



Índice

- Objetivos del Área de Administración y Finanzas
- Principales actividades del área
- La contabilidad como sistema de información
- Contabilidad Financiera
- Contabilidad de Gestión o Analítica
- Inversiones
- Las fuentes de financiación de la empresa
- Presupuestos y Control Presupuestario
- Gestión financiera a corto plazo
- Funciones Administrativas

Objetivos del Área de Finanzas y Administración

- **A nivel financiero, administrar la financiación de la empresa:**
 - detectar y anticipar las **necesidades de financiación** de la empresa y seleccionar la combinación de fuentes de financiación que permitan satisfacerlas de la forma más eficiente
 - analizar desde el punto de vista de **rentabilidad financiera** las decisiones de la empresa: inversiones, políticas comerciales, precios de los productos, presupuestos, etc.
- **A nivel de administración:**
 - dar **soporte administrativo** a los procesos empresariales de las diferentes áreas funcionales: nóminas, facturación,...
 - dar soporte en la **planificación y control** de las actividades empresariales
 - gestionar el **sistema de información contable** (contabilidad financiera y analítica)

Decisiones-> rentabilidad financiera con el objetivo de hacer el mejor uso de los medios financieros de la empresa que son limitado para obtener un incremento de la riqueza de la empresa y por ende de los accionistas ya que los directivos deben actuar en nombre de los accionistas.

Las decisiones y los planes exigen del empleo de recursos financieros que son limitados. Distintos tipos de decisiones requieren distintos tipos de recursos financieros con distintas características en cuanto a su coste, su exigibilidad y disponibilidad y producen diferentes efectos en la estructura financiera de la empresa. La función financiera debe velar para que en las distintas decisiones que se tomen se considere el criterio financiero y, en última instancia, qué impacto van a tener dichas decisiones sobre la estructura financiera de la empresa, sobre el riesgo, sobre los costes, precios y finalmente sobre los resultados.

• ¿Qué volumen total de fondos debe utilizar la empresa? Crecimiento o tamaño a alcanzar

• ¿En la adquisición de qué activos deben utilizarse los activos de la empresa? Análisis de inversiones, priorización financiera de decisiones

• ¿Qué combinación de fondos y fuentes de financiación es la óptima? Estructura financiera de la empresa. Selección y combinación de las diferentes fuentes de financiación disponibles para cubrir las necesidades de la empresa contemplando criterios de coste, riesgo, exigibilidad o plazo de devolución. Financiación propia o ajena, interna o externa, a corto, medio o largo plazo, etc.

• ¿Qué efectos alternativos producen las diferentes decisiones que se tomen en respuesta a las anteriores preguntas en los costes, los precios y los resultados de la empresa?

Ligado al resto de áreas y procesos empresariales, ya que las todas las decisiones tienen un impacto sobre la dimensión financiera de la empresa.

Las funciones administrativas de la empresa ha estado tradicionalmente incluidas dentro del departamento de financiero como una subunidad del mismo. La principal razón para ello es que administra el sistema de información contable, **la contabilidad** y, por tanto, proporciona la información base para poder realizar los análisis de costes, rentabilidades, márgenes, resultados económicos. Puesto que estos análisis son, en última instancia, parte fundamental en el desarrollo de la función financiera, no es de extrañar que tradicionalmente las funciones administrativas de la empresa se hayan subordinado al departamento financiero.

(continua en al siguiente página....)

Principales actividades del área



- **Contabilidad: sistema de información empresarial**
 - **Contabilidad financiera:** registra la actividad empresarial por procedimientos legalmente estandarizados y produce información igualmente estandarizada
 - **Contabilidad de gestión, analítica o de costes:** produce información a medida de las necesidades de análisis, gestión y decisión de la empresa
- **Análisis de Inversiones**
 - Análisis de la **rentabilidad financiera** de las opciones de inversión que se derivan de los planes que elaboran las distintas áreas
- **Financiación**
 - Elección de las distintas **opciones y fuentes de financiación** para cubrir las **necesidades** financieras de la empresa a CP, MP y LP
- **Presupuestos y Control Presupuestario**
 - Es una función que ejercen todas las áreas sobre su propia actividad. Elabora el **seguimiento y control** del aspecto presupuestario y **suministra la información** a otros departamentos
 - También interviene velando por el cumplimiento de los objetivos financieros de la empresa en la toma de decisiones de otras áreas

Empresa y Entorno Económico

FIN 4

Igualmente, ello ha dado lugar a que la administración de sistemas de información también se subordinase al departamento financiero, ya que los primeros procesos en mecanizarse mediante tecnologías de la información en la empresa fueron las de contabilidad y otros procesos relacionados como la gestión de nóminas, la facturación e incluso la gestión de almacenes y compras. De hecho actualmente hay muchos paquetes de software en el mercado para cubrir exclusivamente esos procesos orientados a la las PYMES. En consecuencia, la administración de sistemas de información, originalmente se entendió como una extensión del departamento de administración.

Hoy día, la relevancia de los sistemas de información en la empresa se entiende en un plano más amplio y general que la mera función de soporte administrativo, entrando de lleno, para muchas empresas, en el plano estratégico y en el de obtención y conservación de la posición competitiva en relación con el mercado, los clientes y la competencia. En consonancia con esta nueva dimensión, la posición de la administración de sistemas de información hoy en día no se justifica subordinada a un departamento concreto, sino que debe depender directamente de la dirección general, en plano de igualdad con otros departamentos.

Por lo que se refiere a las funciones administrativas agrupadas en una unidad organizativa de administración, si bien sigue siendo muy habitual que se subordinen al departamento financiero, las posibilidades de diseño organizativo son múltiples así como el grado de descentralización de las mismas.

Por poner un ejemplo, la gestión de nóminas es un proceso administrativo ligado a la dirección de recursos humanos, así pues podría decidirse incluir dicho proceso dentro del departamento de personal. No obstante no es un proceso que añada valor a dicho departamento, las negociaciones salariales, la evaluación de puestos de trabajo y alineación en consecuencia de los esquemas retributivos sí son funciones indisolubles del departamento de RRHH; pero la gestión de las nóminas y tareas relacionadas son meramente administrativas. Desde este punto de vista, es quizás más coherente agruparlas dentro de una unidad destinada a dar soporte administrativo a las diferentes áreas ya que ello proporciona **especialización** y, consecuentemente, se consigue mayor productividad y calidad en la ejecución de las tareas, así como economías de escala que aporten **ahorros de costes** en el desempeño de dichas funciones.

La **especialización** es el principal argumento que da sentido a la centralización de las tareas de soporte administrativo que generan diferentes áreas empresariales bajo una unidad de administración. Por otra parte, a menudo, dichas tareas generan la información que el sistema contable recoge o tienen una importante relación con la gestión financiera a corto plazo, por lo que su agrupación aporta ventajas evidentes.

■ Gestión financiera a corto plazo

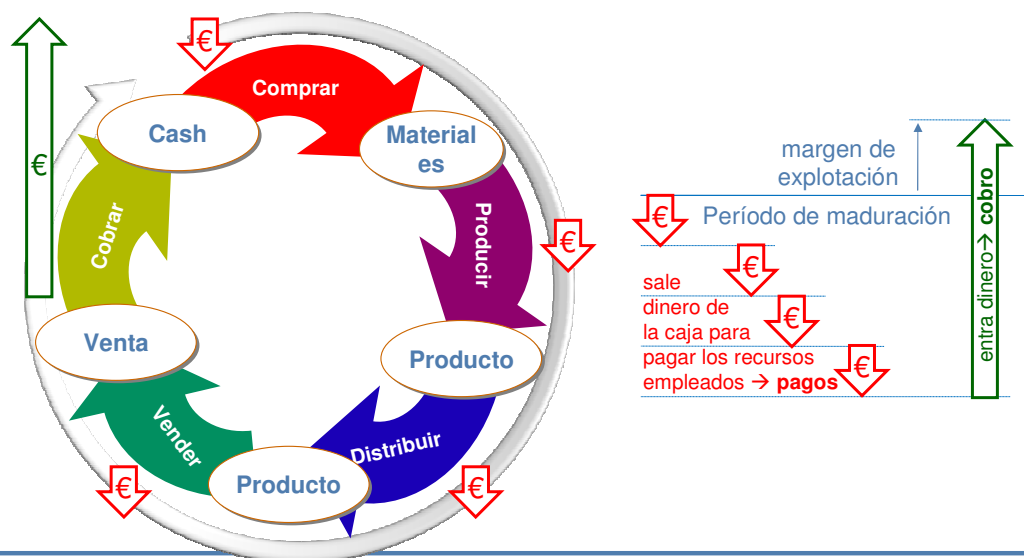
- Previsión, control y seguimiento de las operaciones de cobro y pago a corto plazo derivadas de la actividad empresarial en las distintas áreas
- Gestión de las necesidades financieras corto plazo y de la tesorería

■ Otras funciones de Administración

- Algunos procesos empresariales, no sólo de finanzas, generan etapas o subprocesos puramente administrativos que requieren una **cierta especialización** y/o que tienen una fuerte **vinculación con los procesos financieros**
- Una opción organizativa frecuente consiste en **centralizar** estos procesos en la unidad organizativa de administración. La opción opuesta sería la **descentralización**, y entre ambas opciones existen múltiples configuraciones
- Algunos ejemplos: nóminas, impuestos, contrataciones, facturación, gestión de cobros y pagos, compras, etc.

Ciclos de actividad de la empresa: Ciclo corto o de explotación.

- Inversión en activo circulante (corriente)
- Entre la inversión (pagos) y su recuperación (cobros) pasa poco tiempo
- Fuentes de financiación a Corto Plazo



La contabilidad como sistema de información

■ Necesidades de información sobre la empresa

- **El entorno:** accionistas, prestamistas, bancos, CNMV, registro mercantil, Administración, proveedores, ...
- **Los gestores:** información para **tomar decisiones** y para **controlar** la actividad bajo su ámbito de responsabilidad
- Ambos grupos tienen necesidades de información sobre la empresas, pero con **requerimientos diferentes**



Empresa y Entorno Económico

FIN 7

Los paquetes estándar empresariales tipo SAP, People Soft, Navision, JD Edwards, etc. Comprenden un módulo Financiero que sin duda incluye la Contabilidad Financiera y soporte para la Contabilidad de Gestión, entre otros procesos soportados para el área financiera. De forma que se los datos y los procesos se integran de forma natural con los procesos de otras áreas para las que también incluyen módulos (comercial, recursos humanos, etc.)

No obstante, muchas PYMES tienen un volumen de actividad que no justifica la implantación de este tipo de paquetes, normalmente caros de comprar e implantar. Existen también muchos paquetes de software específico para contabilidad financiera y algunos de los fabricantes tienen otros módulos (que se integran con el de contabilidad) para gestionar nómina, facturación y almacenes, sobre todo y que se compran por separado.

El coste tanto de licencias como de implantación de estos paquetes es mucho más reducido, pero no tienen la ventaja de la integración natural con otros sistemas de información que puedan soportar los procesos de otras áreas.

