



BOSS

WOMEN IN FAMILY BUSINESSES

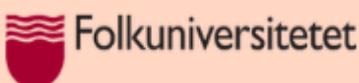


Estrategias Empresariales Patrimoniales para
el Desarrollo Sostenible

Work Package 3

Programa de Formación para Mujeres Líderes en las Empresas Familiares Europeas

2022-1-SE01-KA220-ADU-000087596





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



FINANZAS Y CONTABILIDAD

Contenido:

1. Introducción

2. Tabla de habilidades/conocimientos

3. Módulo 3: Finanzas y Contabilidad

3.1 Activos Pasivos

3.1.1 Activos

3.1.2 Eje 1: Relación deuda/activos

3.1.3 Eje 2: Rentabilidad de los activos (RdA)

3.2 Responsabilidades

3.2.1 Activos vs. pasivos: ¿Cómo se relacionan?

3.3 Patrimonio

3.3.1 Tipos de patrimonio neto

3.3.2 Patrimonio vs Capital vs Dinero

3.4 Costos e ingresos

3.4.1 Diferentes tipos de costes

3.4.2 Ingresos

3.4.3 Relación entre Costos e Ingresos

3.4.4 Ejercicio

3.5 Contabilidad básica

3.6. Gestión de riesgos

3.6.1 Análisis y evaluación de riesgos

3.6.2 Estrategias de reducción de riesgos

4. Vídeos

5. Conclusión

6. Bibliografía

1. Introducción

En este módulo, las participantes adquirirán valiosos conocimientos sobre emprendimiento a través de un primer acercamiento al mundo de las finanzas y la contabilidad. Los contenidos de este módulo ofrecen una introducción básica a los aspectos fundamentales de la contabilidad y a algunos aspectos financieros como la gestión de riesgos. Estos son requisitos previos esenciales para comprender temas más avanzados. Además, durante este módulo se adquiere terminología esencial.

Las finanzas se refieren a la gestión del dinero y la asignación de recursos financieros. Abarca actividades relacionadas con la adquisición, utilización y gestión de fondos, así como el análisis y evaluación de decisiones financieras. Las finanzas implican tomar decisiones sobre cómo las personas, las empresas y las organizaciones recaudan e invierten dinero. Abarca varios aspectos, incluidas las finanzas personales, las finanzas corporativas y las finanzas públicas. Es un campo amplio con aplicaciones en finanzas personales, finanzas empresariales y el funcionamiento general de la economía global.

Centrándonos ahora en **la gestión financiera**, que desempeña un papel crucial en el éxito y el crecimiento de las pequeñas empresas. Comprender los principios de las finanzas es esencial para que los empresarios y dueños de negocios **tomen decisiones informadas y administren eficazmente sus recursos financieros**. Por lo tanto, en esta introducción al mundo de las finanzas, exploraremos los conceptos y prácticas fundamentales de la gestión financiera que son específicamente relevantes para las pequeñas empresas.

En esencia, la gestión financiera implica la planificación estratégica, la organización, el control y el seguimiento de los recursos financieros para lograr los objetivos de la organización. Para las pequeñas empresas, estos objetivos pueden incluir maximizar las ganancias, garantizar la liquidez, administrar el flujo de efectivo, asegurar el financiamiento y optimizar la asignación de recursos.

Uno de los aspectos clave es la planificación financiera. Esto implica crear una hoja de ruta integral que describa los objetivos financieros de la empresa y las estrategias para alcanzarlos. Incluye la previsión de ingresos, la estimación de gastos y el desarrollo de presupuestos para guiar la toma de decisiones financieras. Una planificación financiera eficaz permite a las pequeñas empresas asignar recursos de manera eficiente y establecer objetivos realistas de crecimiento y rentabilidad.

Otra área crítica de la gestión financiera es el análisis financiero. Los propietarios de negocios deben evaluar su desempeño financiero con regularidad para identificar fortalezas, debilidades y áreas de mejora. El análisis financiero implica examinar los estados financieros, como los estados de resultados, los balances y los estados de flujo de efectivo, para obtener información sobre la salud financiera de la empresa. Al analizar las razones y tendencias financieras clave, los propietarios de negocios pueden tomar decisiones informadas para mejorar la rentabilidad, administrar los costos y optimizar su estructura de capital.

La gestión del flujo de efectivo es un aspecto vital. El flujo de efectivo se refiere al movimiento de dinero que entra y sale de la empresa, incluidas las entradas de efectivo de ventas, inversiones y préstamos, y las salidas de efectivo para gastos, inventario y pagos de deudas. Mantener un flujo de caja saludable es crucial para cumplir con las obligaciones a corto plazo, financiar las operaciones y

aprovechar las oportunidades de crecimiento. La gestión eficaz del flujo de efectivo implica la implementación de estrategias para acelerar las entradas de efectivo, retrasar las salidas de efectivo cuando sea posible y mantener reservas adecuadas para manejar gastos imprevistos.

Además, la gestión financiera abarca la gestión de riesgos. Las pequeñas empresas se enfrentan a diversos riesgos financieros, como la volatilidad del mercado, el riesgo crediticio y el riesgo operativo. Es esencial que los propietarios de negocios identifiquen, evalúen y mitiguen estos riesgos para proteger su estabilidad financiera y sostenibilidad. Esto puede implicar la implementación de estrategias de gestión de riesgos, como la diversificación de las fuentes de ingresos, el mantenimiento de la cobertura de seguros y el establecimiento de planes de contingencia.

Por último, la gestión financiera incluye la toma de decisiones informadas de inversión y financiación. Las pequeñas empresas a menudo requieren financiamiento para el crecimiento, la expansión o el capital de trabajo. Es crucial comprender las diferentes opciones de financiamiento, como préstamos bancarios, inversiones de capital o subvenciones gubernamentales, y evaluar sus costos y beneficios. Además, la evaluación de las oportunidades de inversión y la evaluación del retorno de la inversión (ROI) ayudan a los propietarios de pequeñas empresas a asignar sus recursos de manera efectiva y a tomar decisiones de inversión acertadas.

Para navegar por el mundo de las finanzas, **también es necesario comprender cinco elementos fundamentales: activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos**. Estos juegan un papel importante en la evaluación de la salud financiera y el rendimiento de una empresa. En las siguientes secciones, profundizaremos en estos conceptos para brindarle una comprensión integral de la gestión financiera en el contexto de las pequeñas empresas.

