activos que otorgan a sus titulares la posibilidad de convertir sus valores en acciones de la empresa, en las fechas, precios y condiciones previamente determinadas, donde se pueden cambiar el título por un determinado número de acciones. Hasta la fecha de conversión, es un título de renta fija, que ofrece unos ingresos por los cupones o intereses, o un rendimiento obtenido por su venta. Con este cambio de obligaciones por acciones, se pasa de ser un acreedor en la empresa a un accionista.

Suelen ofrecer un tipo de interés inferior al de mercado, ya que, como contrapartida incluyen la opción de conversión en acciones.

Bonos y obligaciones de alto rendimiento o "High Yield"

Son valores de renta fija emitidos por empresas privadas que necesitan expandir su actividad y para ello necesitan bastantes recursos financieros. Se caracterizan porque los emisores suelen ser de escasa calidad crediticia y poca solvencia, por lo que siempre ofrecen altos rendimientos.

Renting

Es una modalidad de alquiler no financiero a medio y largo plazo para bienes de uso duradero. Mediante el contrato de renting el arrendador se obliga a

ceder el uso de un bien por un tiempo determinado a cambio de una contraprestación periódica.

Funcionamiento del renting:

- a) La empresa de renting pone a disposición del arrendatario un bien en régimen de alquiler, ocupándose de todas las actividades relativas a la gestión y mantenimiento del bien arrendado, incluso del seguro y los servicios de asistencia del vehículo. Incluye entre otros los siguientes servicios:
 - Seguro a todo riesgo.
 - Asistencia en carretera.
 - Pago de impuestos.
 - Mantenimiento.
 - Reparación de averías.
- b) El arrendatario, arrienda el bien comprometiéndose al pago de una renta fija mensual. Al finalizar el período previsto en el contrato el arrendatario devuelve el bien.

Ventajas del renting:

- a) Utilización de un bien nuevo sin necesidad de realizar una inversión.
- b) Servicio integral, liberando a la empresa de gastos por averías en el inmovilizado.
- c) Ventajas financieras al no utilizar capital o recursos propios en la compra de inmovilizado, generando una mayor liquidez de los recursos de la empresa para el desarrollo de su actividad.
- d) Mejora los ratios de endeudamiento, al disminuir las necesidades de financiación de activos.
- e) Las cuotas son fiscalmente deducibles en el impuesto sobre sociedades.

Segmentación de Clientes

La segmentación es una técnica básica para planificar los productos y su comercialización. Debemos pensar que no todo se vende a todo el mundo. Es imprescindible seleccionar los consumidores. Diferenciar los individuos en un cierto número de grupos o segmentos, de tal forma que los elementos de un determinado grupo tengan –ante un criterio dado (por ejemplo, rentabilidad por número d compras realizadas)- unas características sino idénticas, si parecidas.

¿Para qué? Para hacer una oferta a la medida y diferenciada. Debemos planifi-

car cada una dependiendo de cómo encaje con cada segmento. De este modo sintonizaremos con sus necesidades, cubriremos la demanda y conseguiremos una compra continuada.

La operación más delicada en segmentación es la de averiguar cuál o cuáles son los criterios más importantes para un colectivo.

Sociedad Anónima

Es una sociedad de tipo capitalista cuyo capital esta dividido en acciones que se pueden transmitir libremente y bajo el principio de responsabilidad limitada y no personal de los socios por las deudas sociales.

Como principales **características** de las sociedades anónimas estableceremos los siguientes:

- Es una sociedad de carácter mercantil con un capital mínimo de 60.101,21 Euros y en el momento de la constitución debe estar desembolsado al menos el 25 por 100.
- Tiene personalidad jurídica propia.
- La constitución de la sociedad anónima se realiza a través de escritura pública y su inscripción en el Registro Mercantil.
- En el nombre de la sociedad debe aparecer la expresión "sociedad anónima" o "S.A.".
- Es una sociedad que tendrá su capital dividido en acciones.
- Las acciones pueden ser nominativas (sino se ha desembolsado totalmente su importe) o al portador.
- Es una sociedad capitalista, que funciona con un capital propio integrado por las aportaciones de los socios, que podrá ser en metálico, bienes o derechos.
- No se exige un número mínimo de socios para constituir una sociedad anónima, pudiendo existir sociedades anónimas con un sólo socio o unipersonales.

Según se establece en el Código de Comercio las Sociedades se constituirán mediante escritura pública que deberá ser inscrita en el Registro Mercantil, requiriéndose que el capital se halle íntegramente suscrito y desembolsado en un 25 por 100 del valor nominal de cada una de las acciones.

El accionista por entrar a formar parte de una sociedad se le conceden un conjunto de derechos o facultades que están vinculados a las acciones que posee. Así se establece en la Ley de Sociedades Anónimas que los derechos más importantes que concede una acción a su titular son:

- Participar en el reparto de las ganancias sociales (dividendo) que se realiza en proporción al capital que el socio haya desembolsado.
- Participar en el patrimonio resultante de la liquidación de la sociedad, que también, se realiza proporcionalmente al capital desembolsado.
- Derecho de suscripción preferente en la emisión de nuevas acciones como de obligaciones convertibles en acciones.
- Asistir y votar en las Juntas Generales, e impugnar los acuerdos sociales.
- El de información.

La Junta General se puede definir como la reunión de todos los accionistas previamente convocados al efecto donde decidirán por mayoría los asuntos que sean propios de su competencia. Las Juntas que convoque los administradores de la sociedad pueden ser:

a) *Ordinarias*, que es aquella que previamente convocada al efecto se reunirá necesariamente dentro de los seis primeros meses de cada ejercicio para:

- Censurar la gestión social.
- Aprobar las cuentas anuales.
- Y resolver sobre la aplicación de resultados.

La Junta ordinaria se convoca mediante anuncio en el Boletín Oficial del Registro Mercantil y en uno de los diarios de mayor circulación de la provincia, por lo menos con quince días de antelación a la celebración de la Junta. En el anuncio se expresará la reunión en primera convocatoria y el orden del día. Podrá, así mismo, hacerse constar la fecha en la que si procediera, se reunirá la Junta en segunda convocatoria. Entre la primera y segunda convocatoria debe mediar, por lo menos, un plazo de veinticuatro horas.

b) *Extraordinaria*, es toda Junta que celebre la sociedad fuera de los plazos previstos en al Junta ordinaria. La junta extraordinaria será convocada siempre que los administradores lo estimen conveniente para los intereses sociales, además deberá ser convocada cuando lo solicite un número de socios que sea titular al menos del 5 por 100 del capital social, expresando los asuntos a tratar en ella.

c) *Judicial*, la ley permite que sea convocada la Junta judicialmente cuando:

- La Junta ordinaria no fuere convocada dentro del plazo legal.
- Si la Junta extraordinaria no fuera convocada cuando lo solicitaren notarialmente socios que posean al menos el 5 por 100 del capital social.

d) *Universal*, la Junta se entenderá convocada y quedará validamente constituida para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital desembolsado y los asistentes acepten por unanimidad la celebración de la misma.

Sociedad Civil

La sociedad civil es un contrato por el que dos o más personas ponen en común un capital con el propósito de repartir ganancias entre ellas.

Las principales **características** de estas sociedades son:

- a) Pueden existir socios industriales.
- b) El capital estará formado por las aportaciones de los socios. Estas aportaciones pueden consistir tanto en dinero, como en bienes.
- c) No existe un capital mínimo, ni máximo
- d) El número mínimo de socios ha de ser de dos.
- e) Los socios responden frente a las deudas de forma ilimitada
- f) La personalidad jurídica propia estará en función de que sus pactos tengan o no carácter público o secreto.
- g) Se regirán por las disposiciones de las comunidades de bienes cuando los pactos sean secretos.

Los **trámites** necesarios para poder realizar la actividad por la sociedad civil son:

- a) Escritura pública ante notario, que solo será necesario en el caso de que se hayan aportado muebles inmuebles o derechos reales.
- b) Será necesario solicitar ante Hacienda:
 - El Código de identificación fiscal.
 - Pagar el impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.
 - Y realizar la declaración censal.
- c) En cuanto a la Tesorería Territorial de la seguridad social, serán requisitos necesarios:
 - Alta en el régimen correspondiente.
 - Suscripción de la empresa.
 - Alta en cobertura de riesgos de accidentes de trabajo y enfermedad.
 - Alta de los trabajadores.
- d) En la dirección provincial de la Seguridad Social deben realizarse los siguientes trámites:
 - Obtención y legalización del libro de trabajo
 - Obtención y legalización del libro de Matrícula.
 - Obtención del calendario laboral.

Sociedad Colectiva

Las sociedades colectivas son unas sociedades de carácter personalistas, que funcionan en nombre colectivo de todos los socios y bajo su responsabilidad ilimitada y solidaria.

Como **características** de esta sociedad podremos establecer:

- a) Debe estar formada por dos o más socios.
- b) No existe mínimo o máximo legal para la cifra de capital social.
- c) Es una sociedad donde cada socio, antes de entrar a forma parte de la sociedad debe cumplir unas características impuestas por los demás socios.
- d) Es una sociedad de trabajo o gestión colectiva.
- e) La gestión y administración es realizada por los administradores nombrados por la sociedad o todos los socios en su caso.
- f) La responsabilidad de todos los socios es personal, ilimitada y solidaria.

La responsabilidad de las deudas sociales según se establece en el artículo 127 y 237 del código de comercio se configura de la siguiente forma:

- Todos los socios responden solidariamente con sus bienes a las resultas de las operaciones que se hagan a nombre y por cuenta de la compañía bajo la firma de esta y por persona autorizada para usarla.
- Del cumplimiento de sus obligaciones responde como deudor con todos su bienes presentes y futuros.
- Responsabilidad solidaria de todos los socios entre sí.

Para la **constitución** de estas sociedades se requiere escritura pública y su inscripción en el registro mercantil. En la escritura pública de las sociedades colectivas se debe expresar:

- Nombre, apellidos y domicilio de los socios
- Razón social
- Nombre y apellidos a quienes se encomiende la gestión de compañía y el uso de la firma social.
- El capital que cada socio aporte en dinero efectivo, créditos o efectos, con expresión del valor que se les dé a estos o de las bases para su cuantificación.
- La duración de la compañía.
- Las cantidades que en su caso se asignen a cada socio gestor para sus gastos particulares.
- Podrán también consignarse en escritura todos los demás pactos lícitos y condiciones que los socios quieran establecer.
- El domicilio social.

- El objeto social.
- La fecha de comienzo de sus operaciones.

La compañía colectiva tendrá constituida su razón social con el nombre de todos los socios, o de alguno de ellos o de uno solo, debiendo añadirse en estos dos últimos casos las palabras "y Compañía"

La Sociedad Cooperativa

Es una sociedad constituida por una serie de personas que se asocian libremente para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales

Como principales **características** de la sociedad podríamos establecer los siguientes:

- Capital social variable según se establezca en los estatutos.
- Se puede fijar una aportación mínima de capital social para poder ser socio.
- El socio podrá libremente darse de baja de la sociedad.
- El socio puede incorporarse libremente a la sociedad.
- No existen actividades prohibidas para estas sociedades.

La constitución de la sociedad cooperativa se realiza a través de escritura pública que será inscrita en el Registro de Sociedades Cooperativas previsto en la Ley.

El número de socios que pueden constituir una sociedad cooperativa depende si se trata de:

- Cooperativa de primer grado, debe estar integrado por al menos tres socios.
- Cooperativa de segundo grado, debe estar constituida por al menos dos cooperativas.

Mientras no se produzca la inscripción registral, la sociedad que está en proyecto deberá añadir a su denominación las palabras "en constitución". De los actos que celebre mientras este la sociedad en esta situación responderán solidariamente quienes los hubieran celebrado.

Sociedad de Responsabilidad Limitada

Es una sociedad de carácter mercantil cuyo capital esta dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no pueden incorporarse a títulos negociables ni denominarse acciones, limitándose la responsabilidad de los socios se limita al capital aportado.