Algunos fabricantes de software específico de contabilidad:

Software	Fabricante
Contaplus	http://www.grupossp.com
CCS Finanzas	http://www.ccs.es
Nomiconta	http://www.nomiconta.com
Logic Win	http://www.logiccontrol.es
Visual Conta	http://www.goldensoft.com
Diamante	http://www.dimoni.es
Conta Win	http://www.islasoft.com
OfiPro 2000	http://www.softnix.es

La contabilidad como sistema de información

■ La contabilidad

- Registra toda la actividad de la empresa que es susceptible de expresarse en términos económicos (**hechos económicos**)
- **Procesa los datos** que recoge sobre los hechos económicos acaecidos para producir información sobre el **estado** y la **evolución** de la empresa:
 - Entorno: **Contabilidad Financiera** (Plan General Contable), estandarizada, regulada, de obligado cumplimiento, verificada (Auditorías externas) -> comparable y comprensible por cualquiera
 - Gestores: **Contabilidad de Gestión**, a medida de cada empresa (y de cada gestor), adaptable a necesidades nuevas, con criterios propios, de ámbito parcial (ámbitos de responsabilidad), -> no directamente comparable y comprensible por sus usuarios
- La contabilidad registra la **historia** de la empresa (control) y se utiliza también para prever el **futuro** (decisiones)

Contabilidad Financiera

■ El Plan General de Contabilidad (Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre)



- Establece un marco técnico para la normalización contable, cuya finalidad fundamental es conseguir que la información económico-financiera de las empresas sea **transparente, fiable y comparable**
- Es de **obligado** cumplimiento a las empresas de cualquier tipo

■ Elementos de la contabilidad

- **Cuentas** (agrupadas en grupos y subgrupos): representan el valor de distintos conceptos, clasificados según su naturaleza
 - Pueden representar patrimonio (bienes, derechos y obligaciones), o bien ingresos y gasto
 - El saldo representa el valor del concepto en un momento dado
- **Asientos**: representan los hechos contables y cómo afectan al saldo de las cuentas, cambian el saldo de las cuentas
- **Libro diario**: registro histórico de los hechos contables, mediante asientos
- **Libro mayor**: libro que registra los saldos de las cuentas tras aplicar los movimientos que las mismas ha sufrido

Contabilidad Financiera: cuadro de cuentas

Cuentas que representan el patrimonio (Balance)



■ GRUPO 1 Financiación Básica

- Comprende los recursos propios y la financiación ajena a largo plazo de la empresa destinados, en general, a financiar el activo permanente y a cubrir un margen razonable del circulante: Incluye también los ingresos a distribuir en varios ejercicios, acciones propias y otras situaciones transitorias de la financiación básica.

■ GRUPO 2 Inmovilizado

- Comprende los elementos del patrimonio destinados a servir de forma duradera en la actividad de la empresa. También se incluyen los "gastos a distribuir en varios ejercicios"

■ GRUPO 3 Existencias

- Mercaderías, materias primas, otros aprovisionamientos, productos en curso, productos semiterminados, productos terminados y subproductos, residuos y materiales recuperados

Empresa y Entorno Económico

FIN 10

10. Capital
11. Reservas
12. Resultados pendientes de aplicación
13. Subvenciones, donaciones y ajustes por cambios de valor
14. Provisiones
15. Deudas a largo plazo con características especiales
16. Deudas a largo plazo con partes vinculadas
17. Deudas a largo plazo por préstamos recibidos y otros conceptos
18. Pasivos por fianzas y garantías a largo plazo
19. Situaciones transitorias de financiación
20. Inmovilizaciones intangibles
21. Inmovilizaciones materiales
22. Inversiones inmobiliarias
23. Inmovilizaciones materiales en curso
24. Inversiones financieras en partes vinculadas
25. Otras inversiones financieras a largo plazo
26. Fianzas y depósitos constituidos a largo plazo
28. Amortización acumulada del inmovilizado
29. Deterioro de valor del inmovilizado
30. Comerciales
31. Materias primas
32. Otros aprovisionamientos
33. Productos en curso
34. Productos semiterminados
35. Productos terminados
36. Subproductos, residuos y materiales recuperados
39. Deterioro de valor de las existencias

Contabilidad Financiera: cuadro de cuentas

Cuentas que representan el patrimonio (Balance)

■ GRUPO 4 Acreedores y Deudores por operaciones de comerciales

- Cuentas personales y efectos comerciales activos y pasivos que tienen su origen en el tráfico de la empresa, así como las cuentas con las Administraciones Públicas, incluso las que correspondan a saldos con vencimiento superior a un año

■ GRUPO 5 Cuentas Financieras

- Deudas y créditos por operaciones ajenas al tráfico con vencimiento no superior a un año y medios líquidos disponibles

Empresa y Entorno Económico

FIN 11

- 40. Proveedores
- 41. Acreedores varios
- 43. Clientes
- 44. Deudores varios
- 46. Personal
- 47. Administraciones públicas
- 48. Ajustes por periodificación
- 49. Deterioro de valor de créditos comerciales y provisiones a corto plazo
- 50. Empréstitos, deudas con características especiales y otras emisiones análogas a corto plazo
- 51. Deudas a corto plazo con partes vinculadas
- 52. Deudas a corto plazo por préstamos recibidos y otros conceptos
- 53. Inversiones financieras a corto plazo en partes vinculadas
- 54. Otras inversiones financieras temporales
- 55. Otras cuentas no bancarias
- 56. Fianzas y depósitos recibidos y constituidos a corto plazo, y ajustes por periodificación
- 57. Tesorería
- 58. Activos no corrientes mantenidos para la venta y pasivos asociados
- 59. Deterioro del valor de instrumentos financieros

Contabilidad Financiera: cuadro de cuentas

Cuentas que configuran la Cuenta de Resultados

■ GRUPO 6 Compras y gastos

- Aprovisionamientos de mercaderías y demás adquiridos por la empresa para revenderlos, bien sea sin alterar su forma y sustancia, o previo sometimiento a procesos industriales. Comprende también todos los gastos del ejercicio, incluidas las adquisiciones de servicios y de materiales consumibles, la variación de existencias adquiridas y las pérdidas extraordinarias del ejercicio.
- En general todas las cuentas del grupo se abonarán, al cierre del ejercicio, con cargo a la cuenta 129 (Pérdidas y ganancias)

■ GRUPO 7 Ventas e ingresos

- Enajenación de bienes y prestación de servicios que son objeto del tráfico de la empresa; también otros ingresos, variación de existencias y beneficios extraordinarios del ejercicio.
- En general todas las cuentas del grupo 7 se cargan el cierre de ejercicio, con abono a la cuenta 129 (Pérdidas y ganancias)

Empresa y Entorno Económico

FIN 12

- 60. Compras
- 61. Variación de existencias
- 62. Servicios exteriores
- 63. Tributos
- 64. Gastos de personal
- 65. Otros gastos de gestión
- 66. Gastos financieros
- 67. Pérdidas procedentes de activos no corrientes y gastos excepcionales
- 68. Dotaciones para amortizaciones
- 69. Pérdidas por deterioro y otras dotaciones
- 70. Ventas de mercaderías, de producción propia, de servicios, etc
- 71. Variación de existencias
- 73. Trabajos realizados para la empresa
- 74. Subvenciones, donaciones y legados
- 75. Otros ingresos de gestión
- 76. Ingresos financieros
- 77. Beneficios procedentes de activos no corrientes e ingresos excepcionales
- 79. Excesos y aplicaciones de provisiones y de pérdidas por deterioro

Contabilidad Financiera: cuadro de cuentas

■ GRUPO 8 Gastos imputados al patrimonio neto

- 80. Gastos financieros por valoración de activos y pasivos
- 81. Gastos en operaciones de cobertura
- 82. Gastos por diferencias de conversión
- 83. Impuesto sobre beneficios
- 84. Transferencias de subvenciones, donaciones y legados
- 85. Gastos por pérdidas actuariales y ajustes en los activos por retribuciones a largo plazo de prestación definida
- 89. Deterioro de activos financieros

■ GRUPO 9 Ingresos imputados al patrimonio neto

- 90. Ingresos financieros por valoración de activos y pasivos
- 91. Ingresos en operaciones de cobertura
- 92. Ingresos por diferencias de conversión
- 94. Ingresos por subvenciones, donaciones y legados
- 95. Ingresos por ganancias actuariales y ajustes en los activos por retribuciones a largo plazo de prestación definida
- 99. Reversión del deterioro de activos financieros

Contabilidad Financiera: Asientos

■ Ejemplo de asiento contable de una venta a crédito contado por valor de 1.000 € + IVA (16%)

- Se contabiliza la venta en la cuenta del cliente
 - Se cargan 1.160 € en Clientes (430xxx)
 - Se abonan 1.000 € en Ventas de mercaderías (cuenta 700)
 - Se abonan 160 € en Hacienda Pública, IVA repercutido (477)
- Se contabiliza el cobro
 - Cargo de 1.160 € en Caja (cuenta 570)
 - Abono de 1.160 € en Clientes (430xxx)
- Los dos pasos no son necesarios pero permiten registrar qué cliente realizó la compra

Debe	Cantidad	Concepto	Cantidad	Haber
430xxx	1.160	Venta al contado, N° de factura		
		Venta al contado, N° de factura	1.000	700
		Venta al contado, N° de factura	116	477
570	1.160	Venta al contado, N° de factura	1.160	430xxx

■ Libro diario


- Es el libro donde se registran por orden cronológico los hechos contables mediante los asientos correspondientes
- El libro diario permite recorrer la historia de las actividades de la empresa que tienen un efecto económico
- En un sistema software estará representado por una tabla cuyos campos corresponden a los datos de cada asiento, el código del asiento, la fecha, comentarios adicionales

■ Libro mayor

- Registra, para cada cuenta los cargos y abonos que ha sufrido y su saldo final para el ejercicio
- Se elabora pues cuando se cierra el ejercicio traspasando todos los asientos del libro diario a la ficha de cada cuenta en el libro mayor

Contabilidad Financiera: Cuentas anuales

■ **Estados financieros que se elaboran al final del ejercicio**

- **Balance:** refleja el estado del patrimonio de la empresa a final del ejercicio.
- **Cuenta de Pérdidas y Ganancias:** informa acerca de todos los ingresos y gastos que van a formar parte del resultado, beneficio o pérdida, durante el ejercicio.
- **Estado de Cambios en el patrimonio Neto (ECPN):** Muestra todos los movimientos de la empresa con sus socios o propietarios cuando actúan como tales, informa acerca de aquellos ingresos y gastos que se han generado a lo largo del ejercicio, que a pesar de no formar parte del resultado, sí suponen un aumento o disminución del patrimonio de la empresa. 
- **Estado de Flujos de Efectivo (EFE):** informa sobre el origen y utilización del efectivo y otros activos líquidos equivalentes (entradas y salidas), clasificando los movimientos por actividades (explotación, inversión y financiación). Indica la variación neta del efectivo y equivalentes en el ejercicio

Contabilidad Financiera: Cuentas anuales

■ Memoria anual

- Acompaña al resto de documentos ampliando y detallando el contenido de los mismos y aportando información adicional sobre la gestión de la empresa durante el ejercicio.
- Las Sociedades están obligadas someterla a **aprobación de la Junta General de Accionistas**
- Apartados:
 - Actividad de la empresa
 - Bases de presentación de las cuentas anuales
 - Aplicación de resultados
 - Normas de registro y valoración
 - Inmovilizado material, intangible e inversiones inmobiliarias
 - Activos financieros
 - Pasivos financieros
 - Fondos propios
 - Situación fiscal
 - Ingresos y gastos
 - Subvenciones, donaciones y legados
 - Operaciones con partes vinculadas
 - Otra información



Ver por ejemplo la memoria de Telefónica

<http://www.telefonica.es/memoria/memoria2002/informe2002/espanol/index.html>

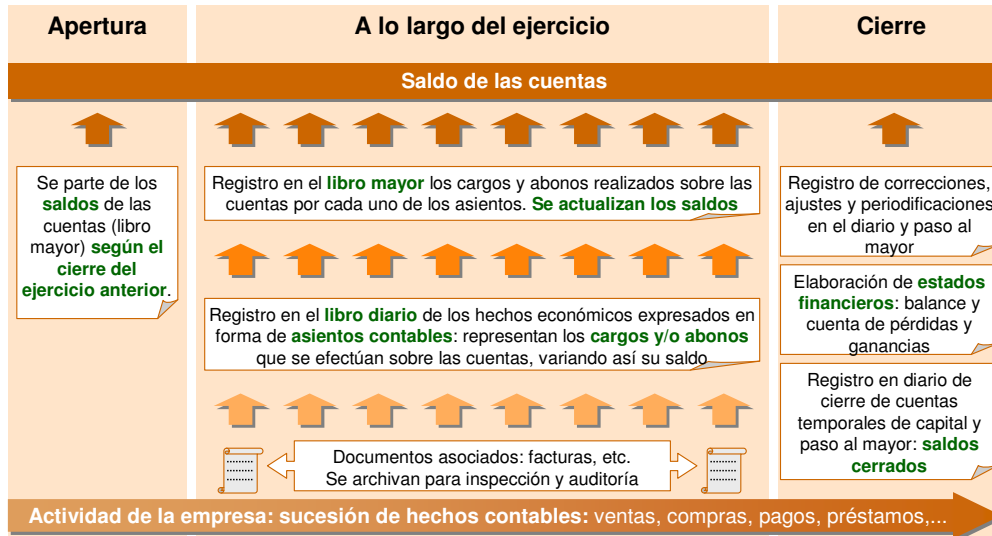
O de cualquier otra empresa grande que normalmente las publican en Internet. La Ley de Transparencia también conocida como *Ley Aldama*, obliga a las empresas que cotizan en Bolsa a disponer de un portal web donde se incorpore toda la información relevante sobre la estructura de la propiedad de la compañía y de su administración, además de soporte también para la publicación del informe anual de gobierno corporativo, entre otras cuestiones:

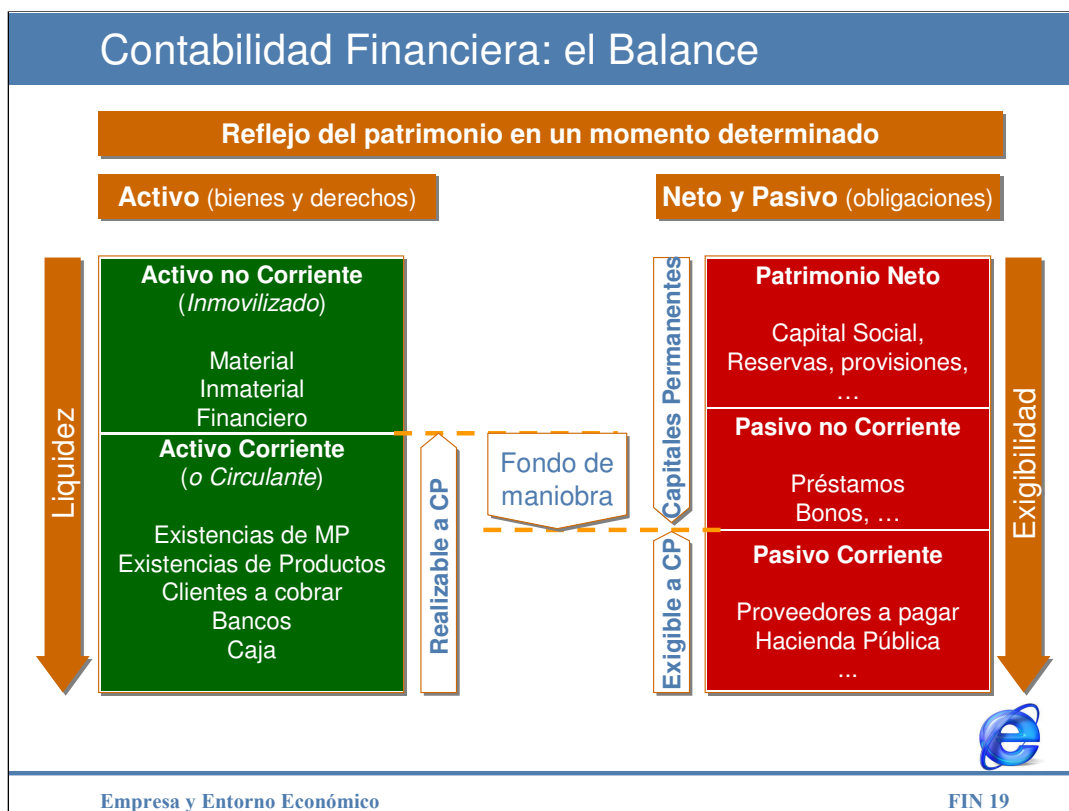
- Estatutos Sociales.
- Reglamento de la Junta General.
- Reglamento del consejo de administración y los de sus diferentes comisiones.
- Principios de buen gobierno.
- Informes anuales de buen gobierno corporativo.
- Documentos relativos a las juntas ordinarias y extraordinarias.
- Actas de las juntas generales.

Contabilidad Financiera: el Ciclo Contable

L

■ El ciclo contable: proceso de duración anual





<http://www.udg.es/fcee/professors/jmolins/Normativa/PlanGene/balabsin.html>

En definitiva, el balance es un informe de la situación financiera de la compañía en una determinada fecha. De él se deduce cuánto vale la empresa, por la diferencia entre lo que ésta posee (activo) y lo que debe (recursos ajenos), además de darnos una idea de su liquidez y la solvencia que posee, tanto a corto como a largo plazo. Así pues, viene a ser como una *fotografía* de la empresa.

El balance refleja el estado patrimonial de una empresa en un momento dado. Por tanto detalla:

-La estructura económica de la empresa **ACTIVO**:

- Derechos: valor de las obligaciones que terceros han contraído con la empresa y que en el futuro se materializarán. Por ejemplo, las cantidades vendidas ya a clientes con pago aplazado que están a la fecha pendientes de cobro
- Bienes: aquellos elementos de titularidad de la empresa que tienen valor económico

-La estructura financiera de la empresa **NETO y PASIVO**:

- NETO (Financiación propia)**: que incluye el capital aportado por los socios, así como las reservas que la compañía haya ido acumulando por diferentes motivos en base a dividendos no repartidos en períodos anteriores. No hay una fecha de devolución ni una obligación jurídica de retribuirlos (aunque sí una necesidad financiera para que la cotización de las acciones no caiga y la empresa pueda acudir a ampliaciones de capital como fuente de financiación)
- PASIVO Financiación ajena**: aportada por terceros como por ejemplo bancos y otras entidades financieras en forma de préstamos, y otras fórmulas de financiación. También la aportada por personas físicas (que prestan dinero a la empresa comprando emisiones de deuda de la empresa) y otras empresas como los proveedores a los que la empresa ha comprado recursos a crédito y están pendientes de cobro. Igualmente otros como los impuestos pendientes de satisfacer a Hacienda o las contribuciones a la Seguridad Social,... Existe un plazo de devolución estipulado obligatorio y la obligación jurídica de retribuirlos (en forma de intereses por ejemplo) tal como se haya pactado con los prestamistas.

El **Activo corriente** también se denomina **circulante** y lo componen todos aquellos elementos del patrimonio que o bien son líquidos (dinero en la caja y bancos y similares) o bien tienen la posibilidad de convertirse en líquido a corto plazo, como por ejemplo las materias primas que tras transformarse en productos acabados y una vez vendidos y cobrados vuelve a transformarse en líquido. La actividad de la empresa en gran medida consiste en **hacer "circular" dichos activo** para obtener la plusvalía o los márgenes asociados al incremento de valor que aportan sus procesos de transformación, valor añadido que los clientes están dispuestos a pagar. Así, una compañía vende unos bienes y servicios por un precio superior al coste de los recursos utilizados en su elaboración, consiguiendo así en cada ciclo de aprovisionamiento-transformación-venta la generación de un **margen** que incrementa el patrimonio de la empresa por encima de sus obligaciones. Esta es pues la fuente primaria del **beneficio**.

Contabilidad Financiera: la Cuenta de Resultados

Cuenta de Pérdidas y Ganancias
+ Ingresos de explotación (actividad)
- Gastos de explotación (actividad)
Resultado de Explotación (1)
+ Ingresos financieros
- Gastos financieros
Resultado Financiero (2)
Resultado de las actividad ordinarias (3=1+2)
+ Ingresos extraordinarios
- Gastos extraordinarios
Resultado Extraordinario (4)
Resultado antes de Impuestos (5=3+4)
- Impuesto de Sociedades
Beneficio neto

CUENTA DE RESULTADOS:

Cuadro de la cuenta de resultados abreviada (también se pueden ver cuentas de resultados con indicación de las cuentas que intervienen en cada apartado, etc.)

<http://www.udg.es/fcee/professors/jmolins/Normativa/PlanGene/PiGabsin.htm>

La **Cuenta de resultados** es el informe del excedente global que la empresa ha generado durante el ejercicio y se presenta de forma escalonada para informar de cómo se ha obtenido ese resultado mediante:

-Las operaciones ordinarias que generan un excedente fruto del valor añadido que la empresa aporta transformando recursos en producto y bienes que vende en el mercado

-Las operaciones de financiación que pueden genera tanto ingresos financieros (gestionando adecuadamente los excesos de tesorería) como gastos financieros consecuencia de la retribución de los capitales ajenos que terceros prestan a la empresa. Por ejemplo, las grandes superficies (tipo Carrefour) consiguen condiciones comerciales muy ventajosas de sus proveedores, pueden llegar a pagar los productos cuatro o cinco meses después de comprarlos; mientras que pueden tardar menos de un mes en venderlos a sus clientes obteniendo así grandes cantidades de líquido que, bien gestionados (y son especialistas en ello) les permiten obtener ingresos financieros muy elevados.

-Operaciones extraordinarias, esporádicas, que no corresponde a la actividad normal de la empresa. Como por ejemplo, plusvalías que pueda obtener la empresa en la venta de un edificio de oficinas que era de su propiedad.

Contabilidad de Gestión o Analítica

■ ¿Porqué otra contabilidad?

- La contabilidad financiera (CF) es útil para **agentes externos** o para tomar **decisiones sobre la relación con el entorno**. Pero no es útil para tomar **decisiones internas**
- La CF tiene un **ámbito global** (empresa) y una **periodicidad anual**, las necesidades internas pueden tener **ámbitos parciales** muy diversos, así como períodos de interés también
- La CF se refiere al pasado, pero no nos aporta demasiada información sobre el **futuro**
- CF clasifica la información por su **naturaleza**, pero no la relaciona con la **actividad** o con el **output**.

■ Por tanto

- Existe la necesidad de otra contabilidad orientada a cubrir otras necesidades, en este caso internas
- Elaborada con otros criterios que dependen de cada empresa y que persiguen **satisfacer sus necesidades de información** para la gestión
- Así pues la Contabilidad de Gestión no está regulada por ley, aunque existen recomendaciones. No está estandarizada
- Existen **diversos métodos y enfoques** y, además, su aplicación será **única para cada empresa y cambiante** con el tiempo

Empresa y Entorno Económico

FIN 21

Links sobre contabilidad de gestión:

<http://www.ecofin.ull.es/users/jggomez/B%20Academico/Costes/Informa/2004/SIC.htm>

<http://www.ecofin.ull.es/users/jggomez/>

[http://www.observatorio-](http://www.observatorio-iberoamericano.org/paises/Spain/Art%C3%ADculos%20diversos%20sobre%20Contabilidad%20de%20Gesti%C3%B3n/INDICE.htm)

[iberoamericano.org/paises/Spain/Art%C3%ADculos%20diversos%20sobre%20Contabilidad%20de%20Gesti%C3%B3n/INDICE.htm](http://www.observatorio-iberoamericano.org/paises/Spain/Art%C3%ADculos%20diversos%20sobre%20Contabilidad%20de%20Gesti%C3%B3n/INDICE.htm)

La **Contabilidad de Costes** es una disciplina que abarca un conjunto de técnicas y métodos en relativamente reciente constante evolución, debido a la importancia creciente que se le ha ido atribuyendo como instrumento clave en la mejora de la gestión y no sólo como soporte a la contabilidad financiera en el aspecto de valoración de existencias. Por tanto, en las últimas décadas la creciente preocupación de las empresas por dotarse de **instrumentos de información** necesaria para **orientar la gestión** hacia el incremento de la eficiencia, la mejora de la competitividad y la generación de mayores márgenes y beneficios, ha dado como resultado un dinámico desarrollo de las técnicas, métodos y enfoques propios de la contabilidad de gestión. Así, si por una parte, el desarrollo acaecido es bueno en tanto en cuanto permite a las empresas dotarse de mejores instrumentos de gestión, por otra, ha generado un panorama diversificado en cuanto las formas de utilización y aplicación de la contabilidad de gestión en el mundo empresarial.

El enfoque tradicional en cuanto a la contabilidad de costes se hereda de la preocupación por conocer el coste de los productos mediante la agregación de los recursos consumidos en su elaboración. Dicho enfoque heredado de la empresa industrial tradicional empieza a perder eficiencia principalmente por:

-El incremento de los costes de recursos no directamente relacionados con el producto fruto de la creciente aplicación de tecnología a la producción. Al sustituir mano de obra directa por equipos técnicos cada vez más sofisticados y caros, los costes indirectos empiezan a representar una proporción mayor y su atribución a las unidades de producto empieza a ser cuestionada.