2. Tabla de Habilidades y Conocimientos

El contenido de este módulo está vinculado al Marco de Competencias de BOSS (WP2) y te ofrecerá información introductoria y herramientas para desarrollar las siguientes habilidades y conocimientos:

CONTENIDO	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	
	COMPETENCIAS PARA EL GRUPO DESTINATARIO	CONOCIMIENTO PARA EL GRUPO OBJETIVO
Qué es un activo, tipos de activos, relación deuda/activo, RdA,	Dar una definición y distinguir entre activo y pasivo; Saber cómo se relacionan estos dos elementos; Distinguir los diferentes tipos de activos y pasivos; Saber dónde encajan estos dos elementos en el balance general; Tener un conocimiento básico de ratios importantes en economía de la empresa y contabilidad.	Tener conocimiento sobre los activos
Qué son los pasivos, Activos vs. Pasivos		Tener conocimiento sobre las responsabilidades
Tipos de patrimonio, Dinero vs. Capital	Dar una definición de patrimonio y conocer la diferencia entre patrimonio y términos que se usan indebidamente como sinónimos en la vida cotidiana	Tener conocimientos sobre patrimonio
Tipo de ingresos	Distinguir entre diferentes tipos de costos; Comprender los flujos de ingresos; Conoce cuál es la relación entre costes/ingresos y cómo calcular las ganancias/pérdidas	Tener conocimiento sobre los ingresos
Tipo de costos, Relación entre costos e ingresos		Tener conocimiento sobre los gastos
Contabilidad y balances		Tener un conocimiento básico sobre cómo funciona una hoja de balance.
Gestión de riesgos, Análisis y evaluación de riesgos, Estrategias de reducción de riesgos	Gestión de riesgos	Comprender cómo gestionar los riesgos, a través de actividades sistemáticas como la identificación, medición, evaluación, tratamiento del riesgo

3. Finanzas y Contabilidad

3.1. Activos y Pasivos

Al final de la sesión, los participantes podrán:

- dar una definición y distinguir entre activo y pasivo;
- Saber cómo se relacionan estos dos elementos;
- Distinguir los diferentes tipos de activos y pasivos;
- Saber dónde encajan estos dos elementos en el balance general;
- Tener un conocimiento básico de ratios importantes en economía de la empresa y contabilidad.

3.1.1 Activo

¿Qué es un activo?

Un activo es un recurso con valor económico que un individuo, corporación o país posee o controla con la expectativa de que proporcionará un beneficio futuro. Los activos se registran en el balance general de una empresa. Se clasifican en *actuales*, *fijos*, *financieros* e *intangibles*. Se compran o crean para aumentar el valor de una empresa o beneficiar las operaciones de la empresa.

Calcular los activos es una forma sencilla para que el propietario de una pequeña empresa sepa si puede pagar sus deudas y, al mismo tiempo, dar una idea de la salud general de la organización. Al mismo tiempo, un prestamista potencial también analizaría qué activos en contabilidad tiene una empresa. El prestamista analiza estos activos para saber si se pueden utilizar como apalancamiento o garantía para un nuevo préstamo.

Tipos de activos

A grandes rasgos, los activos se pueden clasificar en diferentes tipos en función de sus características y naturaleza:

- Los activos actuales ² son recursos económicos a corto plazo que se espera que se conviertan en efectivo o se consuman en el plazo de un año. Los activos corrientes incluyen efectivo y equivalentes de efectivo, cuentas por cobrar, inventario y diversos gastos pagados por adelantado.
- Los activos fijos ² también conocidos como propiedades, planta y equipo (PP&E), son recursos con una vida útil esperada superior a un año y no están destinados a la reventa. Algunos ejemplos son los terrenos, los edificios, la maquinaria, los vehículos y los muebles. Se realiza un ajuste contable llamado depreciación para los activos fijos a medida que envejecen. Asigna el costo del activo a lo largo del tiempo.

EXAMPLE OF CURRENT ASSETS VS. FIXED ASSETS



- Los activos financieros \square son activos intangibles que derivan su valor de un derecho contractual o de propiedad. Representan un interés legal o de propiedad en una entidad y pueden negociarse en los mercados financieros. Los activos financieros incluyen acciones, bonos del Estado y corporativos, acciones preferentes y otros valores híbridos. Los activos financieros se valoran de acuerdo con el valor subyacente y la oferta y demanda del mercado.
- Los activos intangibles \square son recursos económicos que no tienen presencia física. Incluyen propiedad intelectual, nombres de marcas, patentes, derechos de autor, marcas comerciales, fondo de comercio y software. Estos activos a menudo contribuyen a la ventaja competitiva de una empresa y pueden generar beneficios económicos a largo plazo. La contabilización de los activos intangibles difiere según el tipo de activo. Pueden ser amortizados o probados para determinar su deterioro cada año.

3.1.2 Eje 1: Relación deuda/activos

La relación deuda-activos es una métrica financiera que mide la proporción de la deuda total de una empresa con respecto a sus activos totales. Es una cifra que permite conocer el nivel de endeudamiento de una empresa e indica hasta qué punto sus activos se financian con deuda.

La proporción es una especie de porcentaje. Una tasa más alta de relación deuda-activo significa que un número más significativo de los activos de una organización se compran a través de deudas. Esto podría ser problemático para una empresa. Esto puede hacer que la empresa corra un mayor riesgo de declararse en bancarrota o insolvencia. Por otro lado, un ratio más bajo indica un menor nivel de

endeudamiento en relación con los activos de la empresa, lo que puede significar una posición financiera más conservadora.

Sin embargo, siempre es crucial tener en cuenta otros indicadores financieros y realizar un análisis exhaustivo antes de tomar conclusiones o decisiones de inversión basadas únicamente en este ratio.

La fórmula para calcular su ratio es:

Relación deuda-activo = Deuda total / Activos totales

Donde:

Deuda total: Representa la suma de todas las deudas pendientes de la empresa, incluidos los pasivos a corto y largo plazo. Incluye elementos como préstamos bancarios, bonos, líneas de crédito y cualquier otra forma de préstamo.

Activos totales: Se refiere a la suma de todos los activos de la empresa, que pueden incluir activos corrientes (como efectivo, inventario y cuentas por cobrar) y activos fijos (como propiedades, planta y equipo), así como activos intangibles (como patentes o marcas comerciales).

Ejemplo 1: Una organización de pequeñas empresas tiene un pasivo total de 2000 € y un activo total de 4000 €

$2000 \text{ €} / 4000 \text{ €} = 0,5$ o 50%.

Esto significa que la organización tiene una relación deuda-activo del 50 por ciento.

Ejemplo 2: Consideremos una empresa ficticia llamada ABC Inc.

ABC Inc. Financials: Activos totales: 1.000.000 € y pasivos totales: 400.000 €

Relación deuda-activo=0,4 o 40%

La relación deuda-activos de ABC Inc. es del 40%, lo que indica que el 40% de los activos de la empresa se financian con deuda. Este índice es una medida del endeudamiento financiero y, en este caso, sugiere que una parte significativa de los activos de ABC Inc. está financiada por pasivos. Además, una ratio deuda-activo del 40% significa que, por cada euro de activos, ABC Inc. tiene una deuda de 0,40 euros.

3.1.3 Eje 2: Rentabilidad de los activos (RdA)

El RdA es un ratio financiero que mide la rentabilidad de una empresa en relación con sus activos totales. Proporciona una indicación de la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar beneficios.

El RdA se calcula dividiendo los ingresos netos (normalmente obtenidos de la cuenta de resultados de la empresa) de una empresa por sus activos totales.

La fórmula del RdA indica cuánto beneficio se genera después de impuestos por cada euro que se mantiene en activos. El RdA se puede calcular de la siguiente manera:

RdA = (Utilidad Neta / Activos Totales)

El resultado suele expresarse como un porcentaje. Un RdA más alto indica que una empresa está generando más ganancias por unidad de activos, lo que sugiere una utilización eficiente de los activos y una mejor rentabilidad. Por el contrario, un RdA más bajo implica una menor rentabilidad o una utilización menos efectiva de los activos.