Como principales **características** de las sociedades de responsabilidad limitada estableceremos los siguientes:

- a) El capital social no podrá ser inferior a 3.005,06 Euros y desde su origen tiene que estar totalmente desembolsado
- b) En la denominación de la sociedad debe figurar necesariamente la indicación “Sociedad de Responsabilidad Limitada” o “Sociedad limitada”. Además, no podrá adoptar una denominación idéntica a otra preexistente.
- c) No existe un número mínimo, ni máximo de socios.
- d) La sociedad fijará su domicilio social dentro del territorio español, en el lugar en que se halle su centro de administración y dirección o donde radique su principal establecimiento o explotación.
- e) En los estatutos podrán establecerse prestaciones accesorias distintas de las aportaciones de capital expresando su contenido concreto y determinando si se han de realizar gratuitamente o no. En el caso de que las prestaciones accesorias sean retribuidas los estatutos determinaran la compensación que hayan de recibir los socios que las realicen
- f) No podrán acordar ni garantizar la emisión de obligaciones u otros valores negociables agrupados en emisiones.
- g) Son libros obligatorios para las sociedades de responsabilidad limitada, un libro de inventario, un libro de cuentas anuales, un libro diario y un libro de actas donde se anotarán los acuerdos tomados en las juntas Generales y Especiales.
- h) Los socios tienen los siguientes derechos:
 - Participar en el reparto de beneficios y en el patrimonio resultante de la liquidación de la sociedad.
 - Derecho a poder adquirir las participaciones de los socios salientes.
 - Derecho a participar en las decisiones sociales y ser elegidos administradores.

La escritura de constitución deberá presentarse en el Registro Mercantil del domicilio social en el plazo de dos meses a contar de desde la fecha de su otorgamiento.

En la sociedad de responsabilidad limitada solamente se admite la fundación simultánea, de esta forma se establece que todos los fundadores deberán otorgar la escritura de constitución, por sí o por medio de representantes, quienes tienen que asumir la totalidad de las participaciones sociales.

Sociedad Laboral

Son sociedades anónimas o sociedades de responsabilidad limitada cuyo capital pertenece mayoritariamente a los trabajadores que prestan sus servicios en forma personal y directa, cuya relación laboral lo sea por tiempo indefinido y cumplan ciertas características.

Como Principales Características podemos Citas las Siguiente:

- a) El número de horas-año trabajadas por los trabajadores contratados por tiempo indefinido que no sean socios, no puede superar el 15 por 100 de las horas-año trabajadas por los socios trabajadores. Si la sociedad tuviese menos de veinticinco trabajadores, el porcentaje no puede superar el 25 por 100 del total de las horas-año trabajadas por los socios trabajadores.
- b) En la denominación de la sociedad deberá figurar la indicación Sociedad Anónima Laboral o Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral o sus abreviaturas SAL o SLL.
- c) En la Sociedad Anónima Laboral el capital debe estar íntegramente suscrito y desembolsado en un 25 por 100. El desembolso de los dividendos pasivos deberá efectuarse dentro del plazo que señales los estatutos.
- d) En la Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral el capital deberá estar íntegramente suscrito y desembolsado.
- e) Ningún socio puede poseer acciones o participaciones que represente más de la tercera parte de capital social, salvo ciertas entidades públicas o sin ánimo de lucro.
- f) Además, de las reservas estatutarias, están obligados a constituir un fondo especial de reserva del 10 por 100 del beneficio líquido de cada ejercicio.
- g) Debe inscribirse en el Registro Mercantil, pero previamente tiene que aportar el certificado que acredite la calificación por el Ministerio de Trabajo y Asuntos sociales o por el órgano competente de la comunidad autónoma como Sociedad Laboral.

Los requisitos que exige la ley para poder obtener la calificación de Sociedad laboral son:

- La mayoría del capital social debe ser propiedad de los trabajadores que prestan sus servicios de forma personal y directa, y además, que tenga una relación laboral por tiempo indefinido (artículo 1.1).
- El número de horas trabajadas al año por los trabajadores contratados por tiempo indefinido que no sean socios no pueden supera el 15 por 100 del total de las horas al año trabajadas por los socios trabajadores (artículo 12).
- Ningún socio puede poseer acciones o participaciones que represente más del 33 por 100 del capital.

Por lo tanto, para estas sociedades se requiere que la mayoría de los trabajadores por tiempo indefinido sean socios y que no existan socios mayoritarios, hallándose repartidas sus participaciones.

Podríamos resumir estas características de las sociedades laborales en:

- Socios trabajadores por tiempo indefinido.
- La mayoría de los socios trabajadores son socios.
- El capital este repartido unánimemente entre los socios.

Sociedad Unipersonal de Responsabilidad Limitada

En la Ley de Sociedad de Responsabilidad Limitada se establecen dos clases de sociedades unipersonales:

- a) Las constituidas por un sólo socio, sea persona natural o jurídica.
- b) Las constituidas por dos o más socios cuando todas las participaciones hayan pasado a ser propiedad de un único socio.

La sociedad hará constar expresamente su condición de unipersonal en toda su documentación, correspondencia, facturas, así como en todos los anuncios que haya de publicar por disposición legal o estatutaria.

La adopción de acuerdos en estas sociedades corresponde al socio único que ejercerá las competencias de la Junta General. Sus decisiones se consignarán en un acta, bajo su firma o la de su representante, pudiendo ser ejecutadas y formalizadas por el propio socios o por los administradores de la sociedad.

Todos los contratos que celebre el socio con la sociedad deberán constar por escrito, y se tendrán que transcribir a un libro registro de la sociedad que se legalizará conforme a lo dispuesto en el libro de actas de las sociedades. En la memoria anual se hará referencia expresa e individualizada a estos contratos, con indicación de su naturaleza y condiciones. Durante el plazo de dos años a contar desde la fecha de celebración de estos contratos, el socio único responderá frente a la sociedad de las ventajas que directa o indirectamente haya obtenido en perjuicio de ésta como consecuencia de dichos contratos.

Telemarketing

El **telemarketing** (o **telemercadotecnia**) es una forma de marketing directo en la que un vendedor utiliza el teléfono para contactar con clientes potenciales y vender productos y servicios. Los clientes potenciales se identifican y clasifican por varios medios como su historial de compras, encuestas previas, participación en concursos o solicitudes de empleo (por ejemplo, a través de Internet) Los nombres también pueden ser comprados de la base de datos de otra com-

pañía u obtenidos de la guía de teléfonos u otra lista pública o privada. El proceso de clasificación sirve para encontrar aquellos clientes potenciales con mayores probabilidades de comprar los productos o servicios que se anuncian.

Las compañías de investigación de mercados utilizan a menudo las técnicas de telemarketing para buscar clientes potenciales o pasados del negocio de un cliente o para sondear la aceptación o rechazo de un producto, marca o empresa en concreto. Las encuestas de opinión se realizan de una manera similar.

Las técnicas de telemarketing también pueden ser aplicadas a otras formas de marketing utilizando mensajes de Internet o fax.

El telemarketing es a menudo criticado por ser una práctica falta de ética al realizar muchas compañías llamadas no deseadas y utilizar técnicas de venta agresivas. Dichas prácticas pueden ser objeto de controles legislativos relacionados con la protección y privacidad del consumidor.

Tesorería

El Estado de Flujos de Tesorería es un documento que recoge información de los flujos de Tesorería durante un período de tiempo.

Los estados de flujos de tesorería tratan de explicar la razón de la variación de saldos producida durante un período de tiempo.

El Estado de Flujos de Tesorería **es un documento que recoge información de los flujos de Tesorería producidos durante un período de tiempo.**

Contiene, por tanto:

- Información separada de los cobros y pagos, diferenciando los mismos en razón a su procedencia.
- Información valiosísima para conocer el desarrollo financiero de la empresa.

Los estados de flujos de tesorería **tratan de explicar la razón de la variación de saldos de tesorería producida durante un período de tiempo.** Contendrá, por tanto, información valiosísima para conocer el desarrollo financiero de la empresa.

Los Estados de Flujos **tratan de explicar las variaciones producidas en la tesorería y equivalentes de tesorería.**

El esquema de presentación contiene tres apartados:

- a) Flujos procedentes de **operaciones ordinarias.**
- b) Flujos procedentes de **operaciones de inversión.**
- c) Flujos procedentes de **operaciones de financiación.**

Dicho esquema presenta dos variantes:

- 1.- Método **Directo**
- 2.- Método **Indirecto**

Son entradas y salidas de tesorería que se producen en la empresa como consecuencia de las transacciones a que dan lugar las diferentes actividades de la empresa.

Podemos clasificar los Flujos de Tesorería según dos criterios:

- En razón al sentido de los mismos:
 - De entrada (cobros)
 - De salida (pagos)
- En razón la procedencia:
 - a) De las operaciones ordinarias
 - b) De las operaciones fuera de la explotación.

El estado de flujos de tesorería es un documento no obligatorio en España según la normativa vigente. No obstante, por su contenido, es un documento necesario para conocer la situación y desarrollo de financiero de la empresa.

Unión Temporal de Empresas

Las **uniones temporales de empresas**, en adelante **UTES**, son entes para la colaboración entre empresarios por un período de tiempo cierto, determinado o indeterminado, al objeto del desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro.

Tienen las UTES una **duración idéntica a la de la obra, servicio o suministro** que constituya su objeto, pero siempre con el límite máximo de diez años (prorrogable en casos excepcionales. Si la duración es superior ya no le sería aplicable el régimen fiscal especial).

Pueden las UTES acogerse a un **régimen fiscal especial** en el caso de cumplir determinados **requisitos**: los partícipes pueden ser personas físicas o jurídicas residentes o no en España. En el caso de ser personas físicas deben ser empresarios y determinar sus rendimientos en estimación directa. En cuanto al objeto, duración y gerente único se exigen los requisitos genéricos estudiados en el apartado uno. Por otra parte, la UTE debe formalizarse en escritura pública, conteniendo los datos de los otorgantes y la voluntad de cumplimiento de los pactos suscritos y recogidos en los estatutos. Éstos deberán recoger las aportaciones de los otorgantes y la forma de financiación de la actividad a desarrollar, así como la participación de los miembros en los resultados, positivos o negativos, y el sistema de determinación de los mismos. Por último las UTES han de inscribirse en el registro especial existente en el Ministerio de Economía y Hacienda.

Cumpliendo los requisitos anteriores el régimen fiscal especial es el siguiente:

– **Impuesto sobre Sociedades.** Tributan conforme al régimen de transparencia fiscal pero con ciertas particularidades. No tributan por el IS por la parte de base imponible imputable a las empresas miembros residentes en territorio español, y no hay limitación a la imputación de bases imponibles negativas.

Así, las bases imponibles positivas o negativas que obtenga la UTE se imputan a las empresas miembros en la proporción que resulte de los estatutos sociales o, en su defecto, de acuerdo con su participación en el capital social. Las empresas socios han de integrar la base imputada en la base imponible de su imposición personal.

En cuanto a las deducciones y bonificaciones en la cuota a las que tenga derecho la UTE, la base de tales deducciones y bonificaciones se imputa igualmente a sus empresas miembros a efectos de la liquidación del impuesto correspondiente (IRPF o IS) al que estén sometidas.

– **Impuesto sobre el Valor Añadido.** Las UTEs son sujetos pasivos del impuesto sin especialidad alguna.

– **Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.** Gozan de exención en el mismo las operaciones de constitución, ampliación, reducción, disolución y liquidación, así como los contratos preparatorios y demás documentos cuya formalización suponga legalmente presupuesto necesario para la constitución de la UTE.

– **Retenciones e ingresos a cuenta.** Las UTEs y sus partícipes residentes en España no tienen obligación de efectuar retenciones en la fuente, a cuenta del IRPF e IS, respecto de los rendimientos sometidos a retención que recíprocamente se satisfagan como consecuencia de la actividad de la Unión con sus miembros (sí hay que retener cuando se trata de rendimientos satisfechos a una empresa miembro residente en el extranjero). Respecto de terceros (empleados, profesionales, etc.), tienen las obligaciones de retención propias de cualquier otra entidad.



GLOSARIO DE TÉRMINOS FINANCIEROS

A

ABSOLUCIÓN. Se emplea para indicar la inocencia de una persona. En las resoluciones judiciales señala la declaración de libre de culpa la parte demandada.

ACEPTACIÓN DE LA LETRA DE CAMBIO. Acto por el cual una persona se obliga, después de haber reconocido la firma del que la gira, a pagar una letra a su vencimiento. La aceptación debe constar en la letra expresamente.