-La evolución sectorial de la estructura económica hacia una economía de servicios, por encima del 60% de la actividad económica, obliga también a revisar las prácticas de contabilidad analítica nacidas bajo el paraguas de una economía principalmente industrial.

(Continúa en la página siguiente...)

Contabilidad de Gestión o Analítica

- **¿Para qué otra contabilidad? Para cubrir las necesidades de la gestión en materia de:**
 - **Toma de decisiones:** información sobre el futuro que permita observar la relación entre efectos y causas (evaluar consecuencias)
 - **Control de gestión y presupuestario:** información a medida que permita evaluar el grado de cumplimiento de sus objetivos económicos, así como para poder realizar el seguimiento de la ejecución de los presupuestos (expresión económica de los recursos que se ha previsto utilizar durante un determinado período en una determinada actividad, unidad organizativa o proyecto)
 - **Planificación:** resulta vital tener información sobre el futuro
 - **Análisis eficiencia:** información sobre el coste de los recursos que se consumen para realizar una actividad, o un producto
 - **Valoración de existencias:** información para conocer el valor de los recursos invertidos en los productos acabados o en curso
- **Para ello, la contabilidad de Gestión produce información**
 - Sobre los **costes** de los productos, actividades, departamentos
 - Con una perspectiva **histórica** pero también **futura** (estándar)
 - Poniendo de relieve la **relación** entre el coste y otras variables no económicas como el **volumen de actividad**

Empresa y Entorno Económico

FIN 22

(... De la página anterior)

Estos y otros factores están detrás del nacimiento y desarrollo de las metodologías ABC (Activity Based Costing) o Cálculo de costes basado en actividades cuya filosofía principal consiste en calcular el coste de los procesos, antes que el de los productos:

- Son las actividades o los procesos los que consumen los recursos
- Los productos consumen actividades

En cuanto a la aplicación, algunas empresas (20%) utilizan el método de partida doble que supone una doble contabilización de los hechos contables (para la contabilidad financiera y para la de costes) otras empresas (49%) integran ambas contabilidades, mientras que finalmente algunas (44%) utilizan el grupo 9 de cuentas del PGC. (Según un estudio realizado por profesores de la Univ. de Valencia en 1995)

■ Sistemas y modelos de cálculo de costes

Sistemas	Orgánicos Relacionan costes con productos mediante procesos o secciones	Inorgánicos Relacionan los costes directamente con los productos	En función de la estructura de la empresa
	Históricos Calculan el coste a posteriori, informa sobre cuáles fueron los costees	Estándar Calcula una estimación de lo que será el coste en el futuro	En función del ámbito temporal
	Productos La unidad de acumulación del coste es el producto	ABC El centro de acumulación del coste es la actividad	En función del portador sobre el que se acumula el coste
	Órdenes o pedidos Producción bajo pedido diferenciada. Se acumula sobre el pedido siguiendo el proceso de fabricación	Procesos, secciones Producción continua no diferenciada. Calcula el coste por proceso o sección	
Modelos	Coste Directo Relacionan costes con productos mediante procesos o secciones	Coste Completo Relacionan costes con productos mediante procesos o secciones	

Contabilidad de Gestión o Analítica



Empresa y Entorno Económico

FIN 24

El sistema de costes es un **sistema de información** que recopila datos de la actividad de la empresa, los estructura y los procesa para producción información de costes destinada a dar soporte a dos funciones básicas de gestión:

- Control de la gestión:** Los gestores responsables de cada unidad o área de la empresa realizan, con la periodicidad que se requiera, los planes de la actividad bajo su responsabilidad tendentes a cumplir con unos objetivos de gestión, que han de contribuir a conseguir los objetivos generales de la empresa y, por tanto, deben estar alineados con los planes generales y la estrategia de la empresa. La actividad de la empresa ha de ser permanentemente supervisada por dichos gestores con la finalidad de asegurar que se cumplen los **objetivos** y los **planes** que se habían fijado. El control de gestión está destinado a controlar la marcha real de la actividad de la empresa mediante la información que se recopila de la misma y a contrastar esa realidad con los objetivos e hitos planificados. Los costes históricos que produce el sistema de costes están orientados a este fin. Son informaciones sobre la realidad pasada y actual de la empresa y, contrastados sus valores con los objetivos previstos, permiten detectar las **desviaciones** y el **grado de cumplimiento**. Los gestores podrán así tomar **medidas correctivas a tiempo**. En consecuencia el sistema de costes deberá diseñarse teniendo en cuenta las necesidades de información para el control de cada gestor y la frecuencia con la que se ha de actualizar dicha información en cada caso para ser efectiva y permitir detectar las desviaciones a tiempo de intervenir.

- Planificación y toma de decisiones:** Los gestores, además de controlar la gestión de su área de responsabilidad, deben planificar a corto, medio y largo plazo dichas actividades y se ven obligados a tomar decisiones continuamente. Ambas actividades están estrechamente ligadas (planificar no es otra cosa que tomar decisiones sobre las acciones a emprender en el futuro). También se toman decisiones no relacionadas directamente con la planificación, pero en todo caso, se trata de elegir las acciones a emprender en un futuro. Para poder planificar y tomar decisiones es, por tanto, imprescindible contar con información sobre el futuro que permita evaluar la bondad de los planes y opciones de decisión alternativos.

El sistema de costes produce una parte muy importante de la información necesaria para llevar a cabo esas dos funciones de gestión. Se trata de la información sobre costes:

- Costes históricos:** proporcionan información sobre el pasado de la actividad empresarial y sirven al **control de gestión**. El sistema de costes recoge continuamente datos de los procesos y actividades que se desarrollan. Luego se almacenan dichos datos, se estructura y se procesan para producir información significativa. El sistema produce como resultado los diferentes costes atribuibles a las unidades de asignación que se designen y se deseen controlar: productos, líneas de productos, unidades organizativas (departamentos, secciones, talleres, etc.), proyectos, procesos, etc. (continúa en la página siguiente...)

Contabilidad de Gestión o Analítica

■ Principales clasificaciones de costes

- **Naturaleza:** según la naturaleza del recurso consumido
 - Es la clasificación utilizada por la contabilidad financiera
- **Variabilidad:** según su relación con el volumen de actividad, variables y fijos
 - Para la toma de decisiones ponen de manifiesto la relación causa-efecto entre decisiones y monto del coste
- **Relación con el objeto:** directos e indirectos
 - También útil para la toma de decisiones por los mismos motivos porque explican la relación entre las decisiones sobre un objeto y los costes
- **Ámbito temporal:** según al período temporal para el que se calculan
 - **Históricos**, útiles para el control de gestión y presupuestario
 - **Estándar**, útiles para la toma de decisiones ya que versan sobre el futuro

■ Otras clasificaciones

- Costes de producción y no operativos
- Costes del producto y costes del período
- Costes por unidades organizativas
- Costes relevantes y no relevantes
-

Empresa y Entorno Económico

FIN 25

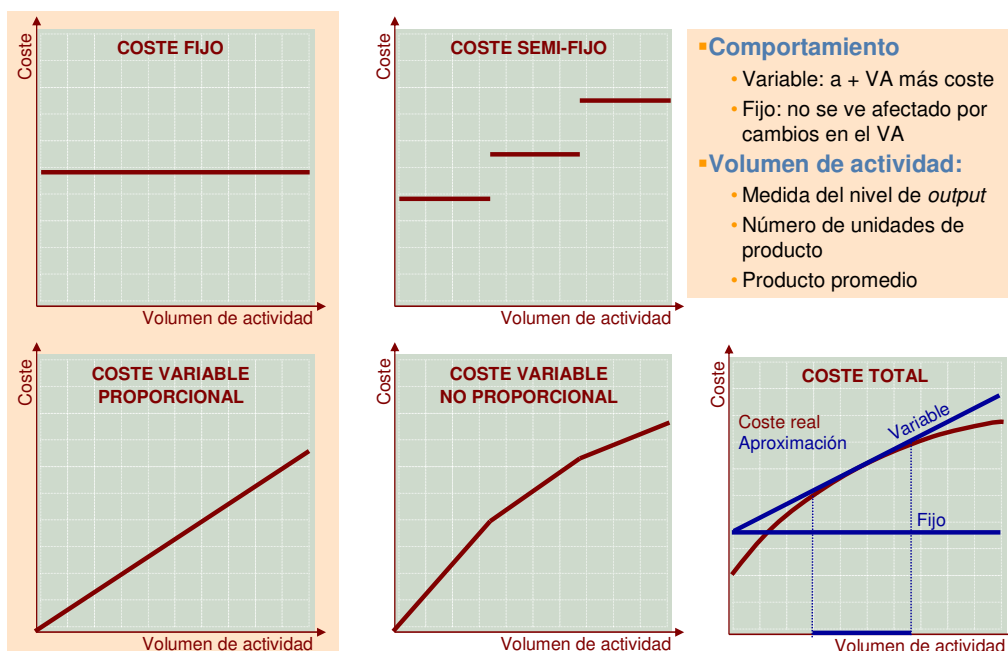
•Para ello debe recoger y asignar a cada una de esas unidades de asignación sus **costes directos**, así como una parte de los **costes indirectos** de la empresa. El reparto o **imputación** de los costes indirectos a las unidades de asignación se realizan por procedimientos de cálculo que obedecen a diferentes metodologías (centros de coste, ABC Activity Based Costing), pero que en cualquier caso deben:

- dar lugar a un reparto o imputación “**justo**”, que atribuya a cada unidad de asignación la parte del coste indirecto de la que sea razonablemente responsable
- basarse en relaciones “**causa-efecto**” en la medida que sea posible, pero limitando el coste de aplicación del sistema de cálculo a límites razonables
- obedecer a las necesidades de control de la estructura organizativa vigente
- Ser fruto de *acuerdo* entre los responsables de las distintas áreas a ser controladas, esto define la **dimensión política** del diseño del sistema de costes

•**Costes estándar:** proporcionan una **estimación** de los valores que tomarán los distintos costes en el futuro y sirven para la **planificación** y la **toma de decisiones**. Para producir estos costes el sistema se basa en las series históricas pasadas de los costes y utiliza diferentes **técnicas de previsión**. Ahora bien, a menudo proyectar el pasado no produce estimaciones suficientemente válidas sobre el futuro, las técnicas de **extrapolación** por sí solas no sirven. Es necesario incorporar en el proceso el conocimiento que los gestores puedan llegar a tener sobre el futuro y que no se desprende sólo de la observación del pasado. Ejemplos de esto serían: incorporar los resultados de la negociación salarial con el comité de empresa por lo que se refiere a los costes de mano de obra, o los resultados de los acuerdos llegados con proveedores para afectar a las estimaciones sobre el coste de la materia prima, o las previsiones del entorno financiero de la empresa para estimar los costes de financiación, etc. Dichos factores y otros muchos escapan a menudo del control exclusivo de los gestores, pero los gestores deberán hacerlo lo posible para estimar su evolución, dentro de límites razonables.

Cada empresa, cada unidad dentro de la empresa y cada sector de actividad requerirán diferentes tipos de información con distintas frecuencias de actualización y niveles de detalle. El diseño del sistema de costes está pues íntimamente ligado a las necesidades de gestión que genera la estructura organizativa de la empresa y a las actividades y procesos que se desarrollan. En consecuencia, de la misma forma que la estructura organizativa de la empresa: la distribución de responsabilidades, los procesos, la definición de puestos de trabajo, las técnicas de producción, etc. cambian para adaptarse al entorno, el sistema de costes deberá igualmente, **adaptarse y rediseñarse** para cubrir las necesidades de información que una nueva estructura genera.