Tenga en cuenta que el RdA debe interpretarse junto con otros ratios y factores financieros para obtener una comprensión completa de la salud financiera y el rendimiento de una empresa.

Ejemplo: Si una empresa tiene un beneficio neto de 75000 € y los activos medios tienen un valor de 400.000 €, entonces el RdA será de 75000 € / 400.000 €. Esto es 0,18 o 18%.

3.2 Responsabilidades

¿Qué son los pasivos?

En contabilidad y finanzas, un pasivo se refiere a una obligación o deuda contraída por un individuo, empresa u organización con otra parte. Representa un desembolso presente o futuro de recursos económicos que se espera que resulte en una salida de activos o en la liquidación de una obligación financiera.

El tipo más común de responsabilidad corporativa y de pequeñas empresas es la deuda monetaria. Registrados en el lado derecho del balance general, los pasivos incluyen préstamos, cuentas por pagar, hipotecas, ingresos diferidos, bonos y gastos devengados.

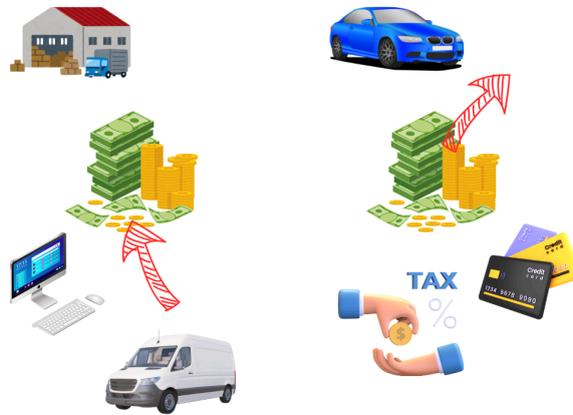
Si bien los pasivos generalmente tienen una connotación negativa, ya que involucran deudas u obligaciones, son una parte normal y necesaria de las operaciones comerciales y el financiamiento. Los pasivos son un aspecto vital de una empresa porque se utilizan para financiar operaciones y pagar grandes expansiones. También pueden hacer que las transacciones entre empresas sean más eficientes.

Por lo general, los pasivos se clasifican como pasivos corrientes o pasivos no corrientes en función de su plazo de pago esperado. Los pasivos corrientes suelen considerarse a corto plazo (que deben pagarse en un plazo de 12 meses) y los pasivos no corrientes son a largo plazo (que vencen en más de un año). También hay pasivos contingentes que solo deben pagarse en determinadas circunstancias.

Ejemplos de pasivos corrientes incluyen cuentas por pagar (cantidades adeudadas a proveedores), préstamos a corto plazo, gastos acumulados (por ejemplo, salarios, impuestos) y la parte actual de la deuda a largo plazo; mientras que los ejemplos de los no corrientes incluyen préstamos a largo plazo, bonos por pagar, obligaciones de arrendamiento y pasivos por impuestos diferidos.

3.2.1 Activos vs. pasivos: ¿Cómo se relacionan?

ACTIVOS vs PASIVOS



Los pasivos se refieren a las cosas que debes o has pedido prestadas; Los activos son cosas que posees o que se te deben. Los activos representan una ganancia neta de valor, mientras que los pasivos representan una pérdida neta de valor. Una ecuación contable estándar compara los activos totales de una empresa con sus pasivos totales, y los inversores utilizan esta relación entre activos y pasivos para valorar la empresa.

Los activos y pasivos se registran en el balance general, que es uno de los estados financieros que proporciona una instantánea de la posición financiera de una empresa en un momento específico. En un balance general, los activos totales se enumeran en el lado izquierdo de la página. Dependiendo de los procedimientos contables, esta lista de activos puede incluir tanto activos corrientes como activos a largo plazo. El lado derecho de la página contiene diferentes tipos de pasivos, tanto a corto como a largo plazo.

3.3 Patrimonio

Al finalizar la lectura de este documento, los participantes podrán:

- Comprender el significado de patrimonio
- Diferenciar el patrimonio de términos similares utilizados en la vida cotidiana

El patrimonio, que se puede encontrar en el balance general de una empresa, tiene varios significados e implicaciones clave. En primer lugar, significa el valor que se distribuiría a los accionistas si los activos de la empresa se vendieran y todas las deudas se saldaran en caso de liquidación. En el contexto de una adquisición, el patrimonio neto se refiere al valor de venta de la empresa menos los pasivos que no se transfirieron con la venta. Además, el patrimonio neto también puede representar el valor contable de una empresa y es una información fundamental utilizada por los analistas para evaluar la salud financiera general de una empresa.

El capital también puede ayudarte a evaluar el valor general de una empresa. La ecuación de patrimonio (activos menos pasivos) proporciona una representación clara y fácilmente comprensible de la situación financiera de la empresa tanto para los inversores como para los analistas. El capital se considera una fuente de financiación a largo plazo para las empresas y sirve como el capital recaudado por una empresa, que posteriormente se utiliza para la adquisición de activos, inversiones en proyectos y financiación operativa. Las empresas suelen recaudar capital mediante la emisión de deuda (como préstamos o bonos) o capital (mediante la venta de acciones). Por lo general, los inversores se sienten atraídos por las inversiones de capital debido a la mayor posibilidad de participar en los beneficios y el crecimiento de la empresa.

En el contexto de una empresa, el capital tiene importancia porque denota el valor de la participación de un inversor en la propiedad de una empresa, que está determinado por la proporción de acciones que posee. Poseer acciones en una empresa les da a los accionistas el potencial de ganancias de capital y dividendos. Además, la propiedad de acciones proporciona a los accionistas el derecho a participar en las votaciones sobre acciones corporativas y elecciones de la junta directiva. Estos beneficios de propiedad fomentan el interés y el compromiso continuos de los accionistas. Por lo tanto, el capital puede determinar el valor de cada acción individual de una empresa, lo que ayuda a los accionistas a decidir si invertir en una empresa.

El capital es importante porque ayuda a determinar si una empresa es financieramente estable. De hecho, el patrimonio neto de los accionistas puede ser positivo o negativo. Un valor positivo indica que la empresa posee activos suficientes para cubrir sus pasivos. Por el contrario, un valor negativo significa que los pasivos de la empresa superan a sus activos, lo que, si se mantiene en el tiempo, se considera insolvencia del balance. Por lo general, los inversores perciben las empresas con capital accionario negativo como inversiones arriesgadas o inseguras. Sin embargo, es importante tener en cuenta que el patrimonio neto de los accionistas por sí solo no ofrece una medida definitiva de la salud financiera de una empresa. Cuando se utiliza junto con otras herramientas y métricas, permite a los inversores evaluar con precisión la situación financiera general de la organización.

3.3.1 Tipos de patrimonio neto

Hay dos tipos comunes de capital utilizados por las empresas: el patrimonio del propietario y el patrimonio del accionista. El primero se refiere al control del propietario de la empresa. Los propietarios únicos y los socios comerciales suelen utilizar este tipo de capital. El capital del propietario puede resaltar la cantidad de capital disponible que tiene una empresa. El capital de los accionistas, también llamado capital contable, se refiere a la cantidad de activos que los accionistas tienen en una empresa después de deducir todos los pasivos. Las empresas estructuradas como corporaciones a menudo utilizan este tipo de capital. El capital de los accionistas puede mostrar cuánto dinero está disponible para la distribución de los accionistas.