ACEPTACIÓN LIMITADA. Acto por el que se acepta un efecto por un importe menor que el del efecto.

ACEPTACIÓN PURA Y SIMPLE DE LA HERENCIA. Por la aceptación pura y simple de la herencia quedará el heredero responsable de todas las cargas de la herencia, no sólo con los bienes de ésta sino también con los suyos propios. La aceptación pura y simple puede ser expresa o tácita

ACOGIMIENTO. Son susceptibles de acogimiento los menores de edad que no formen parte de la unidad familiar y se encuentren en situación de desamparo. El acogimiento debe constar por escrito y ha de realizarse con el consentimiento de la entidad pública a la que en el respectivo territorio esté encomendada la protección de menores, del propio menor si tiene 12 años cumplidos y, cuando fueran conocidos, de los padres si no están privados de la patria potestad.

ACREEDOR. Persona que tiene un derecho de cobro sobre otra en relación con el pago de una deuda u obligación.

ACTIVIDAD ECONÓMICA. Cualquier actividad de carácter empresarial, profesional o artístico siempre que suponga la ordenación por cuenta propia de los medios de producción y de los recursos humanos, o de uno de ellos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios.

ACTIVIDAD EMPRESARIAL O PROFESIONAL. Es la que implica la ordenación por cuenta propia de factores de producción, materiales y humanos o de uno de ellos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios.

ACTIVO AMORTIZABLE. Elementos de activo sobre los que se permite realizar amortizaciones con el fin de recuperar el valor de los mismos que disminuye por el uso, paso del tiempo o cualquier otra causa, excepto los factores económicos.

ACTO DE CONCILIACIÓN. Acto que se da entre dos partes enfrentadas que comparecen ante la autoridad judicial para intentar llegar a una solución evitando el pleito.

ACTUALIZACIÓN. Representa una técnica de cálculo financiero que sirva para calcular en unidades monetarias actuales un flujo de cantidades surgidas en momentos distintos con el fin de obtener una referencia de aquello que desea ser estudiado.

ACUMULACIÓN JUDICIAL. Representa el total de las acciones de demanda que tienen la posibilidad de una resolución conjunta en una misma sentencia.

ADMINISTRADOR DE FINCAS. Profesional colegiado responsable y administrador de una comunidad de propietarios y de sus bienes y derechos. Para ejercer esta profesión es necesario tener el título correspondiente y estar colegiado.

ADQUISICIÓN LUCRATIVA. Es la adquisición de bienes o derechos entregados gratuitamente por otra persona.

ADQUISICIÓN ONEROSA. Consiste en la adquisición de bienes o derechos mediante el pago de una cantidad de dinero.

AFECCIÓN DE BIENES. Cuando lo establezca una Ley, los bienes y derechos transmitidos quedan afectos al pago de los correspondientes tributos que gravan las transmisiones, adquisiciones o importaciones, cualquiera que sea su poseedor, a menos que sea un tercero protegido por la fe pública registral o justifique haber adquirido los bienes con buena fe y justo título o en un establecimiento mercantil o industrial, en caso de bienes muebles no inscribibles. Si la deuda no es satisfecha en período voluntario ni en vía de apremio la Hacienda puede requerir al poseedor del bien afecto el pago de la deuda.

ALEGACIONES. Preceptos legales, hechos, jurisprudencia o argumentos que se citan en defensa de una causa.

ALÍCUOTA. Representa una parte igual y proporcional de un todo.

ALZAMIENTO DE BIENES. Acto por el que se oculta, vende o somete a gravamen un bien con el fin de dejarlo inactivo para sus acreedores.

AMORTIZACIÓN DIRECTA. La amortización se aplica directamente sobre la cuenta de inmovilizado aminorando su importe.

AMORTIZACIÓN INDIRECTA. Consiste en crear una cuenta de compensación de la cuenta de inmovilizado de forma que el valor del inmovilizado será la diferencia entre el coste y la cuenta que recoge la amortización acumulada.

AMPLIACIÓN DE CAPITAL. Es una de las fórmulas empleadas por las sociedades para financiar sus inversiones. De esta forma se aumentan los recursos propios de la sociedad.

ANOTACIÓN PREVENTIVA DE EMBARGO. Es el derecho de la Hacienda para que, iniciado el procedimiento de apremio, se practique esta anotación en el Registro que proceda.

APELACIÓN. Recurso presentado ante un Juez o Tribunal pidiendo que se revoque, anule o enmiende una sentencia que se considera gravosa.

ARBITRAJE. Procedimiento para resolver pacíficamente conflictos sometiéndolos al fallo de una tercera persona individual o de una comisión o tribunal.

ARRAS. Es la de dinero que el comprador entrega al vendedor c- DATADIAR

ARRENDADOR. Es la persona que dispone de un bien y se obliga a dar el goce o uso de una cosa a cambio de un precio cierto.

ARRENDAMIENTO. Contrato en virtud del cual una de las partes se obliga a dar a la otra el goce o uso de una cosa por tiempo determinado a cambio del pago de un precio cierto.

ARRENDATARIO. Persona que adquiere el uso de la cosa y se obliga a pagar el precio.

ASNEF (ASOCIACIÓN NACIONAL DE ENTIDADES DE FINANCIACIÓN). Registra los conflictos que se producen en sociedades de leasing, factoring y otras formas de financiación.

AUDITORÍA. Actividad realizada por personas especializadas, con el fin de revisar y verificar la información deducida de los documentos contables. Tiene por objeto la emisión de un informe sobre la fiabilidad de la citada información.

AUTÓNOMO. Trabajador por cuenta propia que realiza de forma habitual, personal y directa una actividad económica a título lucrativo.

AUTOSEGURO. Es la provisión de un dinero, por parte de la empresa, con el fin de cubrir posibles daños que puedan surgir, vinculados con la actividad. Fiscalmente dichas cantidades no se consideran deducibles.

B

BALANCE DE SITUACIÓN. Informe contable que refleja la situación económica y financiera de una entidad al finalizar un determinado período, y constituye el producto final del conjunto de registros contables, clasificados en cada cuenta, que ha llevado a cabo la entidad a lo largo del período considerado.

BALANCE DE SUMAS Y SALDOS. Recoge todas las cuentas utilizadas en la contabilidad, con sus respectivos saldos y movimientos del Debe y del Haber.

BASE DE COTIZACIÓN. Cuantificación económica de la cantidad cotizable a la Seguridad Social. Está integrada por la remuneración total que tenga derecho a percibir el trabajador por cuenta ajena en el mes a que se refiera la cotización.

BASE IMPONIBLE. Consiste en la cuantificación económica del hecho imponible.

BASE LIQUIDABLE. Resultado de practicar en la base imponible las reducciones que la ley propia de cada tributo establezca. Actualmente, en la mayoría de los tributos, la base liquidable coincide con la base imponible.

BENEFICIOS FISCALES. Reducciones concedidas a los tributos a fin de incentivar determinadas actividades o la localización geográfica de las mismas.

BIENES DE INVERSIÓN. Bienes corporales, muebles, semovientes o inmuebles que por su naturaleza y función están normalmente destinados a ser utilizados, como instrumentos de trabajo o medios de explotación, por un período de tiempo superior al año.

BIENES GANANCIALES. Bienes que se adquieren durante el matrimonio por cualquiera de los cónyuges mediante su trabajo, compra u otro contrato, así como los frutos de los bienes que cada cónyuge aportó al matrimonio.

BIENES INMUEBLES RÚSTICOS. Tienen esta consideración: El suelo, considerando como tal a los suelos que no tienen la condición de urbanos. Las construcciones, entre ellas los edificios e instalaciones de carácter agrario, situados en terrenos rústicos e indispensables para el desarrollo de explotaciones agrícolas, ganaderas o forestales.

BIENES INMUEBLES URBANOS. Se consideran que tienen tal naturaleza: El suelo: suelo urbano, el susceptible de urbanización, el urbanizable programado y el urbanizable no programado desde el momento en que se apruebe un programa de actua-

ción urbanística. Los terrenos que se encuentren en alguna de estas circunstancias: que dispongan de vías pavimentadas o encintado de aceras y, además, tengan alcantarillado, alumbrado público y suministro de energía eléctrica y agua; que estén ocupados por construcciones de naturaleza urbana; los que fraccionen en contra de lo dispuesto en la legislación agraria cuando dicho fraccionamiento desvirtúe su uso agrario. Las construcciones urbanas: los edificios; las instalaciones comerciales e industriales, asimilables a los edificios; las obras de urbanización y mejora; las obras realizadas para el uso de los espacios descubiertos; y cualquier otra construcción que...

BOLSA DE COMERCIO. Lugar público de contratación regulado y supervisado por la Administración, y donde se lleva a cabo por la compraventa de valores, bienes, materias primas, etc. con la intermediación de agente colegiado de comercio.

BOLSA DE VALORES. Lugar público de contratación donde diariamente se compran y se venden, fijándose un precio, acciones, obligaciones y otros activos financieros.

BONOS BASURA. Obligación con mucho riesgo y mala calificación que ofrece, en compensación, un tipo de interés más alto.

BROKER. Persona o entidad que actúa como intermediario entre el comprador y el vendedor en transacciones de valores, cargando una comisión.

C

CAPITALIZACIÓN. Conversión de una renta periódica en un capital equivalente, utilizando el tipo de interés que se quiere conseguir.

CAPITULACIONES MATRIMONIALES. Contrato o acuerdo por el que los cónyuges establecen las normas por las que han de regirse las relaciones matrimoniales de carácter económico.

CASH FLOW. Determina el flujo de caja, como corriente interna de entradas y salidas de dinero durante un periodo determinado. También se puede definir como el beneficio neto más las amortizaciones.

CERTIFICADO DE DEPÓSITO. Documento (normalmente redactado entre las partes) acreditativo de que una cierta cosa ha quedado depositada en cierto lugar.

CHEQUE. Documento que es parte de un talonario que se utiliza para anotar la cantidad de dinero que puede retirarse la cuenta bancaria de la que es titular quien firma el cheque.

CIF. Entrega CIF significa que el vendedor elige el barco y paga el flete marítimo hasta el puerto convenido. La carga de la mercancía a bordo del buque corre a cargo del vendedor así como los trámites de la exportación. La transferencia de los riesgos y

CIFRA DE NEGOCIOS. Volumen monetario de los ingresos obtenidos por la empresa en sus operaciones habituales.

CLÁUSULA RESOLUTORIA. Disposición que previene o motiva la ineficacia de un contrato en el caso de no cumplir alguna de las partes las obligaciones para ellas estipuladas.

COCIENTE DE LIQUIDEZ. Cociente del activo circulante y el pasivo circulante. Indica la capacidad de generar tesorería a corto plazo en comparación con los vencimientos.

COEFICIENTES DE CORRECCIÓN MONETARIA. Son coeficientes establecidos por la Ley General de Presupuestos para cada año, basados en la inflación sufrida durante el período en el que se ha poseído el bien.

COMERCIANTE MINORISTA (IVA). Son aquellos que realicen habitualmente entregas de bienes muebles o semovientes sin haberlos sometidos a ningún proceso de fabricación, elaboración o manufactura, por sí mismo o por un tercero y que más del 80% del volumen de ventas alcanzado en el año precedente se haya conseguido a través de entregas a consumidores finales.

COMPROBACIÓN ADMINISTRATIVA. Facultad de la Administración para proceder a la investigación y verificación: a) De las declaraciones tributarias o/y hechos imposables (COMPROBACIÓN DE BASES IMPONIBLES). b) De la exacta cuantificación de las rentas, bienes, productos y demás elementos constitutivos del hecho imponible (COMPROBACIÓN DE VALORES).

COMPROBACIÓN EN EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD. Metodo que consiste en verificar si un individuo es propietario de determinados bienes y si existe alguna carga hipotecaria o de otro tipo sobre ellos solicitando al Registro de la propiedad tal información.

CONCILIACIÓN DE CUENTAS. Análisis de las operaciones aritméticas y de los conceptos que en un momento dado han provocado diferencias o errores en los asientos contables, cuentas bancarias, etc.

CONSERVACIÓN Y REPARACIÓN. Obras realizadas para mantener el uso normal de los bienes, y los de sustitución de los elementos deteriorados como consecuencia del funcionamiento o uso normal de los bienes en que aquellos estén integrados.