Contabilidad de Gestión o Analítica



Empresa y Entorno Económico

FIN 26

Para la empresa es importante clasificar los costes según cómo se comportan en relación a aumentos o disminuciones de las ventas. De esta forma pueden prever en qué cuantía variarán sus costes ante decisiones que supongan:

- aumentos o disminuciones de las ventas de algún producto
- aceptación de pedidos especiales a precios especiales
- outsourcing en la producción de algunos materiales o piezas, es decir, comprarlas a otras empresas o producirlas por ella misma

Esta clasificación también permite estimar el margen neto de ventas adicionales:

- Las ventas adicionales incrementan los costes variables (materia prima, mano de obra directa, etc.)
- Las ventas adicionales no alteran los costes fijos (por eso son fijos)
- Las ventas adicionales incrementan los ingresos
- Por tanto, las ventas adicionales incrementan el beneficio en el precio cobrado menos los costes variables de los productos vendidos

Normalmente se estima que los costes variables son linealmente variables, por lo que también se les llama **proporcionales**. Por ejemplo, si el coste de la materia prima para producir una unidad de producto es 10€, producir 3 unidades generará un coste de 30€. Sin embargo para algunos tipos de costes variables la relación puede no ser exactamente lineal, como sería el caso de la materia prima si el proveedor ofrece descuentos a partir de determinados volúmenes de compra, en cuyo caso, el coste de la materia prima se incrementará al incrementar las ventas; pero no de forma lineal porque como se comprará más materia prima la empresa podrá acceder a mejores precios con motivo de los descuentos que ofrece el proveedor.

Por lo que se refiere a los costes fijos, en realidad, casi ningún coste es completamente fijo para cualquier volumen de actividad. Si hablamos del alquiler de las oficinas, el alquiler no cambiará aunque incrementemos las ventas. Ahora bien, si las ventas siguen creciendo realmente mucho, llegará un momento en que habrá que alquilar unas oficinas más grandes y caras para que pueda trabajar en ellas más personal.

De todas formas, a los efectos del tipo de decisiones para las que se suele usar la clasificación de costes en variables y fijos, las variaciones de ventas (volumen de actividad) son lo suficientemente pequeñas como para pensar que los costes fijos son realmente fijos. Es decir, que no es necesario cambiar de oficinas o comprar más máquinas, y si ese fuera el caso, entonces estaríamos hablando de decisiones de cambio de la infraestructura de la empresa que se tomarían de otra forma. (continúa en la página siguiente...)

Contabilidad de Gestión o Analítica

■ Coste directo

- Costes **claramente identificados** con el objeto de interés (producto, departamento, etc.)
- Materia prima, mano de obra directa, amortización de equipos exclusivamente usados por el producto,...

■ Coste indirecto

- El resto de costes cuya relación con el objeto es indirecta
- Amortización de equipos compartidos, salarios de personal indirecto, gastos de seguridad, de administración, ...

■ Necesidad de atribución

- Los costes indirectos han de ser **repartidos** mediante alguna técnica para asignarlos a los productos
- Las técnicas deben basarse en **relaciones causa-efecto** de forma que atribuyan al producto la parte de la que es **razonablemente responsable**
- Sistemas de coste en función del portador

Empresa y Entorno Económico

FIN 27

Los costes fijos de una empresa, en gran medida, vienen originados por la estructura fija de la empresa y por el personal indirecto de gestión y dirección. A menudo se confunden pues, en el lenguaje empresarial coloquial, los términos **costes de estructura** y costes fijos, aunque siendo puristas no son lo mismo. Por ejemplo, el coste del director general sería un coste de estructura, pero podría tener una componente variable si su sueldo tiene una parte variable vinculada a objetivos de ventas.

Costes directos e indirectos

El coste de un producto (o de un departamento o de un pedido o de un proyecto o ...) será el resultado de sumar sus costes directos más la parte que el sistema de costes le atribuya de los costes indirectos de la empresa. Si todos los costes de una empresa fueran directos (de los productos) los sistemas de costes tendrían poca dificultad en calcular los costes de los productos y no tendrían mucho sentido. La dificultad la imponen los costes indirectos para los que es necesario diseñar el **sistema de reparto** a utilizar.

Como se ha visto, existen varias alternativas en cuanto al método a emplear para repartir los costes indirectos, en función del portador que se utilice. Pero incluso dentro para un mismo método, las alternativas concretas de implementación son infinitas pues dependen de decisiones que cómo repartir o en base a qué que tienen casi siempre una cierta componente subjetiva.

Imaginemos por ejemplo que 5 estudiantes compran un PC portátil para utilizar a media y empiezan a pensar como repartir el gasto. Uno propone instalar un programa que cuando alguien hace login empieza a contabilizar el tiempo hasta que hace logout o se apaga y luego repartir el gasto proporcionalmente al tiempo usado, parece muy justo, pero...

Mar, que va mal de pasta, propone en ese momento comprar un modelo con menos memoria, procesador más lento y bastante más barato. Pero Pere, que hace retoque fotográfico, no podría hacer nada con él porque necesita un modelo más potente. Mar, que además de ir mal de pasta es bastante lista, responde que OK, pero que entonces mejor instalar un programita que además de registrar el tiempo de uso registra el porcentaje de uso del procesador y que se utilicen ambos criterios para repartir el coste, porque ella sólo lo necesita para escribir en word y con un modelo sencillito va que chuta. A partir de aquí cualquiera puede imaginar lo que sigue en la conversación..., finalmente hay 5 propuestas diferentes, 5 programitas a instalar diferentes que utilizan 5 conjuntos de criterios diferentes: uno por cada uno de los potenciales socios.

Ahora bien, nadie se ha peleado por ver cómo repartir el coste de la electricidad que gasta el portátil, porque es un coste directo que cada estudiante paga por separado cuando se lo lleva a su casa y lo conecta a la red. (continúa en la página siguiente...)

Contabilidad de Gestión o Analítica

■ Método de coste completo (*Full-Costing*)

- Cálculo del coste que prevee la incorporación al producto de todos los costes en que la empresa incurre para su producción: **costes directos + parte de los indirectos**
- **Coste completo de fabricación**: sólo los costes de fabricación
- **Coste completo total**: incluye además costes de administración, comerciales y otros
- Útil para realizar presupuestos, políticas de precios

■ Método de coste variable (*Direct-Costing*)

- Agrega sólo los costes variables sobre el producto
 - En algunas empresas se simplifica considerando costes variables los de producción más los comerciales variables (comisiones e inversiones en promoción del producto)
- Los costes fijos son considerados sin atribuir al producto como **costes del período**
- Método útil para tomar **decisiones de producto** y para analizar las **contribuciones** de los diferentes productos y pedidos al beneficio

En una empresa pasa lo mismo, hay varios directivos responsables de diferentes áreas o líneas de productos o... que desean que la parte de coste indirecto que acabe repercutiendo sobre su área de responsabilidad sea lo más pequeña posible y por tanto proponen diferentes criterios de reparto. O cuando menos, están interesados en participar en el diseño del sistema de costes. El **controller**, que es el cargo de la empresa que se encarga de diseñar y mantener el sistema de costes, debe tener ciertas dosis de habilidad política, además de el apoyo del máximo nivel directivo.

■ Margen de contribución

- **Beneficio adicional** que obtiene la empresa por vender una unidad más de producto:

$$mc = \text{precio} - \text{coste variable unitario}$$

- Igualmente se puede definir el margen de contribución de un pedido o de un lote o de la producción de un determinado período o de todas la empresa

$$MC = \text{Ingresos} - \text{Costes Variables}$$

■ Expresa

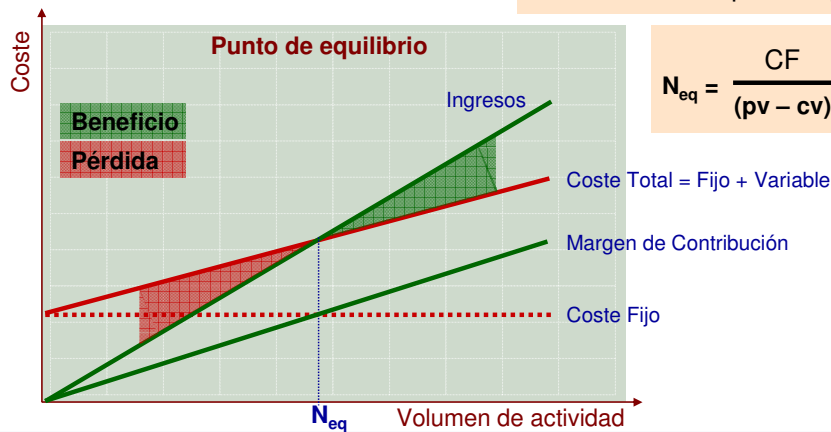
- Lo que queda **limpio** del ingreso después de cubrir los costes adicionales que tiene la empresa para producir el producto
- Y esa cantidad “**contribuye**” a **cubrir los costes fijos** y
- Una vez cubiertos, aporta **incremento neto de beneficio**

■ Punto de equilibrio

- Volumen de actividad que la empresa tiene que alcanzar para **empezar a ganar dinero**, es decir, los ingresos justo llegan a cubrir los gastos.

$$\begin{aligned}\text{Benf.} &= 0 = \text{Ingr} - \text{Cvar} - \text{CFijos} \\ 0 &= \text{pv} \cdot N_{\text{eq}} - \text{cv} \cdot N_{\text{eq}} - \text{CF}\end{aligned}$$

$$N_{\text{eq}} = \frac{\text{CF}}{(\text{pv} - \text{cv})} = \frac{\text{CF}}{\text{mc}}$$



Contabilidad de Gestión o Analítica

■ Punto de equilibrio: vender polos en la playa

COSTES FIJOS MENSUALES

Licencia	1.500,00 €
Impuestos varios	250,00 €
Otros (electricidad,etc)	450,00 €
Salarios netos	781,32 €
Salarios brutos	1.202,02 €
Costes Fijos Totales	3.402,02 €

Estudio de costes operativos:

Estudiar los costes fijos mensuales

Estudio de mercado:

Irse varios días a la playa y ponerse cerca de un chiringuito de polos, anotar la información de cuantos polos se venden de cada tipo

	Cornetto	Negríto	Magnum	Calippo	Promedio
Precio de venta del polo	1,80 €	1,60 €	1,20 €	0,70 €	1,19 €
Costes de compra del polo	0,50 €	0,40 €	0,35 €	0,20 €	0,33 €
Márgen de contribución	1,30 €	1,20 €	0,85 €	0,50 €	0,87 €
Mix de venta	26%	17%	11%	46%	
Punto de equilibrio (polos al mes)	1.021	668	432	1.808	3.931
Punto de equilibrio (polos a la semana)	238	155	100	421	917
Punto de equilibrio (polos al día)	34	22	14	60	131
Punto de equilibrio (polos a la hora) 8h/día	4	2	1	7	16

<http://www.el-mundo.es/sudínero/noticias/negocio/negoc-72.html>

¿Qué es la inversión?

En general consiste en adquirir ciertos bienes, sacrificando unos capitales financieros con la esperanza, más o menos lejana de obtener unos ingresos, unas rentas.

■ Elementos que intervienen:

- El *sujeto* que invierte
- El *objeto/s* en el que se invierte
- El coste de *renuncia* a una satisfacción presente
- Los ingresos futuros: *satisfacción futura*

■ Se trata de una decisión a largo plazo: años

- Inversión productiva o económica: a largo plazo, varios años
- Inversión financiera: puede ser a corto plazo, semanas

Quien invierte renuncia a utilizar en el presente unos recursos (normalmente capital) porque tiene la confianza de que utilizando esos recursos en la consecución de unos objetivos, durante un determinado plazo de tiempo, conseguirá unas rentas futuras que le compensarán con creces el sacrificio actual.

Evidentemente hay un elemento de riesgo, pues siempre cabe la posibilidad de la confianza depositada en la obtención de rentas futuras sea infundada o poco precisa.

Se va a tratar principalmente el concepto de inversión productiva, es decir, desde el punto de vista de la empresa. La empresa invierte en nuevos productos, mejorar procesos productivos, abrir mercados, etc. con la esperanza de que la operación de dichas actividades produzca unos márgenes que "compensen" el coste de los capitales invertidos. Surge el concepto de **Rentabilidad** como relación entre la renuncia actual (-) y las rentas futuras (+). Este tipo de inversiones se desarrollan en un plazo de varios años

Aunque propiamente también constituyen inversiones la aplicación de recursos financieros a la adquisición de recursos productivos pertenecientes al circulante de la empresa, estas tienen un plazo de realización corto, inferior a un año.

También se puede entender la inversión como un proceso no vinculado a la operación de una actividad productiva, sino como la operación de capitales en distintos mercados financieros mediante el uso de los diferentes productos financieros existentes: depósitos, bonos, pagarés, fondos de inversión, acciones, fondos de pensiones, opciones, futuros, etc.