3.3.2 Patrimonio vs Capital vs Dinero

Acabamos de aprender lo que es el patrimonio, pero necesitamos aprender más sobre la diferencia con el capital y el dinero, conceptos igualmente importantes para las finanzas y la economía, cada uno con características y roles distintos.

Si bien el patrimonio y el capital tienen algunas similitudes, existen diferencias clave entre estos dos términos que es importante que los propietarios de negocios exitosos conozcan para garantizar el éxito financiero de sus empresas. En lugar de centrarse en el valor general de una empresa como lo hace el patrimonio, el capital se centra en los recursos financieros disponibles para llevar a cabo las operaciones comerciales diarias. De hecho, capital es un término más amplio que se refiere a **los recursos financieros actualmente disponibles** y utilizados para generar ingresos o riqueza. Abarca tanto el patrimonio como la deuda. En el contexto de un negocio, el capital representa el **total de fondos** invertidos en la empresa, que se pueden utilizar para diversos fines, como la compra de activos, las operaciones de financiación y la expansión del negocio. El capital puede provenir de múltiples fuentes, incluidas las inversiones de capital de los accionistas y el financiamiento de deuda de préstamos o bonos. El capital es crucial para que las empresas generen beneficios y fomenten el crecimiento. Si bien el patrimonio desempeña un papel en la determinación de la estabilidad financiera a largo plazo de una empresa, el capital es fundamental para evaluar si una empresa puede cubrir los costos inmediatos asociados con la producción de bienes y servicios.

Gran parte de la confusión en economía resulta de la práctica común de referirse al dinero como capital. El dinero es un medio de intercambio, una unidad de cuenta y un depósito de valor. Es una forma de pago ampliamente aceptada de bienes, servicios y deudas. El dinero facilita las transacciones y sirve como medida del valor económico. Puede existir en varias formas, como efectivo físico (monedas y billetes) y dinero digital (saldos de cuentas bancarias, transferencias electrónicas). El dinero suele ser emitido por gobiernos o bancos centrales y está regulado por políticas monetarias. A diferencia del patrimonio y el capital, el dinero no representa la propiedad de un activo o una empresa, sino que sirve como un medio para facilitar las actividades económicas. En resumen, el patrimonio representa la propiedad de un activo o una empresa, el capital se refiere a los recursos financieros utilizados para generar ingresos y el dinero sirve como medio de intercambio en las transacciones económicas. Si bien el patrimonio y el capital están estrechamente relacionados y a menudo se utilizan indistintamente en el contexto de la financiación empresarial, el dinero desempeña un papel distintivo como medio universal de intercambio en la economía.

3.4 Costos e ingresos

Al final de la sesión, las participantes podrán:

- Distinguir entre diferentes tipos de costos
- Comprender los flujos de ingresos
- Conocer cuál es la relación entre costos/ingresos y cómo calcular las ganancias/pérdidas

Mis cosas favoritas en la vida no cuestan dinero. Está claro que el recurso máspreciado que todos tenemos es el tiempo. Tal como están las cosas, pago un precio por no tener mucha vida personal.

Steve Jobs, 1985



Los costos y los ingresos son elementos financieros clave que juegan un papel crucial en la determinación de la rentabilidad y el rendimiento financiero de una empresa. Exploremos la relación entre costos e ingresos. En la producción, la investigación, la venta al por menor y la contabilidad, un **costo** es el valor del dinero que se ha utilizado para producir algo y, por lo tanto, ya no está disponible para su uso.

3.4.1 Diferentes tipos de costes:

- Costos de fabricación vs. costos no manufactureros

Los costos de fabricación son aquellos costos que están directamente involucrados en la fabricación de productos/servicios. Algunos ejemplos de costos de fabricación son los costos de las materias primas y los cargos relacionados con los trabajadores. El costo de fabricación generalmente se divide en: costo del material, costo de mano de obra. Los costos no manufactureros son aquellos costos en los que no se influye directamente en la fabricación de un producto/servicio. Ejemplos de estos costos son el salario del personal de ventas y los gastos de marketing. Generalmente, los costos no relacionados con la fabricación se clasifican en costos de venta y distribución, costos administrativos.

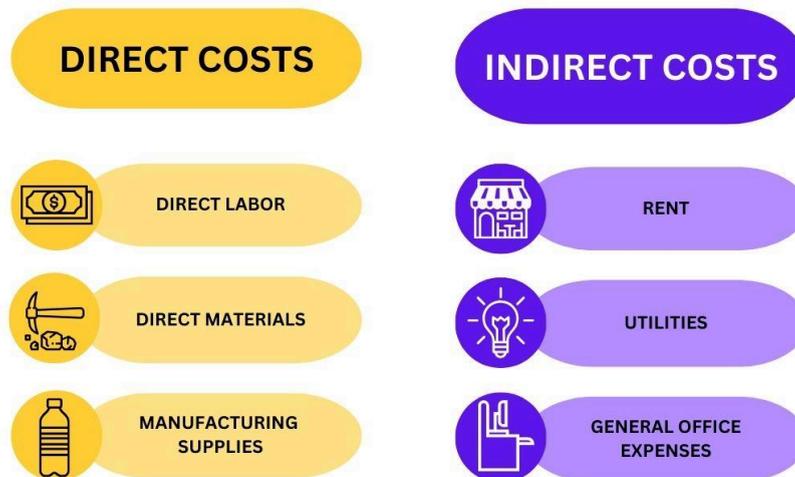
- Costes directos vs. costes indirectos

Un costo directo es el costo de material, mano de obra, gasto o distribución asociado con la producción de un producto. Se puede realizar un seguimiento con precisión y facilidad hasta un producto, departamento o proyecto. Por ejemplo, supongamos que un trabajador pasa ocho horas construyendo un automóvil para una empresa de fabricación de automóviles. Los costos directos asociados con el automóvil son los salarios pagados al trabajador y las piezas utilizadas para construir el automóvil. Por otro lado, un costo indirecto es un gasto no relacionado con la producción de un bien o servicio. Un coste indirecto no puede atribuirse fácilmente a un producto, departamento, actividad o proyecto. Por ejemplo, una empresa de semiconductores alquila espacio de oficinas en un edificio y produce microchips. Los salarios pagados a los trabajadores y los materiales utilizados para producir los microchips son costos directos. Sin embargo, la electricidad utilizada para alimentar todo el edificio se considera un costo indirecto porque aparece en una factura y es difícil seguir su rastro hasta la empresa de semiconductores.

- Costes variables frente a costes fijos

Un costo fijo no varía con la cantidad de bienes o servicios que produce una empresa. Por ejemplo, supongamos que una empresa alquila una máquina para su producción durante dos años. La empresa tiene que pagar 2.000 euros al mes para cubrir el coste del alquiler. El pago de arrendamiento que la empresa paga por mes se considera un costo fijo. A diferencia de un costo fijo, el costo variable fluctúa a medida que cambia el nivel de producción. Este tipo de coste varía en función del número de productos que produzca una empresa. Un costo variable aumenta a medida que aumenta el volumen de producción y disminuye a medida que disminuye el volumen de producción. Por ejemplo, un fabricante de juguetes debe empaquetar sus juguetes antes de enviar los productos a las tiendas. Esto se considera un tipo de costo variable porque, a medida que el fabricante produce más juguetes, sus costos de embalaje aumentan. Sin embargo, si el nivel de producción del fabricante de juguetes disminuye, el costo variable asociado al embalaje disminuye.