CONTABILIDAD ANALÍTICA. Rama de la contabilidad que tiene por objeto servir de ayuda a la gestión de la empresa, computando adecuadamente los costes y márgenes de sus productos y la rentabilidad de los negocios.

CONTABILIDAD DE COSTES. Es una rama de la contabilidad que tiene por finalidad determinar adecuadamente los costes y márgenes de los productos que elaboran las empresas.

CONTABILIDAD FINANCIERA. Rama de la contabilidad que trata la información sobre la realidad económica financiera o, sobre el patrimonio de la empresa.

COSTE DE REPOSICIÓN. Es la valoración de las materias primas, stock, etc., a los efectos de su inclusión en el balance, al precio de adquisición en el mercado.

COSTE DIRECTO. EL importe del coste de producción que puede identificarse fácil y concretamente con la producción.

COSTE EXTERNO. Son los gastos que se producen en la contabilidad general y que influyen en la determinación del precio de los productos.

COSTE FIJO. Son todos los costes que se producen en la empresa con independencia del volumen de producción.

D

DECLARACIÓN ANUAL DE OPERACIONES CON TERCEROS. Declaración o relación anual que han de presentar los empresarios, profesionales y entidades públicas acerca de sus operaciones con terceras personas.

DECLARACIÓN CENSAL. Es el instrumento mediante el cual la Administración Tributaria pretende obtener el censo correcto de empresarios y profesionales, así como de entidades que, sin tener esta condición, estén obligadas a practicar retenciones e ingresos a cuenta sobre las cantidades que satisfagan.

DECLARACIÓN COMPLEMENTARIA. Toda declaración fuera de plazo, que completa otra anterior, presentada en plazo y sin que exista previo requerimiento de la Administración.

DEDUCCIÓN FISCAL. Cantidad a descontar de la cuota tributaria autorizada legalmente en la norma correspondiente de cada impuesto.

DEPÓSITO DE CUENTAS. Obligación que tienen la mayoría de las sociedades mercantiles, de entregar copia de sus cuentas anuales en el Registro Mercantil.

DERECHO DE RESCATE. Es el derecho que tiene una persona para recuperar un bien. En los planes de jubilación es la cantidad que le corresponde percibir al titular cuando finaliza el período de devengo del impuesto.

DERECHO DE RETRACTO. Cualquiera de los copropietarios en situación de propiedad horizontal puede ejercer este derecho cuando otro de ellos haya decidido y pactado vender su cuota de propiedad sobre la cosa común a un tercero que no pertenezca a la comunidad.

DESCUENTO COMERCIAL. Es aquel descuento concedido por el vendedor por el hecho de la realización de la operación y con la finalidad de dar salida rápida a sus productos o ampliar su cuota de mercado, tomando la forma de ofertas o de rebajas.

DESCUENTO POR PRONTO PAGO. Es aquel descuento concedido por el vendedor por el hecho de que el cobro de la operación se realice en el mismo instante o en un período breve determinado.

DESPIDO IMPROCEDENTE. Despido que la Magistratura de trabajo considera no admisible, por lo que la empresa debe readmitir al trabajador o pagarle una indemnización de 45 días de sueldo por año trabajado, con un máximo de 42 mensualidades más el abono de los salarios de tramitación.

DIVIDENDO. Es la cantidad que reciben los accionistas, como retribución al capital invertido, en función de los beneficios de la sociedad.

DONACIÓN. Acto de liberalidad por el que una persona dispone gratuitamente de una cosa en favor de otra que la acepta.

E

ECONOMÍA. Ciencia social que estudia la asignación óptima de unos recursos escasos para satisfacer las necesidades humanas.

EJERCICIO ECONÓMICO. Período, con carácter general, de 12 meses en el que se realizan, a efectos contables y económicos, las actividades de la empresa, se calcula el resultado de explotación y se devenga el impuesto.

EL REASEGURO. Es el contrato por el que el asegurador se obliga a reparar, dentro de los límites establecidos en la Ley y en el contrato, la deuda que nace en el patrimonio del reasegurado a consecuencia de la obligación por éste asumida como ase-

gurador en un contrato de seguro. Es decir, se podría definir como el seguro de las entidades aseguradoras.

ELEMENTOS DE TRANSPORTE. Vehículos de toda clase utilizados para el transporte terrestre, marítimo o aéreo de personas, animales, materiales o mercaderías, excepto que tuviesen la consideración de maquinaria.

ELEMENTOS PATRIMONIALES. El total de bienes y derechos que constituyen el Patrimonio de la sociedad.

ELUSIÓN DEL IMPUESTO. Acción del sujeto pasivo tendente a dejar de desarrollar cualquier actividad que se encuentre sujeta a gravamen. La elusión fiscal es un acto voluntario del contribuyente que habrá de ampararse, en cada caso, a lo dispuesto en las normas. En caso contrario, nos encontraríamos con el fraude fiscal.

EMBARGO DE BIENES. Acto por el que la Administración Tributaria retiene sobre los bienes del deudor cantidad suficiente para cubrir el importe de la deuda tributaria. El procedimiento de embargo de bienes está previsto en la Ley General Tributaria y Reglamento General de Recaudación.

EMPRESA ASOCIADA. Una empresa es asociada cuando sin que se trate de una empresa del grupo, alguna o algunas de las empresas que lo forman, incluida la entidad o persona física dominante, ejerza sobre ella una influencia notable, es decir, cuando tenga una participación en el capital de la empresa asociada de al menos el 20% o del 3% si ésta cotiza en Bolsa.

EMPRESARIO INDIVIDUAL. Persona que realiza una actividad económica por cuenta propia sin personalidad jurídica independiente de la suya, a pequeña escala y respondiendo solidariamente con todos sus bienes.

EMPRESAS DEL GRUPO. Se entiende que una empresa forma parte del grupo cuando las sociedades estén vinculadas por una relación de dominio, directa o indirecta, o cuando las empresas estén dominadas, directa o indirecta, por una misma entidad o persona física.

ENAJENAR. Transmisión que realiza una persona o entidad, representada por una acto jurídico que confiere el dominio de un bien que nos pertenece a favor de otra persona o entidad.

ESCALA DE GRAVAMEN. Conjunto progresivo de tipos de gravamen aplicado a cuantías crecientes de bases liquidables.

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE FONDOS. Estado financiero que recoge las entradas y salidas de tesorería de una empresa de un período. El documento recoge las fuentes de financiación y la aplicación de las mismas.

ESTADO FINANCIERO. Documento contable que muestra la situación patrimonial o los resultados de una empresa.

ESTATUTOS SOCIALES. Conjunto de normas adoptadas en la constitución de la sociedad que regulan el funcionamiento de la misma. Incluyen el nombre, objeto y domicilio social, duración, normas de funcionamiento interno, etc.

EXIGIBLE. Son las deudas y obligaciones que contrae la empresa con terceros y que forman parte del pasivo.

EXISTENCIAS. Bienes adquiridos por la empresa para su venta en el curso ordinario de la explotación o para su transformación o incorporación al proceso productivo.

EXPLOTACIÓN AGRÍCOLA, FORESTAL, GANADERA O PESQUERA. Se consideran aquellas explotaciones que obtengan directamente productos naturales, vegetales o animales de sus cultivos, explotaciones o capturas y, en particular, las siguientes: Las que realicen actividades agrícolas en general, incluyendo el cultivo de plantas ornamentales, aromáticas o medicinales, flores, champiñones, especias, simientes o plantones, cualquiera que sea el lugar de obtención de los productos, aunque se trate de invernaderos o viveros. Las dedicadas a la selvicultura. La ganadería, incluida la avicultura, apicultura, cunicultura, sericultura y la cría de especies cinegéticas, siempre que esté vinculada a la explotación del suelo. Las explotaciones pesqueras en agua dulce. Los criaderos de moluscos, crustáceos y las piscifactorías.

EXPLOTACIÓN ECONÓMICA. Conjunto de medios personales y materiales que por sí mismos constituyen una organización empresarial necesaria para el desarrollo de la actividad.

F

FACTORING. Operación a través de la cual una empresa transfiere sus créditos comerciales, normalmente a corto plazo y están documentados o no en letras de cambio o instrumentos similares, a un factor, quien asume la gestión de cobro y el riesgo de insolvencia a cambio del pago de unos gastos por su intervención.

FACTURA PROFORMA. Factura que se envía si antes de la entrega de las mercancías el vendedor exige el pago o el comprador quiere dar conformidad a las condiciones.

FACTURA. Documento derivado de una operación comercial en la que ha de constar el nombre, apellidos o denominación social, número de identificación fiscal y domicilio, tanto del expedidor como del destinatario; la descripción de la operación y la contraprestación total, el lugar y fecha de emisión.

FIANZA. Obligación subsidiaria que asegura el cumplimiento de una obligación principal contraída por un tercero. Cuando se obliga a uno a pagar o a cumplir por un tercero, en caso de hacerlo éste.

FINANCIACION BÁSICA. Comprende todos los recursos financieros a largo plazo utilizados por la empresa. Están incluidos los recursos aportados por lo propietarios con los pasivos exigibles a largo plazo.

FONDO DE COMERCIO. Conjunto de bienes inmateriales (clientes, nombre o razón social, localización, cuota de mercado y nivel de competencia de la empresa, capital humano, canales comerciales, etc.) que impliquen valor para la empresa.

FONDOS DE CAPITAL RIESGO (FCR). Son fondos patrimoniales administrados por una sociedad gestora, que tienen como objeto exclusivo la promoción o fomento, mediante la toma de participaciones temporales en su capital, de empresas no financieras, de dimensión pequeña o mediana, que desarrollen actividades relacionadas con la innovación tecnológica o de otra naturaleza.

FRACCIONAMIENTO DE PAGO. Posibilidad que se concede al contribuyente de proceder al pago de la deuda tributaria en varios plazos. Conlleva, generalmente, el pago de los correspondientes intereses de demora.

FRANQUICIA. Exención en favor de una persona o entidad respecto al pago de determinados tributos o derechos.

FRAUDE FISCAL. Ocultación de los actos y operaciones integrantes del hecho imponible del impuesto. Se trata de un modo de evadir, ilegalmente, los impuestos.

FUTUROS FINANCIEROS. Mediante este contrato se permite comprar o vender cualquier tipo de activo financiero con un precio especificado de antemano en una fecha convenida.

G

GANANCIA DE CAPITAL. Diferencia entre el valor de enajenación y el valor de adquisición de los bienes.

GASTO DE INVESTIGACIÓN. Consiste en el estudio original y planificado, con el fin de obtener nuevos conocimientos para su aplicación en el terreno científico y técnico.

GASTOS AMORTIZABLES. Son partidas del activo de balance que cumplen las siguientes características: Son el resultado de una transacción económica que implica desembolso. No tienen valor de realización considerados de forma aislada, ni representan derechos de cobro y, normalmente son transferibles a terceros. Capacitan a la empresa para obtener ingresos en el futuro, con una proyección económica superior al año.

GASTOS DE ESTABLECIMIENTO. Todos los gastos necesarios que la empresa debe incurrir hasta el inicio de su actividad productiva o posteriormente con ampliaciones de capital.

GASTOS VARIABLES. Gastos directamente proporcionales al número de unidades fabricadas o vendidas.

GRAN INVALIDEZ. Se produce cuando el trabajador en situación de incapacidad permanente absoluta necesita la asistencia de otra persona para los actos más esenciales de la vida (vestir, desplazarse...).

GRAVAMEN. Representa una carga que se impone sobre determinados bienes o rendimientos obtenidos.

H

HABER. Es la parte derecha de la cuenta donde se recogen todos los abonos contables que realiza una empresa.

HABITUALIDAD. Supone la práctica ordinaria y frecuente de entregas de bienes y prestaciones de servicios, realizadas a título oneroso y por cuenta propia. Son la reiteración y la frecuencia en la realización de actividades mercantiles lo que determinan la habitualidad.

HECHO IMPONIBLE. Circunstancia o situación fijada por Ley, que de producirse, origina el nacimiento de la obligación de contribuir.