En adelante, se va a estudiar el análisis de inversiones productivas (no financieras) en activos de carácter fijo, excluyendo así las inversiones en circulante.

¿Qué es la inversión?

■ Inversión como variable macroeconómica

- Variable agregada de la inversión que se realiza en un país
- Es fruto de las decisiones de miles o millones de agentes: empresas, organismos, instituciones y personas físicas
- Parámetros que influyen en las decisiones

■ Inversión pública

- Tiene por objetivo obtener beneficios sociales
- Dificultad de cuantificar dichos beneficios: decisiones políticas

■ Inversión empresarial (privada)

- Tiene por objetivo obtener rentabilidades
- Cuantificación de recursos a invertir
- Cuantificación de beneficios a obtener

La inversión como variables macroeconómica es el resultado de la agregación de las inversiones que realizan los agentes económicos, particulares, empresas, estado, etc. La teoría macroeconómica establece unas relaciones entre esta variable y otras variables, en particular, los tipos de interés influyen, a priori, negativamente en la inversión. Al analizar las inversiones desde el punto de vista privado (micro-empresa) se pondrá claramente de manifiesto el origen de dicha relación entre el volumen de inversión de un país y el coste del dinero, como resultado de la influencia de éste último en el sentido de las decisiones de los agentes privados.

Todo tipo de inversión se ve sujeto a un análisis de rentabilidad que contrapone los beneficios a obtener en el futuro con los sacrificios actuales a realizar. Si bien esto es válido para cualquier tipo de inversión, en el caso de las inversiones públicas el análisis se encuentra con la dificultad de evaluar o cuantificar los beneficios futuros a obtener de una manera objetiva: qué vale invertir en la mejora de la asistencia sanitaria de los ciudadanos?... No ocurre lo mismo con la cuantificación de los sacrificios presentes que suelen ser mucho más fáciles de cuantificar a través de los presupuestos de inversión y ejecución de los planes de inversión públicos.

Así, como a menudo no suele existir una forma **objetiva única** de evaluar los beneficios de las inversiones públicas, las decisiones de inversión públicas pertenecen en gran medida al ámbito de la **evaluación política**. Unas opciones políticas tenderán a valorar más o menos que otras los beneficios de unas determinadas inversiones. Esto sin detrimento de que, la presupuestación y ejecución de dichas inversiones se realice con todo rigor, e incluso la elección política deba encontrar formas de sopesar la bondad de unas opciones respecto a otras.

Por contraposición, en las inversiones empresariales, son mucho más susceptibles a ser evaluadas en unidades monetarias tanto por lo que se refiere a beneficios futuros como a los sacrificios presentes.

¿Qué es la inversión?

- **La inversión es la materialización de las acciones que desarrollan las estrategias de la empresa**
 - La empresa invierte para poder competir y para crecer
- **Inmovilizan importantes recursos empresariales**
- **Durante plazos de tiempo largos**
- **Las inversiones son claramente irreversibles**

Las estrategias que la empresa fija, se han de materializar a través de unos determinados planes estratégicos que fijan las acciones, los plazos, los objetivos a conseguir, etc. El desarrollo de dichos planes normalmente implica la realización de inversiones. Desde este punto de vista, la inversión es el instrumento mediante el cual la empresa plasma y ejecuta su estrategia, siguiendo los planes que para ello se ha marcado.

Así pues, la inversión es una actividad vital para la supervivencia y el desarrollo de la empresa. Las empresas que no invierten, no pueden desarrollar planes para mantener y mejorar su posición competitiva y, por tanto, se verán amenazadas por la competencia que sí hace uso de este instrumento.

Una característica a destacar de la inversión es que habitualmente implican la inmovilización durante períodos de tiempo largos de recursos financieros significativos en relación al tamaño de la empresa, transformando dichos recursos en activos fijos que difícilmente pueden hacerse líquidos a corto y medio plazo.

En consecuencia, una vez que se ha comenzado a ejecutar el proyecto de inversión, difícilmente se puede proceder a su liquidación y, en cualquier caso, no sin incurrir en elevados costes. No obstante, puede ser conveniente aceptar dichos costes de liquidación antes de continuar con su ejecución si se presentan circunstancias no previstas que hacen inviable dicha inversión.

Tipos de inversión y criterios relevantes

■ Rentabilidad

- Presupuestos de inversión
- Estimación de gastos e ingresos futuros
- Relación entre unos y otros

■ Riesgo

- Las estimaciones se pueden cumplir en mayor o menor medida
- Dicha incertidumbre sobre los factores que influyen en la rentabilidad de la inversión es la principal fuente de riesgo

■ Liquidez

- La capacidad de los recursos en los que se invierte de ser transformada en recursos financieros disponibles nuevamente

Un inversor, empresarial o privado, puede tener en cuenta a la hora de elegir entre varias opciones de inversión principalmente tres criterios:

•**Rentabilidad:** es el factor que permite estimar en qué medida los “beneficios futuros” exceden los “sacrificios presentes” en relación con la inversión. Es el factor que se va a tratar a continuación con cierta profundidad para tratar de establecer las maneras de medir dicha rentabilidad en términos económicos.

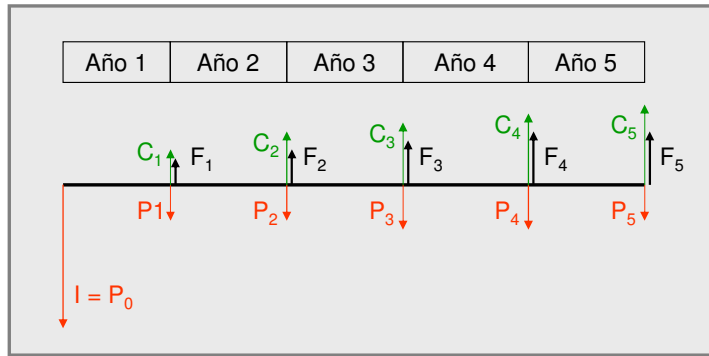
•**Riesgo:** siempre que se trabaja a futuro existe el riesgo. Las estimaciones no son adivinaciones, sino que están sujetas a desviaciones e imprevistos. Por tanto toda inversión tendrá un riesgo inherente asociado a la dificultad de saber con seguridad cuales serán los gastos e ingresos asociados a la misma, cuales serán en el futuro los costes de los recursos financieros a aplicar, etc.

•**Liquidez:** mide el grado en que se puede desinvertir recuperando los capitales invertidos más las rentabilidades conseguidas. La inversión empresarial suele ser muy poco líquida. Como excepción la inversión financiera que realiza la empresa para obtener rendimientos financieros de la gestión de la tesorería.

Hablando de inversiones empresariales productivas, en general, se entiende que el factor liquidez no es decisivo pues se acepta que estas inversiones son poco líquidas por definición. De todas formas, se podrían distinguir entre diferentes inversiones en función de lo rápido o lento que se obtengan los retornos esperados.

En cuanto a los factores de rentabilidad y riesgo, normalmente ambos criterios se relacionan. Es decir, a mayor rentabilidad mayor riesgo y viceversa. Los propios mercados, en la medida en que sus imperfecciones lo permiten, se encargan de regular esta relación.

Variables que definen el proyecto de inversión



- **I:** Capital a invertir en el momento inicial
- **P_i:** Total de **pagos** que se realizan durante un año
- **C_i:** Total de **cobros** que se obtienen durante un año
- **F_i:** Flujo de caja neto del años $C_i - P_i$
- **n:** Número de período (años) de la inversión

Para analizar una inversión es conveniente dibujar el **diagrama de flujos de caja** que representa de una manera gráfica los flujos monetarios asociados a la inversión ordenados cronológicamente.

Es importante tener en cuenta que los flujos de caja tienen en cuenta **sólo** el dinero que **entra** y el dinero que **sale** de la empresa como consecuencia de la inversión. Hay costes que la empresa soporta con motivo de la inversión que no son flujos monetarios, como por ejemplo las amortizaciones, y que en consecuencia no se tendrán en consideración a la hora de analizar la inversión.

Frecuentemente, la inversión comienza con un importante pago inicial, al principio del primer período (año) de vida de la inversión.

Durante los años de vida útil de la inversión, a lo largo de cada año se van generando pagos (mano de obra, materias primas, impuestos, etc.) y cobros (principalmente el cobro de los productos vendidos). Para hacer el análisis no excesivamente complicado se tienen en cuenta períodos anuales y se **acumulan** todos los pagos y cobros que se suceden en un año como si hubiesen ocurrido el último día del año. Esto es una **aproximación** razonable.

En alguna ocasión y si un pago o un cobro es excepcionalmente grande, no se acumula necesariamente al final del año. Por ejemplo la inversión inicial no se acumula al final del primer año, sino que al ser una cantidad notable, se dibuja al principio, que es cuando ocurre.

Métodos de valoración y análisis de inversiones

■ Métodos aproximados y sencillos

- Período de retorno (Payback period)
- Rentabilidad contable sobre la inversión (ROI)

■ Métodos más complejos y fiables

- Valor actualizados neto (VAN)
- Tasa interna de retorno (TIR)

■ Ejemplos:

	Inversión	Flujos anuales			
		1	2	3	4
Proyecto A	200	70	70	60	60
Proyecto B	170	60	50	45	55
Proyecto C	120	50	50	50	--

Los métodos de análisis de inversiones producen una medida de la **rentabilidad** de la inversión y, por tanto, permiten elegir aquellas más rentables.

Se van a conocer 4 métodos.

Dos de ellos son de sencilla y rápida aplicación, pero sus resultados son aproximados pues no tienen en consideración algunos factores como el cambio de valor del dinero en el tiempo, o no tienen en cuenta el **coste del capital** invertido.

Los otros dos métodos son más sofisticados y están relacionados entre sí. Son de alguna forma complementarios. Estos métodos utilizan fórmulas que toman en consideración el coste del capital y, por tanto, el cambio de valor del dinero en el tiempo.

Período de retorno

- **El período de retorno mide el tiempo que se tarda en recuperar la inversión inicial**

- Es el método más sencillo
- No tiene en cuenta qué ocurre después de recuperada la inversión

	0	1	2	3	4	PR
Proyecto A	200	130	60	0		3,00
Proyecto B	170	110	60	15		3,27
Proyecto C	120	70	20			2,40

Proyecto A:

Durante los tres primeros años se consiguen unos flujos de caja positivos igual a 200. La inversión se recupera en 3 años

El flujo que se obtiene en el cuarto año no influye en la medida obtenida.

Proyecto B:

En los tres primeros años se obtienen unos flujos de caja positivos acumulados de 155. Es necesario esperar a obtener parte de los flujos de caja del cuarto año para compensar la inversión inicial

Proyecto C:

En los dos primeros años se obtienen unos flujos de caja de 100. Es necesario acumular parte de los flujos del tercer año para compensar la inversión inicial.

Este es un criterio conservador, en cuanto que se prefieren las inversiones en las que se recupera el capital más pronto. No tiene en cuenta qué flujos se obtienen después de recupera el capital inicial. Es un criterio para seleccionar inversiones con poco riesgo.

Rentabilidad contable sobre la inversión (ROI)

- **Compara el beneficio anual contable con la inversión anual:**

$$\text{ROI} = \frac{(\text{Beneficio neto anual})}{\text{Inversión}}$$

- **Cálculo de la amortización:**

$$\text{amtz} = \frac{\text{Inv. Inicial} - \text{Valor final}}{N \text{ (nº de años)}}$$

- **Cálculo del beneficio contable:**

$$\text{Bfo.} = \text{Flujo de caja} - \text{amtz.}$$

	0	1	2	3	4	ROI
Proyecto A	200	20	20	10	10	7,5%
Proyecto B	170	17,5	7,5	2,5	12,5	5,9%
Proyecto C	120	10	10	10		8,3%

En el caso de que los beneficios contables de cada año sean diferentes, se calcula el promedio de todos los años.

El beneficio contable sobre la inversión, tampoco tiene en cuenta el coste del capital y no distingue entre inversiones de distinta duración pero que arrojan el mismo beneficio contable anual.

Así una inversión que arroje un 10% de ROI y dure 3 años será menos rentable que la misma inversión si su período de vida útil es de 10 años. Puesto que ese rendimiento anual se estará obteniendo durante más tiempo.