DIRECT vs INDIRECT COSTS



3.4.2 Ingresos

Los ingresos son la cantidad de dinero que se aporta a una empresa por sus actividades comerciales. En el caso del gobierno, los ingresos son el dinero recibido por impuestos, tasas, multas, subvenciones o transferencias intergubernamentales, ventas de valores, derechos mineros y derechos sobre recursos, así como cualquier venta que se realice. Los ingresos representan los ingresos generados por una empresa a partir de sus operaciones principales, como la venta de bienes o servicios. Es la cantidad total de dinero recibido o por recibir por una empresa de sus clientes. Los componentes clave de los ingresos incluyen:

- Ingresos por ventas: Esta es la principal fuente de ingresos para la mayoría de las empresas y representa los ingresos por la venta de bienes o servicios.
- Otros ingresos: Esto incluye ingresos de fuentes secundarias, como intereses ganados, alquileres recibidos de arrendamientos de propiedades, tarifas de licencia o derechos.

Los ingresos son un indicador crucial del rendimiento financiero de una empresa. Al analizar las tendencias y patrones de ingresos, las empresas pueden evaluar su posición en el mercado, las preferencias de los clientes y la efectividad de sus estrategias de ventas y marketing.

Un **flujo de ingresos** es una forma de ingresos. Los flujos de ingresos se refieren específicamente a los métodos individuales por los cuales el dinero ingresa a una empresa.

Investopedia, 2015

La clasificación común de los ingresos es la siguiente: Ingresos operativos e Ingresos no operativos. Los ingresos operativos son cualquier ingreso derivado del negocio principal de la empresa, como la venta o el servicio de los productos. Los ingresos no operativos, el dinero recibido de los derechos de licencia que otorga la empresa, también se consideran comúnmente como parte de los ingresos

operativos. Los ingresos no operativos son ingresos que no se originan en la operación de la actividad comercial principal de la empresa, sino en alguna fuente de ingresos secundaria.

3.4.3 Relación entre Costos e Ingresos

La relación entre costos e ingresos impacta directamente en la rentabilidad de un negocio. El objetivo es generar ingresos que superen los costos asociados, lo que resulta en una ganancia. Comprender esta relación es vital para una gestión financiera eficaz. Estos son algunos escenarios:

- **Beneficio:** Cuando los ingresos superan el coste total incurrido (incluidos los costes fijos y variables), la empresa genera beneficios. Este es el resultado deseado para operaciones sostenibles.
- **Punto de equilibrio:** El punto de equilibrio se produce cuando los ingresos coinciden con los costes totales, lo que da lugar a una ganancia o pérdida nula. Representa el punto en el que una empresa cubre todos sus gastos sin obtener beneficios.
- **Pérdida:** Si el costo excede los ingresos, la empresa incurre en una pérdida. Esta situación indica que pueden ser necesarios ajustes, como la reducción de costos, el aumento de precios o la mejora de la eficiencia operativa. Al analizar la relación entre el costo y los ingresos, las empresas pueden identificar áreas donde se pueden optimizar los costos, aumentar los ingresos o ajustar las estrategias de precios para mejorar la rentabilidad.

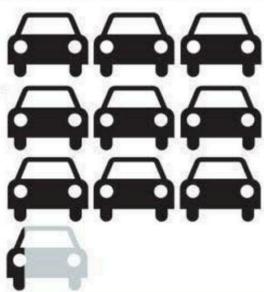
En general, las empresas deben administrar cuidadosamente sus costos y optimizar la generación de ingresos para garantizar la sostenibilidad financiera y el éxito a largo plazo. El monitoreo, el análisis y la toma de decisiones estratégicas regulares son esenciales para mantener un equilibrio saludable entre costos e ingresos.

3.4.4 Ejercicio

Trata de calcular cuáles son tus costes totales de transporte para ir a la escuela/oficina/reunión. Una vez que obtengas la cantidad final, averigua quién tiene la más alta y quién la más baja. Haz un plan para que el costo total de transporte para la próxima reunión sea más bajo que los de ahora.

An example of FULL COST ACCOUNTING

The practice of taking less tangible costs into consideration and assigning them a dollar value

what we put in	what we cost
IF WALKING COSTS YOU 1€	SOCIETY PAYS €0,01 
IF BIKING COSTS YOU 1€	SOCIETY PAYS €0,08 
IF BUSSING COSTS YOU 1€	SOCIETY PAYS €1,50 
IF DRIVING COSTS YOU 1€	SOCIETY PAYS €9,20 

Different ways of travelling are more subsidized than others. Every time you travel you put money into the system. Your contribution to and burden on the system differs depending on how you travel.

Example: when you ride the bus you pay a fare - money into the system. Your burden on the system includes the cost of operating the bus, and also other impacts like emissions and noise pollution.

3.5 Contabilidad básica

La contabilidad básica se refiere a los principios y conceptos fundamentales utilizados para registrar, resumir e informar las transacciones financieras de una empresa u organización. Implica el proceso de identificar, medir, analizar y comunicar información financiera a las partes interesadas.

Un balance general es un estado financiero que proporciona una instantánea de la posición financiera de una empresa en un momento específico. Presenta los activos, pasivos y patrimonio neto de la empresa, también conocido como activo neto o patrimonio neto del propietario. El balance general sigue la ecuación contable fundamental:

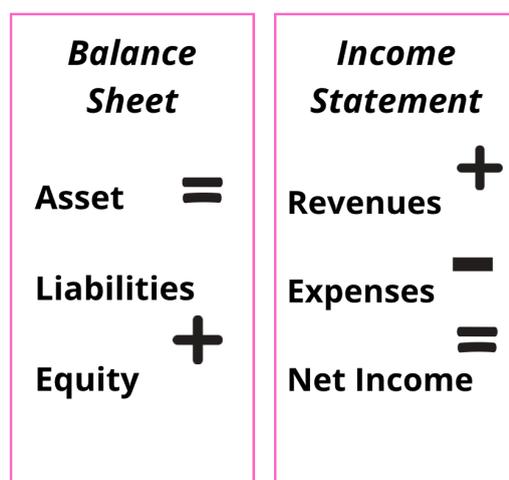
- Activo = Pasivo + Patrimonio neto

Un estado de resultados, también conocido como estado de pérdidas y ganancias o estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que resume los ingresos, gastos e ingresos o pérdidas

netas de una empresa durante un período específico. Proporciona una instantánea del rendimiento financiero de la empresa e indica si la empresa ha generado beneficios o ha incurrido en pérdidas.

El estado de resultados proporciona información valiosa sobre la generación de ingresos, la estructura de costos y la rentabilidad de una empresa. Ayuda a evaluar el desempeño financiero de una empresa durante un período específico y, a menudo, se analiza junto con otros estados financieros, como el balance general y el estado de flujo de efectivo, para obtener una comprensión integral de la salud financiera de la empresa.