HERENCIA YACENTE. Entre la muerte del causante (apertura de la sucesión) y la adquisición de la herencia por el heredero media un espacio de tiempo en el que la herencia está yacente. Los supuestos que dan lugar a la herencia yacente son: Que fuese instituido heredero un "nasciturus" ya concebido o un no nacido. Que se defiera la herencia a un ente fundacional, que haya de constituirse. Que el heredero sea

instituido bajo condición. Que el heredero sea persona desconocida. Que el heredero no exprese todavía su voluntad de aceptar o repudiar la herencia.

HERENCIA. Equivale a sucesión hereditaria universal. Implica la subrogación de los herederos en la universalidad de los derechos y obligaciones del causante y la situación que el heredero asume por virtud de este acontecimiento. Es la masa o conjunto de bienes y relaciones patrimoniales que son objeto de la sucesión.

HIPOTECA INMOBILIARIA. Derecho real de realización de valor, establecido en función de garantía de una obligación dineraria de carácter accesorio e indivisible, de constitución registral que recae directamente sobre bienes inmuebles, ajenos y enajenables, y que permanecen en la posesión de su dueño.



IMPAGADO. Cantidad que queda a deber en contratos de compraventa o créditos que no son recuperables a su vencimiento

IMPUESTO GENERAL INDIRECTO CANARIO (IGIC). Tributo estatal de naturaleza indirecta que grava las entregas de bienes y prestaciones de servicios efectuadas por empresarios y profesionales, así como las importaciones de bienes, realizadas en el ámbito territorial de las Islas Canarias.

IMPUESTO PROGRESIVO. Impuesto cuyo tipo impositivo aumenta a medida que aumenta la base imponible.

IMPUESTO PROPORCIONAL. Impuesto con tipo impositivo constante.

IMPUESTO SOBRE EL INCREMENTO DE VALOR DE LOS TERRENOS DE NATURALEZA RÚSTICA. Impuesto directo, de devengo no periódico, sino instantáneo, municipal y de establecimiento voluntario por los Ayuntamientos, a quienes corresponde íntegramente su gestión. Constituye el hecho imponible la obtención de un incremento de valor experimentado por terrenos de naturaleza urbana, puesto de manifiesto como consecuencia de la transmisión de la propiedad de terrenos urbanos por cualquier título, o la constitución o transmisión de cualquier derecho real de goce, limitativo de dominio, sobre dichos terrenos.

IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO (IP). Tributo de carácter directo y naturaleza personal que recae sobre la totalidad de los bienes y derechos de los que fuese titular las personas físicas a 31 de diciembre de cada año. En concreto, este impuesto tiene por objeto el patrimonio neto del contribuyente (totalidad de bienes y derechos menos la totalidad de deudas).

IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA). Tributo indirecto, plurifásico, que grava el consumo de bienes y servicios producidos o comercializados en el desarrollo de las actividades empresariales o profesionales.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS (IRPF). Impuesto directo, personal, subjetivo y progresivo que recae sobre la totalidad de los rendimientos netos e incrementos de patrimonio obtenidos por el sujeto pasivo (persona física) en un período determinado.

IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (IS). Tributo de carácter directo, personal y que recae sobre la totalidad de la renta obtenida por las sociedades y demás entidades jurídicas.

IMPUESTO SOBRE SUCESIONES Y DONACIONES (ISD). Tributo que grava los incrementos patrimoniales obtenidos a título lucrativo por personas físicas.

IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS (ITP Y AJD). Impuesto de naturaleza indirecta cuyo ámbito de aplicación se extiende a las transmisiones patrimoniales onerosas, operaciones societarias y los actos jurídicos documentados.

INCAPACIDAD PERMANENTE ABSOLUTA. Aquella incapacidad que inhabilita por completo al trabajador para toda profesión u oficio.

INCAPACIDAD TEMPORAL. Situación en la que un trabajador recibe asistencia sanitaria por cuenta de la Seguridad Social por lo que está impedido de asistir al trabajo, no recibe remuneración pero tiene derecho a la reincorporación cuando cese tal situación.

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMO (IPC). Índice ponderado de acuerdo con el consumo que una unidad familiar media realiza, y que mide el nivel general de precios de ese consumo medio en un momento dado con relación a un período anterior.

INFORME PERICIAL. Informe que emiten los peritos en un juicio, y que constituye uno de los medios de prueba reconocidos por la Ley.

INGRESO A CUENTA. Cantidades ingresadas en el Tesoro Público por el pagador a cuenta del impuesto del perceptor, y que corresponden generalmente a retribuciones o rentas satisfechas en especie.

INMOVILIZADO INMATERIAL. Está constituido por los activos intangibles adquiridos mediante contraprestación y cuya proyección económica futura, generalmente por un período superior al año, se manifiesta en su capacidad para generar ingresos o para reducir gastos futuros. Representa bienes o derechos que por su sustantividad son susceptibles de valoración económica.

INMOVILIZADO MATERIAL EN CURSO. Son todos los coste que incurre la empresa en la fabricación de sus inmovilizados materiales hasta su finalización y Puesta en funcionamiento.

INMOVILIZADO MATERIAL. Está constituido por los elementos patrimoniales tangibles, muebles o inmuebles, que posee una empresa para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios. Se utilizan en la actividad permanente y productiva de la empresa y no están destinados a la venta en el desarrollo ordinario de la actividad.

INTERÉS LEGAL. Tipo de interés establecido anualmente por el Estado a través de la Ley de Presupuestos aplicable a los particulares en todas sus relaciones activas o pasivas con él.

INVENTARIO. Sistema organizado de las cuentas de existencias, que, mediante el registro de los movimientos, permite conocer de forma ininterrumpida, durante el ejercicio, el importe cuantitativo y monetario de las existencias.

J

JUNTA DE ACREEDORES. Órgano deliberante a través del cual pueden participar todos los acreedores comprendidos en la relación del deudor en un procedimiento de quiebra.

JUNTA DE COMPENSACIÓN. La ejecución de los planes urbanísticos se puede realizar mediante el sistema de compensación, por el cual los propietarios de los terrenos se constituyen en Juntas de Compensación, aportan los terrenos de cesión obligatoria y realizan a su costa la urbanización de dichos terrenos. Las Juntas de Compensación tienen naturaleza administrativa, personalidad jurídica propia y capacidad para el cumplimiento de sus fines.

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS. Reunión que realizan los socios o partícipes de una entidad jurídica donde tenga su domicilio, debidamente convocados para deliberar y decidir por mayoría sobre los asuntos sociales propios de su competencia.

JUNTA ORDINARIA DE ACCIONISTAS. Es aquella que ha de celebrarse necesariamente cuando dispongan los estatutos, siempre dentro de los seis primeros meses siguientes a la finalización del ejercicio social. En ella han de tratarse los siguientes asuntos: censurar la gestión social; aprobar las cuentas anuales del ejercicio anterior y resolver sobre la aplicación del resultado.

JUNTA UNIVERSAL DE ACCIONISTAS. Se considera junta universal aquella que, estando presente todo el capital social, los asistentes acuerdan por unanimidad su celebración.

JUSTO PRECIO. El correspondiente al valor de la cosa, no reuniendo esta calidad cuando es inferior al valor de la misma.

K

KNOW HOW. Conjunto no divulgado de informaciones técnicas, patentables o no, necesarias para la reproducción industrial, directamente y en las mismas condiciones de un producto o de un procedimiento.

L

LAUDO ARBITRAL. Fallo que pronuncian los árbitros a los que se ha sometido un asunto de forma voluntaria por las partes. Para que el laudo sea efectivo ha de contar con la mayoría absoluta de los votos de los árbitros; en este caso la justicia ordinaria colabora activamente para proceder a su ejecución.

LEASE BACK. Contrato por el cual una empresa vende a una sociedad de leasing un inmovilizado y a continuación firma un contrato de leasing cuyo objeto es el bien enajenado.

LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO. Contrato entre una sociedad de leasing, arrendador, propietario del bien, que permite al arrendatario la utilización del mismo, durante un período fijo de tiempo, mediante el pago periódico de una determinada cuota y una vez finalizado dicho período, disponer de una opción de compra sobre dicho bien.

LEGALIZACIÓN DE LIBROS. Los empresarios han de presentar los libros que obligatoriamente deben llevar en el Registro Mercantil del lugar donde tuvieran su domicilio, para que antes de su utilización, se ponga en el primer folio de cada uno diligencia de los que tuviera el libro y, en todas las hojas de cada libro el sello del Registro.

LEY GENERAL TRIBUTARIA (LGT). Ley reguladora de todos los tributos, en la que

se expresan los principios básicos comunes a toda la estructura tributaria, así como las reglas fundamentales de su establecimiento o exacción.

LIBRO DE ACTAS. Libro que han de llevar las sociedades mercantiles y en el que constarán todos los acuerdos tomados por las Juntas generales y especiales y los demás órganos colegiados de la sociedad, con expresión de los datos relativos a la convocatoria y a la constitución del órgano, un resumen de los asuntos debatidos, las intervenciones de las que se haya solicitado constancia, los acuerdos adaptados y los resultados de las votaciones.

LIBRO DE INVENTARIO Y CUENTAS ANUALES. Libro en el que se recogerá el balance inicial de la empresa, los balances de sumas y saldos trimestrales y los balances de comprobación.

LIBRO REGISTRO DE FACTURAS EMITIDAS. Libro en el que se contabilizan todas las facturas emitidas, por orden cronológico, reflejando respecto de cada una su número, fecha, destinatario, base imponible, tipo aplicado y cuota repercutida.

LIBRO REGISTRO DE FACTURAS RECIBIDAS. Libro en el que se registran las facturas recibidas, los documentos de aduanas por los bienes importados y las facturas o documentos expedidos en los casos de autoconsumo, adquisiciones intracomunitarias e inversión del sujeto pasivo.

LIBRO REGISTRO DE PROVISIONES DE FONDOS Y SUPLIDOS. Libro en el que ha de figurar el número de la anotación, la naturaleza de la operación (provisión o suplido), la fecha en que se produjo o pagó, su importe, la identificación del pagador de la provisión o receptor del suplido, el número de la factura en que se recoge su importe.

LUCRO CESANTE. Utilidad o ganancia que una persona deja de obtener por la actuación de otra y que genera la responsabilidad de ésta en orden a su abono.

M

MARGEN DE SOLVENCIA. Patrimonio constituido por capitales no invertidos necesarios para atender situaciones imprevistas.

MAYORÍA ABSOLUTA. En una votación se obtiene mayoría absoluta en una propuesta cuando ésta es aceptada o rechazada por la mitad más uno de los votos posibles.

MEJORA. Obras conducentes a un mayor aprovechamiento o disfrute del inmueble, por incorporación de nuevos elementos o sustitución de los existentes por otros de mayor calidad (doble ventana, puerta blindada, etc.). Porción de la herencia que el testador debe dejar a alguno o algunos de sus herederos legítimos, además de la legítima que les corresponde.

MEMORIA. Documento ajeno al proceso contable, cuya finalidad consiste en suministrar información que explique y complemente los datos presentados de forma sintética y estructurada por el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias.

MERCADO DE DIVISAS. Mercado de compraventa de moneda extranjera entre instituciones financieras.

MERCADO DE FUTUROS. Mercado organizado donde se realiza la contratación pública de contratos de futuro.

MERCADO DE VALORES. Es un subsistema dentro del sistema financiero y está compuesto por un conjunto de instrumentos o activos financieros, instituciones o intermediarios financieros cuya misión es contactar a compradores y vendedores en los mercados donde se negocian los diferentes instrumentos o activos financieros.

MÉTODO DEL COSTE MEDIO PONDERADO. Método de valoración de existencias que consiste en valorar las existencias por el coste medio ponderado, siendo éste una relación entre el total de los costes de adquisición o producción y las cantidades adquiridas o producidas.

MÉTODO FIFO. Método de valoración de existencias por el cual la primera entrada es la primera salida (first in first out). Las salidas se valoran al coste del artículo más viejo de las existencias, mientras que éstas están valoradas a los últimos costes de

MÉTODO HIFO. Método de valoración de existencias por el cual la existencia con el precio más alto de entrada es la primera salida (high in first out). Supone valorar las salidas al mayor coste de entrada que se haya producido por lo que las que quedan en el

MÉTODO LIFO. Método de valoración de existencias por el cual la última entrada es la primera salida (last in first out). Las salidas están valoradas al coste del artículo más nuevo de las existencias.