Es un criterio que es aplicable cuando la inversión es de larga duración.

Coste del capital y valor del dinero en el tiempo

- Los siguientes métodos tienen en cuenta el coste del capital
- Ejemplo: un préstamo de un banco
 - duración de tres años.
 - Capital 10.000 €
 - TAE: 6%

	Cap. Inicio	Intereses	Cap. Final
Año 1	10.000	600	10.600
Año 2	10.600	636	11.236
Año 3	11.236	674	11.910

$$\text{Cap. final} = \text{Cap. inicial} + \text{Cap. inicial} * \text{TAE.}$$

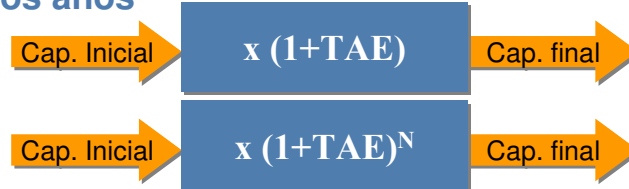
El concepto de coste de capital se analizará con detalladamente más adelante. De momento, para no entrar ahora en mayores complejidades, baste decir que los prestadores de fondos para la realización de la inversión, van a requerir un precio por la utilización de dichos fondos durante un período de tiempo y el riesgo que corren. Dichos costes asociados a la financiación pueden ser explícitos (costes financieros) o de oportunidad.

En realidad las fuentes de financiación de una empresa son diversas y cada una de ellas debe ser tratada de forma diferente por cuanto a los costes que introducen en la financiación de la inversión. Pero esto se verá más adelante como se ha mencionado.

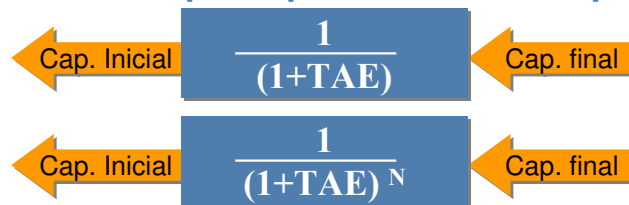
El hecho de que el dinero se retribuya tanto por ser prestado como por ser cedido, obliga a realizar ajustes de su valor a lo largo del tiempo.

Coste del capital y valor del dinero en el tiempo

- La fórmula del interés compuesto permite calcular los capitales que se obtienen a un plazo fijo tras varios años



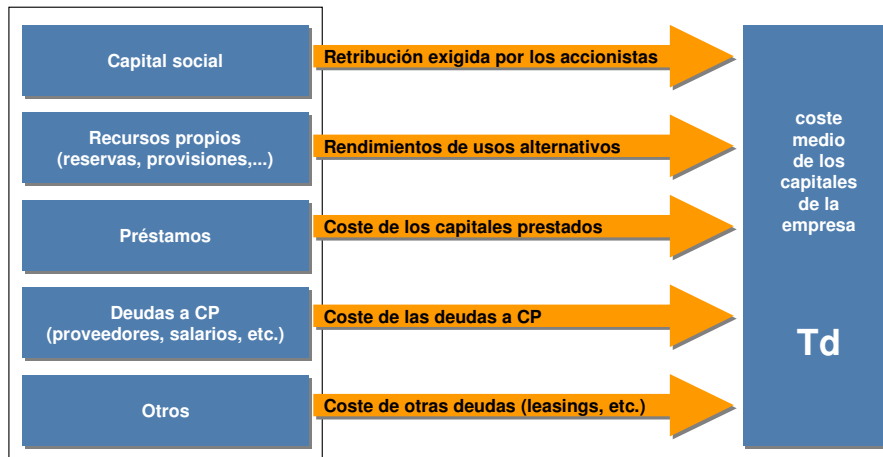
- Igualmente se puede calcular a la inversa un capital final a qué capital inicial corresponde



Las fórmulas del interés compuesto son el instrumento que va a permitir buscar el equivalente de una determinada suma de dinero en un momento temporal diferente a aquel en el que se realiza (se obtiene o se cede)

La tasa de descuento

- La tasa de descuento es una medida de la retribución que la empresa debe a los capitales con los que financia el proyecto de inversión.



El dinero cambia su valor con el tiempo porque tiene un coste: **el coste del capital**.

Es decir disponer de una cantidad X hoy a la empresa le obliga a convertirla dentro de un año en una cantidad superior:

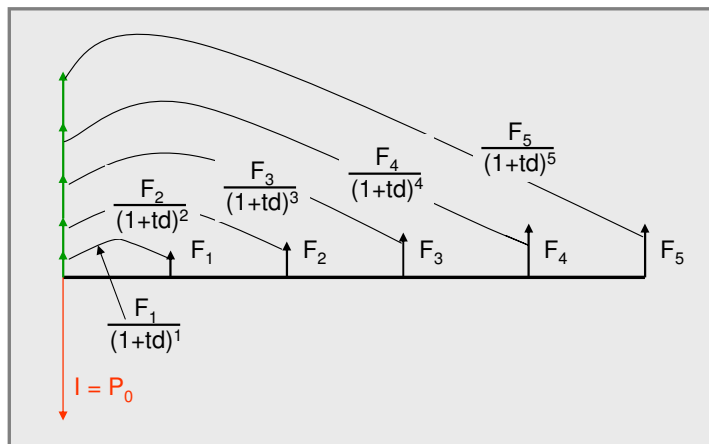
$$X + \text{coste de disponer de ese capital} = X + X \cdot t_d = X \cdot (1 + t_d)$$

Si la empresa consigue con las inversiones en las que utiliza su financiación generar X + el coste de la financiación como mínimo, podrá devolver sus deudas y retribuir a las distintas fuentes de financiación, pero no incrementará su riqueza ya que la riqueza que genera la inversión se utiliza para:

- Pagar los intereses de la financiación ajena
- Pagar los intereses mínimos que esperan los socios

Si la empresa quiere crecer deberá generar con sus inversiones más rentabilidad que la mínima necesaria para que el excedente financie el crecimiento.

El valor actualizado neto (VAN)



$$VAN = -I + \frac{F_1}{(1+td)} + \frac{F_2}{(1+td)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+td)^n}$$

El valor actualizado neto se calcula en base a un concepto muy sencillo: sumar todos los flujos y ver el balance que arroja dicha suma. Así a la suma de los flujos de caja positivos de cada año, se le resta el flujo negativo que supone la inversión.

El único problema es que dicha suma no se puede realizar directamente porque el dinero de un año no es directamente comparable con el dinero de otro año. El dinero cambia su valor con el tiempo porque tiene un coste: **el coste del capital**.

Así pues para poder sumar flujos de diferentes años, primero es necesario *actualizarlos* a un año común. Habitualmente se actualizan todos los flujos a año 0 que es el momento de inicio de la inversión y en el que se están tomando las decisiones.

Para actualizar los flujos se aplica la fórmula de actualización del interés compuesto a la inversa que se acaba de ver.

Una vez actualizados todos los flujos a año 0 sólo es necesario sumar los flujos resultantes y restar la inversión inicial para calcular el valor neto de la inversión.

¿Qué significa el VAN?

- El “dinero limpio”, neto que queda al inversor una vez finalizada la inversión y liquidados los intereses de los capitales invertidos.
- Medido en pesetas de hoy: actualizado según la tasa de descuento del inversor.
- Si el VAN es positivo, la inversión es rentable

¿Pero es suficientemente rentable como para que el inversor corra riesgos y esfuerzos?

- Esta es una decisión personal o de política de empresa, no hay una respuesta estándar

El van positivo indica que al inversor le va a “quedar dinero limpio” después de devolver el capital y liquidar su coste (intereses si fuese el caso).

La cuestión es si el saldo neto (VAN) es suficientemente atractivo como para que el inversor:

•Corra los riesgos inherentes a la inversión. Puede no salir como estaba previsto y entonces los flujos de caja serían menores y el VAN podría llegar a ser negativo. Suele ser difícil que los flujos se realicen mejor de lo previsto.

•Se tome los trabajos y preocupaciones oportunos para gestionar la inversión durante su período de vida útil.

Simulación de una inversión

- La primera tabla simula cómo la inversión genera saldo de dinero (flujos) positivos que permiten:
 - Pagar los intereses de la financiación o el rendimiento exigido por los prestamistas (en forma de beneficios para los socios u otros)
 - Devolver la deuda
 - El dinero sobrante es el VAN en euros del momento de finalización de la inversión

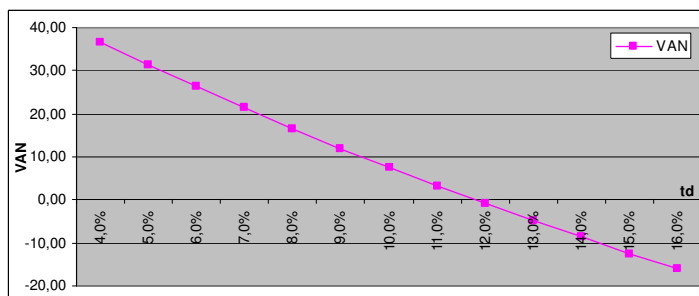
	1	2	3	4
Deuda inicial	200,00	142,00	80,52	25,35
Interés	12,00	8,52	4,83	1,52
Flujo anual	70,00	70,00	60,00	60,00
Flujo - interés	58,00	61,48	55,17	58,48
Capital final	142,00	80,52	25,35	-33,13
Saldo actualizado	26,24			

	0	1	2	3	4
Flujos	-200,00	70,00	70,00	60,00	60,00
F.actualizados	-200,00	66,04	62,30	50,38	47,53
VAN	26,24				

Tasa interna de retorno (TIR)

- Coste del capital tal que el VAN es nulo
- Rentabilidad equivalente de la inversión
- ¿Cuánto ha superar el coste del capital para que la inversión merezca la pena?

	26,24
4,0%	36,65
5,0%	31,35
6,0%	26,24
7,0%	21,31
8,0%	16,56
9,0%	11,97
10,0%	7,55
11,0%	3,27
12,0%	-0,86
13,0%	-4,85
14,0%	-8,71
15,0%	-12,44
16,0%	-16,06



El TIR da una medida porcentual de la rentabilidad de la inversión. Si el TIR es mayor que el coste del capital (td) entonces la inversión es rentable. Si no es así, la inversión no sería rentable.

De forma que es posible comparar distintas inversiones directamente sin necesidad de realizar "ajustes de escala"

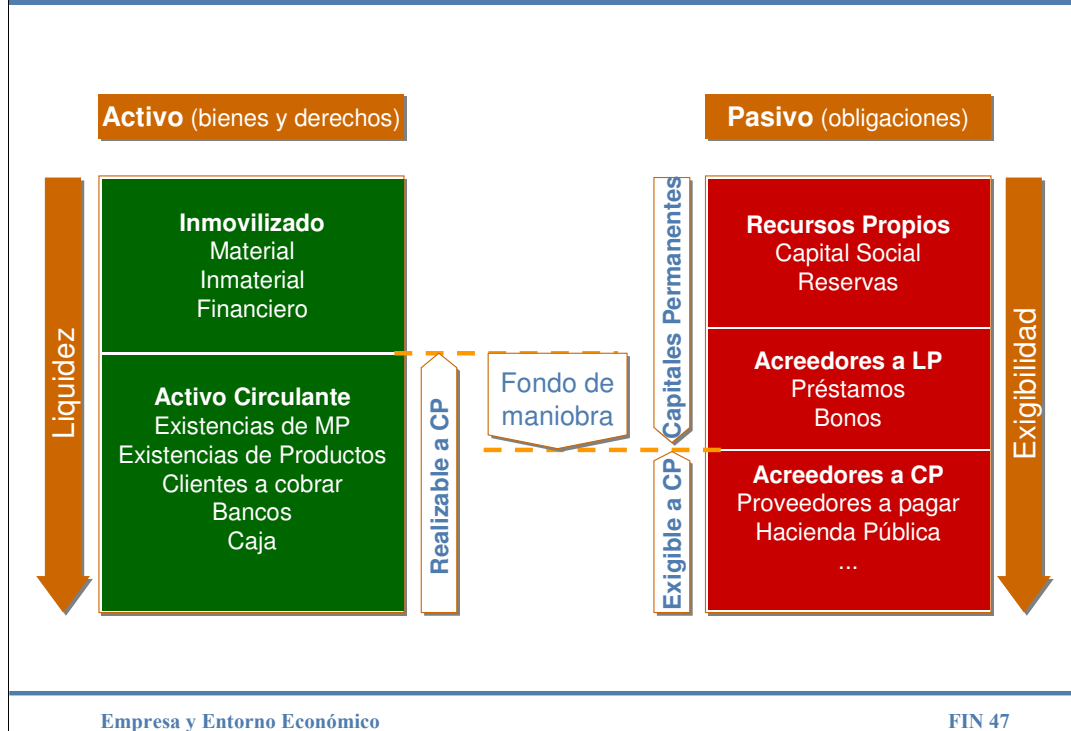
Una inversión que arroja un TIR de $t\%$ y con un coste del capital de $td\%$ es equivalente en cuanto a rentabilidad a un depósito a plazo fijo que con una TAE de $t\% - td\%$. Con dos grandes diferencias:

- Para conseguir la rentabilidad hay que tomarse trabajos y preocupaciones adicionales que el inversor habrá de valorar
- Cabe el riesgo de no obtener los flujos previstos o estimados y obtener rentabilidades menores de las esperadas: **riesgo**

Así pues si el coste del capital es del 10% y el TIR de la inversión es de un 15% queda una rentabilidad neta del 5%. El inversor habrá de valorar hasta qué punto ese 5% de margen le compensa sus esfuerzos y sus riesgos.