THE BASIC ACCOUNTING EQUATION



Estos son algunos consejos para la contabilidad básica que pueden ayudarte a comprender y administrar los registros financieros de manera efectiva:

- Comprender los conceptos básicos de contabilidad: Familiarízate con los conceptos contables fundamentales, como el sistema de partida doble, los débitos y créditos, la contabilidad de devengo y los estados financieros básicos. Este conocimiento te proporcionará una base sólida para tus prácticas contables.
- Establece un plan de cuentas: Crea un plan de cuentas específico para tu negocio. Debes incluir categorías y cuentas relevantes para clasificar y rastrear adecuadamente tus transacciones financieras. Esto te ayudará a organizar y mantener registros precisos.
- Mantén la documentación adecuada: Guarda todos los documentos que sean relevantes, como facturas, recibos, extractos bancarios y contratos financieros. Esta documentación sirve como evidencia para tus transacciones financieras y ayuda a garantizar la precisión y transparencia en tus registros.
- Implementa un sistema de registro consistente: Establece un cronograma regular para registrar tus transacciones financieras. Esto se puede hacer diariamente, semanalmente o mensualmente, dependiendo del volumen y la complejidad de tus actividades comerciales.

La consistencia en el registro de transacciones ayuda a mantener registros financieros actualizados y precisos.

- Separa las finanzas personales de las comerciales: Es crucial mantener separadas tus finanzas personales y comerciales. Mantén cuentas bancarias y tarjetas de crédito separadas para tus transacciones comerciales. Esta separación simplifica la contabilidad y proporciona una imagen clara del rendimiento financiero de tu empresa.
- Comprueba tus extractos bancarios: Compara periódicamente tus extractos bancarios con tus registros contables. Este proceso garantiza que todas las transacciones se registran con exactitud, identifica cualquier discrepancia o error y ayuda a mantener la integridad de tus datos financieros.
- Supervisa el flujo de caja: Vigila de cerca tu flujo de caja mediante el seguimiento de los fondos entrantes y salientes. Esto te ayuda a comprender la liquidez de tu negocio y te permitirá gestionar el saldo de manera efectiva.
- Busca un contador y/o utiliza un software de contabilidad: Considera la posibilidad de utilizar un software de contabilidad para agilizar los procesos contables. Estas herramientas automatizan muchas tareas, como el registro de transacciones, la generación de estados financieros y la facilitación del análisis financiero. Elige un software que se adapte al tamaño y las necesidades de tu empresa.
- Busca ayuda profesional: Si no estás familiarizada con la contabilidad o tienes necesidades financieras complejas, considera consultar con un contable o gestor. Pueden proporcionar una orientación valiosa, ayudar con transacciones complejas y garantizar el cumplimiento de las normas y regulaciones contables.
- Fórmate continuamente: Las prácticas y regulaciones contables pueden evolucionar con el tiempo. Mantente actualizada con los principios contables, las leyes fiscales y las normas de información financiera relevantes para tu negocio. Asiste a talleres, seminarios o cursos en línea para mejorar tus conocimientos contables.

Recuerda, si bien estos consejos pueden ser útiles, es esencial consultar con un contable o gestor profesional para garantizar registros financieros precisos y el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

Herramientas útiles

Aquí hay algunas aplicaciones / herramientas fáciles de usar en inglés diseñadas para simplificar el proceso de compilación de estados financieros, incluso para usuarios con conocimientos contables limitados.

QuickBooks: un software de contabilidad ampliamente utilizado que simplifica la gestión financiera para pequeñas y medianas empresas.

Sitio web: [QuickBooks](#)

Xero: una solución de contabilidad basada en la nube conocida por su interfaz fácil de usar, que ofrece funciones como facturación, seguimiento de gastos y elaboración de presupuestos.

Sitio web: [Xero](#)

FreshBooks: un software de contabilidad basado en la nube diseñado para pequeñas empresas y autónomos, con funciones intuitivas para la facturación y la gestión de gastos.

Sitio web: [FreshBooks](#)

Wave: un software de contabilidad en línea gratuito que es fácil de usar y adecuado para pequeñas empresas. Incluye funciones básicas para la facturación y el seguimiento financiero.

Sitio web: [Wave](#)

Zoho Books: una solución integral de contabilidad en línea con funciones fáciles de usar para administrar transacciones, facturación e informes financieros.

Sitio web: [Zoho Books](#)

3.6 Gestión de riesgos

"En un mundo que está cambiando tan rápidamente, el mayor riesgo que puedes correr es no correr ningún riesgo".

Peter Thiel, empresario/capitalista de riesgo, 2004



La gestión de riesgos es el proceso de identificar, evaluar y priorizar los riesgos para minimizar el impacto negativo que pueden tener en una organización o proyecto. Implica analizar los riesgos potenciales, determinar su probabilidad y posibles consecuencias, y desarrollar estrategias para mitigarlos o manejarlos de manera efectiva.

Los emprendedores asumen riesgos porque son necesarios para iniciar y hacer crecer un negocio.

Algunos de los riesgos a los que se puede enfrentar un emprendedor incluyen:

- Dejar un trabajo de tiempo completo y un sueldo estable
- Utilizar los ahorros personales sin garantía de retorno de la inversión
- Juzgar erróneamente el interés en un producto o servicio
- Confiar en los compañeros de trabajo
- Regalar tiempo, energía, sueño, la capacidad de disfrutar de intereses personales, etc.

Es importante tener en cuenta que, si bien los emprendedores están dispuestos a asumir riesgos, también se involucran en estrategias de gestión de riesgos para mitigar las posibles desventajas y aumentar la probabilidad de éxito. Realizan estudios de mercado, desarrollan planes de negocios,

buscan asesoramiento experto y evalúan y adaptan continuamente sus estrategias para minimizar los riesgos y maximizar las oportunidades.

Los emprendedores asumen riesgos por varias razones, ya que la asunción de riesgos suele ser inherente a la mentalidad emprendedora y a la búsqueda de oportunidades de negocio. Estas son algunas de las razones clave por las que los emprendedores están dispuestos a asumir riesgos:

- **Búsqueda de innovación y oportunidades:** Los emprendedores a menudo están impulsados por el deseo de crear algo nuevo, innovador y valioso. Identifican oportunidades en el mercado, brechas en productos o servicios existentes o tendencias emergentes y están dispuestos a asumir riesgos para capitalizar estas oportunidades.
- **Potencial de altas recompensas:** El riesgo y la recompensa están estrechamente relacionados. Los emprendedores entienden que tomar riesgos calculados puede dar lugar a importantes recompensas, tanto en términos de ganancias financieras como de satisfacción personal. Están dispuestos a salir de su zona de confort e invertir recursos, tiempo y esfuerzo con la esperanza de lograr rendimientos sustanciales.
- **Autonomía e independencia:** Muchos empresarios están motivados por el deseo de autonomía e independencia. Quieren ser su propio jefe, establecer su propia dirección y tener control sobre su destino. Iniciar un negocio y asumir riesgos les permite perseguir su propia visión y construir algo que se alinee con sus valores y objetivos.
- **Crecimiento personal y aprendizaje:** Los emprendedores a menudo ven la toma de riesgos como un medio de crecimiento personal y aprendizaje. Al asumir riesgos, se exponen a nuevos desafíos, experiencias y oportunidades de aprendizaje. Incluso si se encuentran con fracasos o contratiempos, estas experiencias contribuyen a su desarrollo personal y profesional.
- **Ventaja competitiva:** Asumir riesgos puede proporcionar a los empresarios una ventaja competitiva en el mercado. Al estar dispuestos a aventurarse en territorios inexplorados o adoptar ideas revolucionarias, los emprendedores pueden diferenciarse de los competidores y posicionarse como líderes de la industria.
- **Superar el miedo y la incertidumbre:** Los emprendedores exitosos no están paralizados por el miedo o el miedo al fracaso. En cambio, aceptan la incertidumbre y la ven como una oportunidad de crecimiento y éxito. Entienden que el riesgo es una parte inherente de los negocios y están dispuestos a enfrentar lo desconocido para lograr sus objetivos.
- **Impacto y legado:** Los emprendedores a menudo tienen un fuerte deseo de tener un impacto positivo y dejar un legado duradero. Creen en sus ideas y en su capacidad para crear cambios. Al asumir riesgos, su objetivo es construir negocios que puedan transformar industrias, resolver problemas sociales o mejorar la vida de los demás.

Los riesgos se pueden clasificar en:

1. **Riesgo competitivo:** pérdida de negocio frente a proveedores de servicios o productos similares

2. Riesgo de credibilidad: conseguir que los consumidores confíen y se interesen por un producto o servicio sin reconocimiento de marca
3. Riesgo financiero: tener el flujo de caja necesario para mantenerse en operaciones
4. Riesgo de mercado: saber si un producto o servicio es o no lo que demanda el mercado
5. Riesgo tecnológico: interrupción de las operaciones de la empresa debido a un fallo tecnológico o a la elección de una tecnología que no es la mejora para la empresa.

3.6.1 Análisis y evaluación de riesgos

Análisis de riesgos: Identificar las causas de cada riesgo identificado y evaluar las consecuencias de su materialización.

Evaluación de riesgos: El método de evaluación de riesgos más utilizado: medir la probabilidad de que ocurra un evento de riesgo y el posible impacto que podría tener en la organización.

La probabilidad (P) de ocurrencia del riesgo varía (imposibilidad - certeza), expresándose en una escala con cinco niveles: Muy baja - es poco probable que suceda durante mucho tiempo (3-5 años); no ha ocurrido hasta ahora; Bajo: es poco probable que ocurra durante mucho tiempo (3-5 años); ha sucedido muy pocas veces hasta ahora; Medio: es probable que ocurra durante un tiempo promedio (1-3 años); ha ocurrido varias veces en los últimos 3 años; Alto: es probable que ocurra en un corto período de tiempo (<1 año); ha ocurrido varias veces en el último año; Muy alto: es muy probable que ocurra en un corto período de tiempo (<1 año); ha sucedido muchas veces en el último año.

Impacto (I): las consecuencias que puede tener el riesgo si se materializa; se expresa en una escala de cinco valores: Insignificante - con muy bajo impacto en las actividades y objetivos y/o sin impacto financiero; Menor: con bajo impacto en las actividades y objetivos y/o con muy bajo impacto financiero; Moderado - con impacto medio en las actividades y objetivos y/o con impacto financiero medio; Importante: gran impacto en las principales actividades y objetivos y/o mayor impacto financiero; Crítico: con un impacto significativo en las actividades y objetivos y/o con un impacto financiero significativo.

Índice de riesgo: se utiliza para la evaluación de riesgos; resultando en la probabilidad de materializar un riesgo, y su impacto:

Índice de Riesgo = Probabilidad x Impacto (también Nivel de Riesgo)

El índice de riesgo toma valores entre 1 y 25. El valor del Índice de Riesgo se representa entonces en la Matriz de Riesgo. El primer paso es asignar un valor numérico de 1 a 5, siendo 1 el más bajo, para cada una de las categorías de Probabilidad e Impacto. A continuación, utiliza la fórmula de multiplicar el valor de la Probabilidad por el valor del Impacto para determinar el Nivel de Riesgo.

- **1-4: Aceptable** : es posible que no sea necesario realizar ninguna otra acción y se recomienda mantener las medidas de control
- **5-9: Adecuado** : puede considerarse para un análisis más detallado

- **10-16: Tolerable** : debe revisarse de manera oportuna para llevar a cabo estrategias de mejora.
- **17-25: Inaceptable:** debe implementar el cese de actividades y respaldar la acción inmediata

EJEMPLO DE MATRIZ DE RIESGO 5x5

		IMPACTO				
P R O B A B I L I D A D		1 – INSIGNIFICANTE	2 – MENOR	3 – SIGNIFICATIVO	4 – IMPORTANTE	5 – SEVERO
	5 - CASI SEGURO	Media	Alta	Muy alta	Extrema	Extrema
	4 – PROBABLE	Media	Media	Alta	Muy alta	Extrema
	3 – MODERADA	Baja	Media	Media	Alta	Muy alta
	2 – IMPROBABLE	Muy baja	Baja	Media	Media	Alta
	1 – INFRECUENTE	Muy baja	Muy baja	Baja	Media	Media

3.6.2 Estrategias de reducción de riesgos

Las estrategias de reducción de riesgos son medidas proactivas tomadas por individuos, empresarios u organizaciones para mitigar los riesgos potenciales y minimizar el impacto negativo que pueden tener.

- **Evitación de riesgos:** La evitación de riesgos implica evitar por completo actividades o situaciones que plantean riesgos significativos. Esta estrategia es aplicable cuando los riesgos potenciales superan los beneficios potenciales, y tiene como objetivo eliminar la posibilidad de resultados negativos. Por ejemplo, una empresa puede optar por no entrar en un mercado de alto riesgo o retirar un producto o servicio con un alto riesgo de responsabilidad.
- **Transferencia de riesgos:** La transferencia de riesgos implica trasladar la carga financiera o la responsabilidad de los riesgos potenciales a otra parte. Esto se puede lograr a través de pólizas de seguro, contratos o subcontratación. Al transferir el riesgo, las personas u organizaciones limitan su exposición a pérdidas potenciales. Por ejemplo, la compra de un seguro de responsabilidad civil puede transferir el riesgo de posibles reclamaciones legales a un proveedor de seguros.
- **Reducción de riesgos:** Las estrategias de reducción de riesgos tienen como objetivo minimizar la probabilidad o gravedad de los riesgos potenciales. Esto se puede hacer a través de varios medios, como la implementación de protocolos de seguridad, la mejora de las medidas de seguridad, la realización de mantenimientos e inspecciones periódicas o la implementación de procesos de control de calidad. Al reducir los riesgos, las personas u organizaciones disminuyen la probabilidad de que ocurran eventos adversos.

Es importante tener en cuenta que las estrategias de reducción de riesgos deben adaptarse a contextos específicos y a los riesgos a los que se enfrentan las personas, las empresas o las organizaciones. Un enfoque integral de gestión de riesgos implica evaluar los riesgos, priorizar los esfuerzos de mitigación e implementar una combinación de estrategias apropiadas para abordar las amenazas potenciales de manera efectiva.