N

NO RESIDENTE. Persona física o jurídica domiciliada en el extranjero, así como la persona física que, teniendo varios lugares de residencia, tenga su residencia principal en el extranjero.

NORMAS DE VALORACION. Normas que desarrollan los principios contables, con el fin, de establecer los criterios para la contabilización de los hechos económicos y valoración de los elementos patrimoniales.

NOTARIO. Funcionario público con autorización para dar fe de los contratos, testamentos y otros actos jurídicos conforme a las leyes.

NUDA PROPIEDAD. Parte de la propiedad total de un bien, que representa la propiedad real, pero no la utilización del mismo.

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL (NIF). Es un código de identificación de las personas físicas y jurídicas y de las entidades jurídicas a las que se refiere el art. 33 de la Ley General Tributaria en sus relaciones de naturaleza o con transcendencia tributaria.

O

OBLIGACIÓN PERSONAL. Forma de tributar en función de que el domicilio fiscal o residencia habitual de las distintas personas se encuentre en territorio nacional. Si una persona se encuentra sujeta a la obligación personal de contribuir, habrá de tributar por la totalidad de las rentas que perciba, con independencia del lugar donde se hubiera producido y cualquiera que sea la residencia del pagador.

OBLIGACIÓN REAL. Modalidad de tributación de los no residentes basada exclusivamente en las rentas obtenidas por el sujeto pasivo dentro del territorio nacional.

OFERTA PÚBLICA DE ADQUISICIÓN (OPA). Oferta de compra de acciones, pública e indiscriminada, con ánimo de adquirir una participación mayoritaria de una sociedad.

OFERTA VINCULANTE. Documento de compromiso que la entidad de financiación entrega al cliente, en los préstamos hipotecarios, en el que se indican las condiciones del préstamo con una duración total de 10 días.

OLIGOPOLIO. Situación de mercado en la que existen pocos productores, que tratan de llegar a acuerdos que mejoren su situación económica a costa del consumidor.

OLIGOPSONIO. Situación de mercado en la que existen pocos compradores, que actúan en muchas ocasiones de acuerdo para fijar las condiciones de compra de los productos.

ONEROSO. Entrega con contraprestación, esto es, recibiendo algo (normalmente dinero) a cambio.

OPA (OFERTA PÚBLICA DE ADQUISICIÓN DE VALORES). Es toda operación en la que una persona o entidad se dirige a los inversores para anunciar su deseo de comprar un determinado número de valores de un emisor a un precio fijo en un plazo determinado.

OPCIÓN DE COMPRA. Contrato que otorga al comprador el derecho de comprar un determinado activo a un precio acordado y en una fecha fijada, mientras que para el vendedor surge la obligación de vender ese activo en la fecha y con el precio acordado, si el comprador decide ejercer su derecho.

OTORGAMIENTO DE LA ESCRITURA PUBLICA. Acto por el que los socios fundadores proceden a la firma de la escritura de constitución, según establecen los estatutos. Se realiza ante el Notario, acreditando la certificación negativa del nombre.

P

P.E.R. (PRICE EARNING RATIO). Es un ratio que determina la relación entre el precio o cotización de una acción y el beneficio neto que genera.

PACTO DE RECOMPRA. Acuerdo por el que el vendedor se compromete a volver a comprar al comprador lo vendido bajo ciertas condiciones.

PAGARÉ DE EMPRESA. Deuda a corto plazo emitida por una sociedad industrial o comercial sin garantía bancaria.

PAGARÉ. Documento privado por el que una persona se compromete a pagar a otra, o a su orden una cantidad determinada en una fecha cierta.

PAGARÉS DEL TESORO. Deuda del Estado cuyo vencimiento es inferior a dieciocho meses, utilizado como dinero negro, puesto que se emite al portador. La adquisición se realiza al descuento.

PAGO A CUENTA. El efectuado por el deudor como cumplimiento parcial de una obligación.

PAGOS FRACCIONADOS. Ingresos realizados a lo largo del ejercicio por los empresarios y profesionales, considerados como pago a cuenta del impuesto, según establece la normativa del mismo.

PARAÍSO FISCAL. Zona geográfica, por lo general, pequeño país, donde la presión fiscal es muy inferior a la de otras naciones o países, y donde existe además, un sistema financiero desarrollado. (Así los países subdesarrollados con escasa o ínfima presión fiscal, no constituirán paraíso fiscal).

PARTICIPACIÓN EN BENEFICIOS. Sistema por el que los empleados de una empresa reciben un porcentaje de los beneficios de la empresa, además de sus salarios.

PARTÍCIPE DEL PLAN DE PENSIONES. Personas individuales para las que se crea el Plan; son los miembros del mismo.

PARTIDA DOBLE. Sistema de anotación contable por el que cada transacción se anota en el debe de una cuenta y en el haber de otra.

PARTIDAS PENDIENTES DE APLICACIÓN. Cantidad de dinero entregada o recibida, que todavía no están correctamente identificadas.

PASIVO. Conjunto de las deudas que tiene contraídas una personas física o jurídica, y también de sus fondos propios para el caso de persona jurídica.

PATRIMONIO DE LA EMPRESA. Es el valor neto de todos aquellos bienes, derechos y obligaciones de los que la empresa es titular y que representan los medios económicos y financieros utilizados para la obtención de sus fines.

PENSIÓN DE JUBILACIÓN. Pensión que comienza a percibir al dejar de trabajar una persona que ha llegado a cierta edad con determinados años de servicios.

PENSIÓN DE VIUDEDAD. Pensión que cobra la viuda desde que adquiere tal condición hasta su fallecimiento.

PÉRDIDAS EN VALORES DE EXPLOTACIÓN. Son las disminuciones de valor experimentadas por elementos del patrimonio de la empresa, distintos del inmovilizado y de la cartera de valores, que tengan por causa siniestros u otras circunstancias no derivadas de su normal utilización en el desarrollo de la actividad.

PERIODIFICACIÓN CONTABLE. Consiste en imputar al ejercicio que se va a cerrar los gastos y los ingresos que corresponden a dicho ejercicio.

PERITO. Experto en una ciencia u oficio, normalmente colegiado, que interviene en un litigio para dar su opinión o valoración profesional, y en general para tasar o valorar bienes y daños a petición de alguna de las partes.

PERSONA JURÍDICA. Aquella entidad o realidad a la que el ordenamiento jurídico reconoce aptitud para ser titular de derechos y obligaciones y que son creadas para la realización de fines duraderos e inherentes a los hombres.

PLAN DE AMORTIZACIÓN. Consiste en establecer el sistema de reparto del valor amortizable de un activo entre los distintos años de vida útil del mismo.

PLAN DE JUBILACIÓN. Este término recoge las imposiciones dinerarias con el fin de garantizar la percepción de una cantidad acordada, la cual puede materializarse mediante una percepción única o mediante una renta temporal o vitalicia.

PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD (PGC). Se configura como una norma legal cuya naturaleza jurídica es la de desarrollo reglamentario de las disposiciones con rango de ley que, en el ámbito de derecho mercantil, regulan la información contable de la empresa española, independientemente de su titularidad.

PLANES DE PENSIONES. Instituciones de previsión voluntaria y libre, sin personalidad jurídica, cuyas prestaciones de carácter privado pueden o no ser complemento del sistema de Seguridad Social obligatoria. Dichos planes definen, entre otros, el derecho de las personas, a cuyo favor se constituyen, a percibir rentas o capitales por jubilación, supervivencia, viudedad, orfandad o invalidez, así como las obligaciones de contribución a los mismos.

PRECONTRATO. Una convención por la cual dos o más personas se comprometen a concluir en tiempo futuro un determinado contrato que no se quiere o no se puede estipular.

PRESCRIPCIÓN. Consiste en la pérdida, por parte de la Administración, y a causa del transcurso del tiempo de: el derecho a determinar las deudas tributarias mediante la correspondiente liquidación; la acción para exigir el pago de las deudas tributarias e interponer las sanciones tributarias que sean procedentes. Aplicado este concepto al contribuyente, se entiende por prescripción la pérdida del derecho, también por el transcurso de cuatro años, a que le sean devueltos los ingresos indebidos.

PRÉSTAMO HIPOTECARIO. Entrega de una persona (normalmente entidad bancaria) a otra, de una determinada cantidad de dinero, a fin de que se proceda a su devolución en el tiempo (generalmente con el pago de los correspondientes intereses) y con la garantía de un inmueble para el supuesto de que no se proceda a la devolución.

PRESUNCIÓN DE ONEROSIDAD. Presunción legal por la que todas las prestaciones de bienes y derechos, en sus distintas modalidades, se presumen retribuidas.

PROCEDIMIENTO DE GESTIÓN TRIBUTARIA. Aquél que tiene por finalidad la de llevar a buen término el cumplimiento de la obligación tributaria, es decir, el pago del impuesto.

PROCURADOR. Persona que en virtud de un poder recibido de otro actúa en su nombre.

PRODUCTOS EN CURSO. Los que se encuentran en fase de formación o transformación en un centro de actividad al cierre del ejercicio.

PRODUCTOS INTERMEDIOS. Son aquellos que siendo normalmente empleados en su totalidad como primera materia para una transformación ulterior en el mismo proceso, pueden ser vendidos en el estado en que se obtienen por permitirlo así el mercado.

PRODUCTOS SEMITERMINADOS. Aquellos fabricados por la empresa y no destinados normalmente a su venta hasta que no sean objeto de elaboración, incorporación o transformación posterior.

PRODUCTOS TERMINADOS. Los fabricados por la empresa y destinados al consumo final o a su utilización por otras empresas. Son bienes que ya han sido transformados y están preparados para su venta.

PROINDIVISO. Estado de la propiedad de una cosa cuando pertenece a varias personas en común sin división entre las mismas.

PROPIEDAD HORIZONTAL. Es la propiedad separada sobre los diferentes pisos y locales de un edificio o las partes de ellos susceptibles de aprovechamiento independiente.

PROPIEDAD INDUSTRIAL. La propiedad que adquiere por sí mismo el inventor o descubridor con la creación o descubrimiento de cualquier invento relacionado con la industria, y el productor, fabricante o comerciante, con la creación de signos espe-

ciales con los que aspira a distinguir de los similares, los resultados de su trabajo, siempre que, en cualquier caso, se cumplan los requisitos legales, entre los que figura la inscripción registral.

PROPIEDAD INTELECTUAL. Propiedad especial que da derecho al autor de una obra literaria, científica o artística a explotarla y disponer de ella a su voluntad.

PROVISIÓN DE FONDOS. Provisiones constituidas con el fin de hacer frente a los gastos en que incurra el profesional por cuenta y en nombre del cliente.

PROVISIÓN PARA INSOLVENCIAS. Se constituyen para cubrir el riesgo de una posible insolvencia respecto al cobro de los créditos de los deudores.

PROVISIÓN PARA LA COBERTURA DE GARANTÍAS DE REPARACIÓN Y REVISIÓN. Dotación debida a la necesidad de las empresas de atender a gastos por reparaciones y revisiones a los que están obligados contractualmente a raíz de garantías por ventas previas.

PROVISIÓN PARA RESPONSABILIDADES. Es el importe estimado para hacer frente a responsabilidades probables o ciertas, procedentes de litigios en curso, indemnizaciones u obligaciones pendientes, de cuantía indeterminada, como es el caso de avaluos u otras garantías similares a cargo de la empresa.

PROVISIONES POR DEPRECIACIÓN. Se corresponde con el desgaste que sufren los bienes y derechos de una empresa por su utilización o transcurso del tiempo.

Q

QUEBRADO. Comerciante que se encuentra en el estado legal de quiebra, declarado por el juez como consecuencia del sobreseimiento en el pago de sus obligaciones mercantiles.

QUEBRANTO DE MONEDA. Margen o compensación a los cajeros por las posibles pérdidas que se les cargarían al encontrar diferencias en el saldo de caja.

QUIEBRA FRAUDULENTA. La quiebra declarada por el juez como consecuencia de la realización por parte del empresario quebrado de una serie de maniobras en evidente perjuicio de los acreedores.

QUIEBRA. Es aquel proceso de ejecución general que tiene por objeto realizar el patrimonio de un deudor comerciante que sobrepase el pago de sus obligaciones, y repartir el importe entre sus acreedores, en proporción a sus créditos.

QUITA. Convenio entre acreedor y deudor por el que éste paga una parte de su deuda y aquél renuncia a su derecho sobre el resto.

R

RAI (REGISTRO DE ACEPTACIONES IMPAGADAS). Registro que recoge los efectos que no han sido atendidos a su vencimiento y que han sido aceptados.

RAMA DE ACTIVIDAD. Conjunto de elementos patrimoniales que constituyen, desde el punto de vista de la organización, una unidad económica autónoma determinante de una explotación económica, pudiendo atribuirse a la sociedad adquiren-

te las deudas contraídas para la organización o funcionamiento de los elementos que se traspasan.

RAPPELS. Son descuentos que se conceden por haber alcanzado un determinado volumen de pedido.

RAZÓN SOCIAL. Denominación que adopta una entidad jurídica para el ejercicio de su actividad empresarial.

REALIZABLE. Conjunto de valores que posee la empresa que carecen del carácter de permanencia.

REASEGURO. Fórmula empleada por las compañías de seguros para garantizar la cobertura de un seguro previo, a través de otra compañía de seguros.

RECAPITALIZACIÓN. Aportación de fondos propios a una sociedad o negocio después de haber perdido los originales.

RECARGO. Adición en la deuda tributaria o en la cantidad que ha de satisfacer el sujeto pasivo.

RECLAMACIÓN ECONÓMICO ADMINISTRATIVO. Recurso administrativo especial, caracterizado por su materia (esencialmente, actos administrativos de aplicación de los tributos) y por el órgano que lo resuelve, el Tribunal Económico Administrativo.

RECLAMACIÓN EN QUEJA. Es un recurso o petición del particular que va dirigida a lograr subsanar los defectos y dilaciones que se produzcan en el procedimiento de gestión.

RECLAMACIÓN. Petición de algo a lo que se considera tener derecho, especialmente protesta por no haber recibido el producto o servicio esperado.

RECONOCIMIENTO DE DEUDA. Acto, expreso o tácito, por el cual el deudor admite o reconoce la existencia de su deuda.

RECONOCIMIENTO DE FIRMA. Declaración por la cual se señala que una persona ha firmado un documento, y la autenticidad de la firma en él estampada.

RECTIFICACIÓN DE ERRORES MATERIALES O DE HECHO. Según la Ley General Tributaria "la Administración rectificará en cualquier momento, de oficio o a instancia del interesado, los errores materiales o de hecho y los aritméticos, siempre que no hubieran transcurrido cinco años desde que se dictó el acto

RECURSO ADMINISTRATIVO. En materia tributaria consiste en la impugnación de índole fiscal ante el órgano administrativo que tenga asumida la competencia de resolución. Entre los diferentes recursos administrativo tributarios podemos citar el de reposición, las diferentes reclamaciones económico administrativas, los de alzada, etc.

RECURSO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO. Consiste en la impugnación de un acto administrativo ante los propios Tribunales de Justicia.

RECURSO DE APELACIÓN. Acción que se concede al litigante que se crea perjudicado por una resolución judicial, para acudir ante un juez o tribunal superior en demanda de un nuevo conocimiento de la cuestión juzgada.

RECURSO DE CASACIÓN. Acción que se interpone ante el Tribunal Supremo para que éste repare o enmiende las infracciones cometidas por los tribunales inferiores.

RECURSO DE REPOSICIÓN. Proceso iniciado por el interesado frente al órgano tributario que dictó el acto objeto de impugnación, solicitando la modificación del mismo.

RECURSO DE REVISIÓN. Recurso de carácter extraordinario y excepcional, que no puede admitirse más que cuando concurre alguna de las causas expresa y taxativamente señaladas en la Ley.

REDUCCIÓN DE CAPITAL. Acto formal, realizado ante notario, por el cual se reduce el capital social mercantil disminuyendo el valor nominal de las acciones, o amortizando un cierto número de ellas.

RÉGIMEN DE SEPARACIÓN DE BIENES. En el régimen de separación pertenecerán a cada cónyuge los bienes que tuviese en el momento inicial del matrimonio y los que después adquiriera por cualquier título. Asimismo, corresponderá a cada uno la administración, goce y libre disposición de tales bienes.

REGISTRO DE LA PROPIEDAD. Registro público que tiene por objeto la inscripción de los bienes inmuebles y de su titularidad, así como de todos los cambios y limitaciones de derechos que experimenten.

REGISTRO MERCANTIL. Registro público que tiene por objeto la inscripción de los comerciantes o empresarios individuales, las sociedades mercantiles, los buques, las aeronaves y de cualquier otra persona o entidad pública o privada que realice actos o que posea bienes sujetos a inscripción según las leyes o reglamentos.

REGLA DE PRORRATA. Consiste en un procedimiento especial para determinar, de forma global, la cuota deducible de aquellos sujetos pasivos que no realicen exclusivamente, en el desarrollo de su actividad empresarial o profesional, operaciones que den derecho a deducción.

RENDIMIENTO INTEGRO O BRUTO. Ingreso total que percibe el contribuyente, sin restar ninguna cantidad por cualquier concepto.

RENDIMIENTO NETO. Con carácter general es la diferencia entre ingresos íntegros y gastos deducibles.

RENDIMIENTOS DE ACTIVIDADES EMPRESARIALES Y PROFESIONALES. Son aquellos que procediendo del trabajo personal y del capital conjuntamente o de uno solo de esos factores, supongan por parte del sujeto pasivo la ordenación por cuenta propia de los medios de producción y de recursos humanos o de uno de ambos con la

RENDIMIENTOS DE CAPITAL INMOBILIARIO. Son todos los rendimientos que, en metálico o en especie, procedan directa o indirectamente de la propiedad de inmuebles rústicos o urbanos, de los que sea titular el sujeto pasivo y que no estén afectos a actividades empresariales o profesionales.

RENDIMIENTOS DE CAPITAL MOBILIARIO. Son la totalidad de las utilidades o contraprestaciones que provengan de elementos patrimoniales mobiliarios de los que es titular el sujeto pasivo y que no estén afectos a actividades empresariales o profesionales.

RENDIMIENTOS DEL TRABAJO. Son rendimientos íntegros del trabajo todas las contraprestaciones o utilidades, cualquiera que sea su denominación o naturaleza, que deriven directa o indirectamente del trabajo personal del sujeto pasivo, y no tengan carácter de rendimientos empresariales o profesionales.

RENDIMIENTOS EXPLÍCITOS. Aquellos que se obtienen de forma separada del capital, mediante el sistema de intereses expresamente pactados en la contratación.

RENDIMIENTOS IMPLÍCITOS. Son los generados mediante la diferencia entre el

importe satisfecho en la emisión, primera colocación o endoso y el reembolsado a su vencimiento o transmisión.

RENDA TEMPORAL. Es la cantidad que se cobra por un período de tiempo determinado, procedente de la imposición de capitales o de cualquier otro tipo de bienes y derechos.

RENDA VITALICIA. El contrato de renta vitalicia obliga al deudor a pagar una pensión o rédito anual durante la vida de una o más personas determinadas, a cambio de un capital en bienes muebles o inmuebles, cuyo dominio se le transfiere con la carga de la pensión.

RESERVAS. Cuentas contables del pasivo formadas por beneficios no distribuidos, por incorporación de cuentas de regularización de balances o por primas de emisión de acciones (en este caso: mayor precio pagado por el accionista por el nominal de su acción, en el momento de constituirse la sociedad). Las reservas forman parte de los fondos propios de la empresa.

RESPONSABILIDAD CIVIL. Obligación de resarcir los daños y perjuicios causados por uno mismo o por un tercero cuando no existe vínculo obligacional previo.

RESULTADOS NO DISTRIBUIDOS. Son todos los recursos que generados por la empresa no se distribuye a sus propietarios.

RESULTADOS EXTRAORDINARIOS. Resultados no generados por la operación normal y típica del objeto social de la empresa.

RESULTADOS NEGATIVOS DE EJERCICIOS ANTERIORES. Son pérdidas de ejercicios anteriores pendientes de ser canceladas.

RETENCIÓN. Cantidad ingresada en el Tesoro Público por el pagador, a cuenta del impuesto del perceptor, y que previamente le ha distraído de sus rendimientos brutos dinerarios.

RETRACTO. Derecho de adquisición preferente a favor de determinadas personas en el caso de la venta de bienes, en virtud del cual pueden subrogarse en el lugar del comprador, y en las mismas condiciones convenidas para el mismo.

RETRIBUCIONES EN ESPECIE. Retribución que supone para el que la percibe la utilización, consumo u obtención para fines particulares de bienes, derechos o servicios de forma gratuita o por precio notoriamente inferior al normal del mercado, aunque no supongan gasto real para quien las concede.

RETROACTIVIDAD. Eficacia de la nueva norma jurídica sobre las relaciones jurídicas nacidas bajo el imperio de la norma anterior.

REVAPORIZACIÓN. Devolución del valor o estimación que una cosa había perdido y reposición al valor actual correcto.

S

SALARIO DE TRAMITACIÓN. Son los que perciben desde la fecha del despido nulo o improcedente hasta la notificación de la sentencia.

SALDO. Diferencia entre la suma de valores registrados en el Debe y los registrados en el Haber en una determinada cuenta. Una cuenta tiene saldo DEUDOR si la suma

del Debe es mayor a la del Haber; saldo ACREEDOR, en caso contrario; saldo CERO, cuando la suma de los valores del Debe y el Haber coinciden.

SANCIÓN. Pena que la ley o las partes de un contrato imponen al que infringe sus normas. Acto solemne por el cual se autoriza o reconoce la vigencia de una norma jurídica.

SEGURO TEMPORAL. Modalidad de seguro para caso de muerte en los que el pago de la prestación sólo ocurre si el asegurado fallece dentro de un período de tiempo determinado.

SISTEMA FISCAL. Conjunto de principios, instituciones y reglas que determinan, recaudan y gestionan los tributos de un país.

SOCIEDAD AGRARIA DE TRANSFORMACIÓN (SAT). Sociedad civil constituida para el cumplimiento de los fines recogidos en el RD 1776/1981 e inscritas en el Registro General pertinente del Ministerio de Agricultura o, en su caso, de las Comunidades Autónomas.

SOCIEDAD ANÓNIMA LABORAL. Aquella sociedad anónima que, como mínimo, el 51% del capital social pertenece a los trabajadores de la misma, socios trabajadores que han de serlo en virtud de una relación laboral por tiempo indefinido y en jornada completa.

SOCIEDAD CIVIL. Sociedad formada según las normas jurídico civiles y que no tiene por objeto la consecución de fines mercantiles.

SOCIEDAD COMANDITARIA POR ACCIONES. Sociedad que tiene el capital dividido en acciones, que se forma por las aportaciones de todos los socios, uno de los cuales, al menos, responderá personalmente de las deudas sociales como socio colectivo.

SOCIEDAD COMANDITARIA SIMPLE. Sociedad personalista dedicada, en nombre colectivo y con responsabilidad limitada para unos socios e ilimitada para otros, a la explotación de su objeto social.

SOCIEDAD DE CAPITAL RIESGO (SCR). Sociedad anónima cuyo objeto exclusivo es la promoción o fomento, mediante la toma de participaciones temporales en su capital, de empresas no financieras, de dimensión pequeña o mediana, que desarrollen actividades relacionadas con la innovación tecnológica o de otra naturaleza.

SUBARRENDAR. Dar o tomar en arriendo una cosa de otro arrendatario de la misma y no el dueño de ella ni de su administrador.

SUBCAPITALIZACIÓN. Mediante la subcapitalización una entidad formaliza operaciones de préstamo con otra vinculada con el fin de capitalizar a la teórica prestataria, es decir, la sociedad prestamista puede deducir en el I. sobre Sociedades los intereses y se evita el gravamen de los dividendos.

SUBROGACIÓN. Sustitución de una persona por otra en el ejercicio de unos derechos o en el cumplimiento de unas obligaciones que corresponden al sustituido.

SUBVENCIONES DE CAPITAL. Son las cantidades que se entregan destinadas a financiar la estructura fija de la empresa.

SUBVENCIONES DE EXPLOTACIÓN. Son las cantidades concedidas, por lo general, de forma periódica para asegurar un nivel de rentabilidad o para compensar pérdidas de explotación.