Herramientas de evaluación de riesgos - aplicación

<https://www.capterra.com/sem-compare/risk-management-software/>

4. Sugerencias para emprendedores en solitario (autónomos y pequeñas empresas)

La gestión eficaz de las finanzas en un empresario independiente o en una pequeña empresa implica establecer límites financieros claros. Comienza por utilizar una cuenta bancaria comercial y una tarjeta de crédito dedicadas para separar los gastos personales de los comerciales. Crea un presupuesto realista, actualizándolo regularmente para reflejar los cambios y garantizar la estabilidad financiera. Prioriza la planificación fiscal reservando una parte de los ingresos para impuestos y buscando el asesoramiento de un profesional de impuestos. La creación de un fondo de emergencia de tres a seis meses actúa como un colchón financiero para gastos inesperados. Garantiza la facturación oportuna, ofrece descuentos por pagos anticipados y haz un seguimiento diligente de los pagos atrasados para mantener un flujo de caja saludable. Supervisa regularmente el flujo de caja, anticipando y planificando las fluctuaciones estacionales o del mercado. Busca asesoramiento profesional de un contador o asesor financiero con regularidad para mantenerte informada sobre las mejores prácticas y tomar decisiones financieras informadas para el éxito sostenido de tu negocio en solitario.

Puntos clave:

- **Finanzas separadas:** Usa una cuenta bancaria comercial dedicada y una tarjeta de crédito.
- **Elaboración de presupuestos:** Crea y actualiza regularmente un presupuesto realista.
- **Planificación fiscal:** Reserva fondos para impuestos; consulta con un profesional de impuestos.
- **Fondo de emergencia:** Crea un fondo de emergencia de tres a seis meses.
- **Gestión de facturas:** Factura con prontitud, ofrece descuentos y haz un seguimiento de los pagos.
- **Monitoreo del flujo de efectivo:** Revisa regularmente el flujo de efectivo y planifica las fluctuaciones.
- **Asesoramiento profesional:** Consulta con un contador o asesor financiero regularmente.

5. Vídeos

https://vv.youtube.com/watch?v=bgp_aksuzpak
<https://vv.youtube.com/watch?v=treyvambama>

Lecturas complementarias

Libros:

1. Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Clark, T. (2010). Generación de modelos de negocio: un manual para visionarios, innovadores y retadores. Hoboken, Estados Unidos: Wiley.
2. Nagy, T., Tacer, B. (2018) Enseñar emprendimiento en las escuelas: un enfoque experiencial. Liubliana: Instituto STEP.
3. Aven, T., & Renn, O. (2009). Sobre el riesgo definido como un evento en el que el resultado es incierto. Revista de Investigación de Riesgos, 12, pp. 1-11.
4. Bandle, T. (2007). Tolerabilidad del riesgo: La historia del regulador, en F. Boulder, D. Slavin, R. Lofstedt (Eds.), La tolerabilidad del riesgo: Un nuevo marco para la gestión del riesgo, Londres, Earthscan.
5. Campbell, S. (2005). Determinación del riesgo general. Revista de Investigación de Riesgos, 8, pp. 569-581.
6. Hopkin, P. (2010). Fundamentos de la gestión de riesgos, Kogan Page.
7. HSE. (2001). Reducción del riesgo protegiendo a las personas, Londres, Health and Safety Executive.
8. ISO. Vocabulario de gestión de riesgos. Guía ISO/CEI 73.
9. Kaplan, S.; Garrick, B. J. (1981). Sobre la definición cuantitativa de riesgo. Análisis de riesgos, 1(1), 11–27.
10. Instituto de Gestión de Proyectos (2000). Una guía para el cuerpo de conocimiento de la gestión de proyectos, Newton Square, EE. UU.

Páginas:

<http://www.investopedia.com/ask/answers/041415/what-are-different-types-costs-cost-accounting.asp>

<http://www.investopedia.com/ask/answers/010915/what-types-revenue-are-taxable.asp>

<https://online.wharton.upenn.edu/blog/is-risk-taking-behavior-key-to-entrepreneurial-spirit/>

<https://www.investopedia.com/ask/answers/040615/what-risks-does-entrepreneur-face.asp>

<https://entrepreneurscan.com/blog/risk-taking-in-business/>

[Cómo preparar un balance general: 5 pasos | HBS Online](#)

[Cómo leer y entender un balance general | HBS Online](#)

[Aprendiendo a leer balances | Artículo – HSBC Business Go](#)

6. Conclusión

En conclusión, este módulo ha proporcionado a las participantes una base en el ámbito del emprendimiento y su intersección con las finanzas y la contabilidad. Ha equipado a las alumnas con conocimientos esenciales para navegar por el intrincado mundo de las finanzas, preparando el escenario para una exploración más profunda de temas más avanzados.

El módulo ha introducido los conceptos cruciales de activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos, proporcionando un marco fundamental para evaluar la salud financiera y el rendimiento de una empresa. Estos elementos servirán como bloques de construcción para una mayor exploración en las secciones posteriores de este curso. Por último, el debate sobre la gestión de riesgos ha arrojado luz sobre la necesidad de que los propietarios de negocios identifiquen, evalúen y mitiguen de forma proactiva diversos riesgos financieros. Este enfoque proactivo ayuda a proteger la estabilidad y sostenibilidad a largo plazo de sus empresas.

En esencia, las participantes han adquirido una comprensión fundamental de las finanzas y la contabilidad como herramientas esenciales para el éxito empresarial. Armadas con este conocimiento, están bien preparadas para profundizar en las complejidades de la gestión financiera y tomar decisiones informadas que impulsarán el crecimiento y la prosperidad de sus pequeñas empresas. Este módulo marca el primer paso en su viaje hacia la experiencia financiera y la excelencia empresarial.

7. Bibliografía

[Activos en Contabilidad, Identificación, Tipos y Aprender a Calcularlos \(deskera.com\)](#)

[¿Qué es un activo? Definición, Tipos y Ejemplos \(investopedia.com\)](#)

[Activos vs. Pasivos: Ejemplos de Activos y Pasivos - 2023 - MasterClass](#)

[Pasivo: Definición, Tipos, Ejemplo y Activos vs. Pasivos \(investopedia.com\)](#)

[Definición de patrimonio: qué es, cómo funciona y cómo calcularla \(investopedia.com\)](#)

[Patrimonio vs. Capital: ¿Cuál es la diferencia? | Indeed.com](#)

[La diferencia entre dinero y capital en la economía estadounidense \(mic.com\)](#)

[Costos directos vs. costos indirectos | Desglose, ejemplos y por qué es importante](#)

[Costos Directos y Costos Indirectos, Clasificación de Costos - projectcubicle](#)

<https://www.slideshare.net/MaMaMoore/basic-accounting-explained-pdf>

[https://safetyculture.com/topics/risk-assessment/5x5-risk-matrix/;](https://safetyculture.com/topics/risk-assessment/5x5-risk-matrix/)

https://en.wikipedia.org/wiki/Risk_matrix



Cofinanciado por
la Unión Europea

BOSS
WOMEN IN FAMILY BUSINESSES

**ESTRATEGIAS EMPRESARIALES
PATRIMONIALES PARA EL
DESARROLLO SOSTENIBLE**



<https://bossproject.eu/>