SUPLIDOS. Gastos que corresponde realizar al cliente y son satisfechos por el profesional, previa provisión o mediante posterior reembolso.

SUSCRIBIR. Adherirse a un compromiso o a una obligación. Comprometer la compra de títulos de renta fija o variable.

T

T.A.E. (TASA ANUAL EQUIVALENTE). Es el tipo de interés que iguala a dos cantidades cobradas o pagadas en distintos periodos, pero con igual vencimiento. Es decir, se supone que las cantidades que se van cobrando en cada periodo se reinvierten al mismo tipo de interés lo que supone un mayor rendimiento que si se cobra todo al final.

TANTEO, DERECHO DE. Dar por una cosa el mismo precio en que ha sido rematada en favor de otro por la preferencia que concede el derecho en algunos casos.

TASACIÓN. Acción mediante la cual un profesional, denominado perito y designado por un juez o particulares, determina el precio de una cosa en función del valor del mercado. Es un trámite indispensable para la contratación de hipotecas y otras operaciones financieras sobre inmuebles.

TIPO DE GRAVAMEN. Es el porcentaje, proporcional o progresivo, que corresponde aplicar sobre la respectiva base liquidable para determinar la cuota tributaria.

TIPO MEDIO DE GRAVAMEN. Resultado de multiplicar por 100 el cociente obtenido de dividir la cuota íntegra regular entre la base liquidable regular. Se expresa con dos decimales.

TOMADOR DE SEGURO. Persona que contrata el seguro y se obliga al pago de la prima acordada. Tiene potestad para cambiar al beneficiario cuantas veces considere

TRIBUTOS. Consiste en un medio para recaudar ingresos públicos, que son exigidos de forma coactiva. Los tributos también pueden servir como instrumento de política económica general o para atender las exigencias de estabilidad y progreso sociales y procurar una mejor distribución de la renta nacional. La facultad para establecer tributos corresponde exclusivamente al Estado. Nuestro sistema tributario ha de basarse en los principios de igualdad y progresividad que, en ningún caso, tendrán alcance confiscatorio. Los tributos se clasifican en: impuestos, tasas y contribuciones especiales.

U

UNANIMIDAD. Resultado de una votación en la que todos los votantes están de acuerdo en el objeto y resultado de la misma.

UNIDAD FAMILIAR. Conjunto de personas que a efectos de la tributación conjunta, han de acumular sus rendimientos e incrementos de patrimonio obtenidos durante el período impositivo y responden conjunta y solidariamente del pago de la deuda tributaria. Forman una unidad familiar: Cónyuges no separados judicialmente y, si los hubiere los hijos menores de 18 años que convivan con ellos y/o los hijos mayores de 18 años de edad incapacitados judicialmente sujetos a patria potestad prorrogada. Cónyuge separado y los hijos que, cumpliendo los requisitos del apartado anterior,

estén confiados a su cargo y convivan con él. El padre o la madre solteros y los hijos que, cumpliendo los requisitos del primer apartado, convivan con ellos.

UNIONES TEMPORALES DE EMPRESAS (UTES). Entes sin personalidad jurídica propia para la colaboración empresarial por un período de tiempo cierto, determinado o indeterminado, al objeto del desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro.

UNIT LINKED. Son seguros de vida vinculados a fondos de inversión. Estos seguros no garantizan rentabilidad alguna. La revalorización final dependerá del acierto de las inversiones llevadas a cabo.

USUFRUCTO. Derecho real a disfrutar los bienes ajenos con la obligación de conservar su forma y sustancia, a no ser que el título de su constitución o la ley autoricen a otra cosa. Conjuntamente con la maquinaria, incluidos los moldes y plantillas.

V

VALOR ACTUAL. Cálculo financiero por el que se obtiene el importe de un capital o renta que se generaría en un futuro.

VALOR CATASTRAL. Valor asignado a un inmueble (vivienda, local, etc.) a efectos del Impuesto sobre Bienes Inmuebles; lo componen el valor del suelo y el de la construcción, afectada su suma por un índice de aprovechamiento.

VALOR CONTABLE. Es el precio de adquisición o coste de producción del elemento minorado en las amortizaciones y demás provisiones que corrijan su valor por la depreciación sufrida.

VALOR DE ADQUISICIÓN Y DE TITULARIDAD. Es la suma del precio o cantidad desembolsada para la adquisición de acciones y otras participaciones en sociedades transparentes y el importe de los beneficios sociales, que sin haber sido efectivamente distribuidos, hayan sido imputados a los socios como rendimientos de sus títulos en el período comprendido entre su adquisición y transmisión.

VALOR DE COSTE. Consiste en sumar al valor de adquisición de los inmovilizados los gastos de puesta en funcionamiento, más los gastos financieros capitalizables, más las revalorizaciones practicadas.

VALOR DE LIQUIDACIÓN. De la empresa es el valor obtenido por la venta de los elementos de activo menos el valor de las deudas y gastos de liquidación.

VALOR DE MERCADO. Se entiende, en general, el precio normal de los bienes, servicios y prestaciones que sería concertado para dichas operaciones entre partes independientes.

VALOR DE REPOSICIÓN. De un elemento de activo, es lo que cuesta en la actualidad sustituir un determinado elemento de la empresa por otro que desempeñe la misma función.

VALOR VENAL. Es el precio que estaría dispuesto a pagar un adquirente eventual, teniendo en cuenta el estado y el lugar en que se encuentre dicho bien.

VIDA ÚTIL. Período de tiempo durante el cual se espera razonablemente que el elemento de inmovilizado va a producir rendimientos.

VIVIENDA DE PROTECCIÓN OFICIAL (VPO). Viviendas a las que la Administración concede una serie de ventajas, como exención de impuestos, subvenciones, etc.

VOLATILIDAD. Representa las variaciones de cotización de los productos financieros. Se considera volátil un valor cuando el precio varía en una amplia frecuencia, en relación con el resto del mercado.

W

WARRANTS. Valor negociable que incorpora un derecho de opción de compra, suscripción o venta de otro valor negociable o un derecho a obtener la diferencia económica entre un índice u otro instrumento bursátil real y otro predeterminado, previamente convertidos en un valor monetario.

Z

ZONA DE LIBRE COMERCIO. Supone la eliminación de los aranceles y en general de la mayor parte de las trabas al comercio entre los países que la integran, pero cada uno sigue conservando sus tarifas arancelarias frente a terceros países.

ZONA FRANCA. Son zonas exentas que no forman parte del territorio aduanero comunitario, es decir, que las mercancías que en ellas se encuentran no están en territorio aduanero. En esta zona sólo pueden realizarse manipulaciones usuales de las mercancías, salvo que se pase a otro régimen aduanero.



PÁGINAS WEB DE INTERÉS

AGENCIA ESTATAL TRIBUTARIA

www.aeat.es

- Información Tributaria.
- Oficina virtual.
- Modelos Oficiales.
- Programas de ayuda.

ALTRALSA

www.altralsa.net

- Manipulado.
- Almacén.
- Archivo Inactivo.
- Call Center.

ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS TÉCNICOS INMOBILIARIOS (ETI)

www.apeti.com

- Información corporativa
- Formación inmobiliaria.
- Boletines de noticias.
- Enlaces de interés.

ASOCIACIÓN NACIONAL DE ASESORES FINANCIEROS (ANAF)

www.anaf.es

- Publicación digital.
- Información corporativas.
- Servicio de asesoramiento.
- Actividades formativas.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE ASESORES FISCALES Y GESTORES TRIBUTARIOS (ASEFIGET)

www.asefiget.com

- Información práctica.
- Noticias de Actualidad.
- Servicios que ofrece.
- Búsqueda de asociados.

ASOCIACIÓN DE ASESORES FISCALES Y TRIBUTARIOS CASTILLA-LA MANCHA

www.aftcm.net

- Noticias prácticas.
- Consultorio.
- Actividades de la asociación.
- Otros temas de interés

ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS DE ESPAÑA (AECE)

www.aece.es

- Información práctica.
- Seminarios.
- Legislación.
- Convenios.

AYUDAS- GRUPO ECONET (BUSQUEDA DE AYUDAS)

www.ayudas.net

- Servicio de ayudas.
- Búsqueda de subvenciones.
- Solicitud de subvenciones.
- Asesoramiento-consultoría.

BANCO DE ESPAÑA

www.bde.es

- Normativa básica.
- Boletines.
- Informe anual.
- Otras informaciones de interés.

BASE DE DATOS - DATADIAR

www.datadiar.com

- Información legal
- Soluciones prácticas.
- Formación.
- Conferencias.

BOLETÍN OFICIAL DEL ESTADO (BOE)

www.boe.es

- Boletines publicados.
- Información legislativa.
- Anuncios Oficiales.
- Novedades.

CÁMARAS DE COMERCIO

www.camaras.org

- Servicio de estudios.
- Revista.
- Corte español de arbitraje.
- Oportunidades de negocio.

CONFERENCIAS

www.lidconferenciantes.com

- Conferencias prácticas.
- Soluciones a emprendedores.
- Noticias prácticas.
- Ediciones libros.

CONSULTORÍA FISCAL-FINANCIERA

www.megaconsulting.net

- Noticias económicas.
- Consultas fiscales, financieras e inmobiliarias.
- Temas prácticos.
- Fichas de interés.

DELTA LOGÍSTICA

www.delta-logistica.com

- Transporte.
- Almacenaje.
- Servicios especiales.
- Logística en general.

DIARIO DE LA UNIÓN EUROPEA

www.europa.eu.int

- Diarios oficiales.
- Noticias.
- Legislación.
- Jurisprudencia.

FORMACIÓN EMPRESARIAL (ESINE)

www.campusesine.com

- Cursos prácticos empresariales a distancia.
- Creación de empresas, fiscales, financieros e inmobiliarios.
- Tutor personal.
- Entrega de documentación adicional (libros, cd, fichas..).

INFORMACIÓN ECONÓMICA

www.economiadehoy.com

- Información económica.
- Evolución de la bolsa.
- Buscador y Ayudas y Subvenciones.
- Artículos prácticos.

INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL (ICO)

www.ico.es

- Informe líneas de financiación.
- Preguntas frecuentes.
- Notas de prensa.
- Enlaces de interés.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA

www.ine.es

- Información económica.
- Actualización rentas IPC.
- Censos de población
- Índices económicos.

INSTITUTO NACIONAL DE EMPLEO

www.inem.es

- Plan de empleo.
- Preguntas frecuentes.
- Normativa vigente.
- Contratos.

MINISTERIO DE HACIENDA

www.minhac.es

- Seguros y fondos de pensiones.
- Financiación Internacional
- Normativa y doctrina.
- Otras informaciones de interés.

PELAYO MONDIALE – SEGUROS DE VIDA

www.pelayomondiale.com

- Información general.
- Productos de vida y ahorro.
- Legislación práctica.
- Simuladores.

REVISTA EMPRENDEDORES

www.emprendedores.es

- Reportajes revista.
- Planes de negocio.
- Guía de negocios.
- Ayudas.

Para gestionar tu propia empresa hay una serie de conceptos que necesitas dominar. Este libro te proporciona de manera ágil y directa una explicación práctica de los términos imprescindibles: balance, plan de marketing, renting, etapas de la comercialización, segmentación de clientes...

No es un manual teórico, no es un diccionario: es una guía práctica que va más allá de la mera definición, ofrece las claves para que ese concepto sea útil para el creador de una empresa. Este libro pretende ser una ayuda y una herramienta que te acompañará en la aventura de emprender.



José Antonio Almoguera San Martín tiene una amplia experiencia como consultor de empresas, en materia fiscal, financiera y de seguros; actividad que ejerce a través de la sociedad MEGACONSULTING. Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, Master en Marketing y Dirección Económico Financiera por el Instituto de Dirección de Empresas y cuenta con el Certificado Internacional en Asesoramiento Financiero de Securities & Investment Institute.

Hay que destacar su actividad de docencia, impartiendo diversos cursos en la Universidad Autónoma de Madrid, Imade y varias escuelas de negocio.

Es colaborador habitual de la revista Emprendedores. También ha colaborado en otras publicaciones como Expansión, Cinco días, Economía hoy, Revista ejecutivos, etc.

Es autor de más de treinta libros sobre temas económicos, fiscales y de emprendimiento.



9 788461 319602