Evidentemente es posible motivar a los inversores a que realicen más proyectos de inversión rebajando los costes del capital. Esta es una política que está en manos de los bancos centrales: política monetaria.

Las fuentes de financiación de la empresa



En el análisis de las fuentes de financiación de la empresa, aquellas que constituyen la financiación a largo y medio plazo, son las que, si la empresa realiza un uso adecuado de la financiación, son adecuadas para financiar las inversiones o el ciclo largo de renovación del activo fijo, ya que en general supondrán inmovilización de recursos financieros a largo plazo.

El análisis del balance de la empresa permite observar cuáles son las fuentes de financiación de la empresa (estructura financiera), su cuantía y en qué medida financian unos u otros tipos de activos (estructura económica).

El análisis del equilibrio financiero de la empresa, es decir, las relaciones que es sano guardar entre distintos tipos de financiación y en qué activos se invierten éstas, escapa del propósito de esta lección, sin embargo baste decir que es comúnmente aceptado que los capitales permanentes de la empresa (tanto los propios como los ajenos) deben financiar las inversiones en activos fijos y una cierta proporción de las inversiones en activos circulantes. Por lo general, no cumplir esta regla, pone a la empresa en una difícil situación que puede fácilmente desembocar en suspensión de pagos.

Las fuentes de financiación de la empresa

Clasificación de las fuentes de financiación

- **En función del plazo de vencimiento**
 - Corto plazo
 - Medio y Largo Plazo
- **En función de la titularidad**
 - Propias
 - Ajenas
- **En función de su origen respecto a la empresa**
 - Externas
 - Internas



La financiación se puede clasificar en función del plazo de exigibilidad de la deuda o de devolución de los recursos financieros implicados. Las fuentes de financiación a medio y largo plazo integran el pasivo fijo de la empresa o, lo que es lo mismo, los capitales permanentes.

En cuanto a la titularidad de las fuentes de financiación se distingue entre:

- fuentes de financiación propias, aportadas por los socios o generadas por la propia actividad de la empresa que no plantean necesidad de devolución (Capital social, reservas y fondos de amortización)

- fuentes de financiación ajenas aportadas por personas físicas o jurídicas con la consideración de acreedores que requieren su devolución en un plazo de tiempo determinado

En cuanto al origen, se distingue entre fuentes de financiación:

- Externas, que proceden del exterior de la empresa, ya sean las aportaciones de los socios como las realizadas por acreedores

- Internas, que son generadas por la propia actividad de la empresa y reservado o ahorrados para financiar las operaciones e inversiones. Entre estas se incluyen:

- Reservas: beneficios no repartidos entre los socios

- Fondos de amortización: que se acumulan período tras período para generar la capacidad de renovación de los activos fijos tras su vida útil

- Previsiones y provisiones: fondos que se constituyen para cubrir gastos extraordinarios futuros (normalmente a corto plazo) que son previsibles (previsiones) o ciertos (provisiones). Por ejemplo, en tiempos de recesión una empresa puede dotar unas provisiones mayores para cubrir riesgos superiores de impagos de sus clientes.

Fuentes de financiación internas

Autofinanciación de mantenimiento: amortización

- **Reserva de recursos generados por la actividad empresarial destinados a financiar las inversiones de mantenimiento o sustitución de los activos fijos sujetos a desgaste o consumo**
- **Es considerada como un gasto deducible periódico que expresa económicamente la cuantía de dicho “desgaste”**
- **No implica un pago**
- **Los fondos acumulados período tras período generan los recursos financieros que aseguren mantener la capacidad productiva de la empresa**

Como ya se vio con anterioridad, la amortización supone el reconocimiento del gasto de un activo cuya vida útil o de consumo supera el período contable, normalmente abarcando varios años. Existen diferentes formas de cálculo para las cuotas de amortización: lineal, acelerada,... Debiendo la empresa ajustarse a los límites contables permitidos y establecidos en las tablas coeficientes de amortización que se publican en el BOE <http://www.aeat.es/normlegi/sociedades/reglamento/anexo.htm> y <http://www.qa-internet.com/faq/docs/amort.html>

Así pues la cuota de amortización de un activo no supone un pago (el único pago fue el de compra del activo en su origen) periódico, sino un coste que se deduce de la cuenta de explotación del período considerado. Al deducir dicha cuota, en efecto se están acumulando unos fondos (fondos de amortización) que teóricamente habrían de servir para financiar la compra de un activo de reposición cuando el que se está amortizando haya agotado su vida útil. Por tanto, la amortización es una fuente de autofinanciación destinada a mantener intacta la capacidad productiva de la empresa (es decir, a contrarrestar el efecto negativo de las depreciaciones)

Fuentes de financiación internas

Función financiera de la amortización

- Los fondos de amortización no se “reservan”, sino que permiten financiar otras inversiones
- La renovación del equipo se financia mediante fuentes alternativas.
- Las inversiones generarán recursos suficientes para hacer frente a los pagos derivados de la financiación de la reposición del activo.
- La aplicación de estos fondos dependerá de la situación de la empresa en el mercado y de las oportunidades que se presenten:
 - Expansión: inversiones para crecer
 - Estabilidad y recesión: liquidación de deudas o activos financieros líquidos y de bajo riesgo.

La intención de detraer periódicamente las cuotas de amortización de los ingresos para ir generando el fondo de amortización, no consiste en reservar dichos fondos físicamente en la caja o en el banco. Estos fondos pueden financiar otras inversiones de la empresa en tanto en cuanto no son inmediatamente necesarios para acometer la renovación de los equipos. De lo contrario, la empresa desaprovecharía la oportunidad de obtener una rentabilidad de dichos fondos durante todo el período de amortización.

Llegado el momento de la renovación del equipo o activo amortizado, la financiación de dicho equipo se efectuará mediante el recurso a otras fuentes de financiación. En este sentido:

• Las inversiones realizadas por la empresa financiadas con el fondo de amortización han de ser capaces de generar recursos suficientes para hacer frente a los pagos derivados de la financiación de la renovación del equipo.

• Puesto que la empresa ha utilizado recursos propios para financiar esas otras inversiones, su nivel de endeudamiento habrá disminuido o crecido menos de lo que lo hubiese hecho de utilizar financiación ajena. Por tanto, estará en mejor situación para endeudarse de cara a financiar la renovación.

Ahora bien, para mantener el equilibrio financiero, es conveniente seleccionar adecuadamente el tipo de inversiones que se financian mediante los fondos de amortización, tomando en consideración para ello la situación de la empresa y su mercado y las oportunidades que se le presenten teniendo en cuenta los riesgos que se puedan derivar.

En épocas expansivas se pueden financiar inversiones destinadas a aprovechar las oportunidades de crecimiento de la empresa; mientras que en épocas de estabilidad y/o recesión deberá utilizar dichos fondos para desinvertir mediante la liquidación de deudas (disminuyendo así el riesgo de la empresa) o, en su caso, depositarlos en la adquisición de activos financieros de bajo riesgo que aporten rentabilidad y tengan un nivel de liquidez compatible con su uso para la renovación del equipo, llegado el momento.

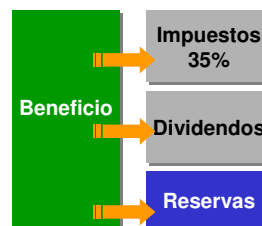
La inversión de los fondos de amortización en inversiones de crecimiento durante épocas expansivas permitirá a la empresa aumentar su capacidad productiva sin recurrir al endeudamiento. Es lo que se llama *efecto Lohmann-Ruchti*.

Fuentes de financiación internas

Autofinanciación por enriquecimiento: reservas

■ Tipos de reservas:

- **Legales:** por obligación legal en las SA
- **Estatutarias:** auto-impuestas en los estatutos.
- **Voluntarias:** una vez dotadas las anteriores y de carácter voluntario.



■ Función financiera: dependerá de la situación de la empresa:

- **Expansión:** proyectos que permitan el crecimiento
- **Estabilidad y recesión:** diversificación a negocios más rentables e inversiones financieras que aporten rentabilidad a bajo riesgo

■ Efecto multiplicador:

- Al aumentar la financiación propia, aumenta la capacidad de obtener financiación ajena

Además de los tres tipos de reservas comentadas en la transparencia, también se mencionan la *reservas especiales*, que corresponden a reservas obligatorias por ley en determinadas circunstancias o para determinados tipos de empresas como cooperativas o SAL, y las *reservas tácitas u ocultas*, que corresponden a disparidades entre el valor real y el valor contable de partidas de activo o pasivo.

El **efecto multiplicador** de la autofinanciación por enriquecimiento consiste en que aumentar las reservas de la empresa en una determinada cantidad, permite aumentar la financiación total de la empresa en esa cantidad, más la suma adicional que la empresa puede pedir prestada al aumentar su financiación propia. En efecto, si la empresa incrementa sus recursos propios, dejando otros factores inalterados, los posibles prestamistas estarán también dispuestos a prestar más recursos a la empresa sin incrementar el precio del préstamo.

Esto es así porque el riesgo que los prestamistas perciben no depende tanto de la cantidad prestada, como de la relación entre recursos propios y ajenos. Esto último siempre de unos límites de variación razonables y manteniendo otros factores inalterados.

En general se suele considerar que la autofinanciación ya sea de mantenimiento o por enriquecimiento forma parte de los capitales permanentes de la empresa. Sin embargo, propiamente habría que substraer los fondos de amortización, provisiones y provisiones que tienen que ser aplicados a la finalidad para la que fueron creados en el corto plazo.

Fuentes de financiación internas

Ventajas e inconvenientes de la autofinanciación

- ✓ **Aporta autonomía y flexibilidad y no incurre en gastos de gestión**
- ✓ **No hace incurrir a la empresa en obligaciones de remuneración “*explícitas*”**
- ✗ **Se generan de forma lenta y gradual por lo que no son aptos para afrontar grandes inversiones o pueden hacer perder oportunidades de inversión rentables**
- ✗ **La autofinanciación disminuye los dividendos que reciben los socios**
- ✗ **Puede “facilitar” la tendencia a realizar inversiones poco rentables**

Recurrir a la autofinanciación permite a la empresa salvar engorrosos trámites y gestiones que sin duda son lentas en el caso de recurrir a fuentes de financiación externas como ampliaciones de capital, emisiones de títulos (bonos, pagarés, ...) o solicitar préstamos bancarios. Además, la gestión de estas fuentes de financiación hace incurrir en costes de gestión, comisiones de intermediarios, etc. que las encarece significativamente.

Además, la utilización los fondos generados mediante autofinanciación no exige de la empresa pagos periódicos para retribuir al prestamista. Es decir, no tiene un coste explícito. Esto sin duda, disminuye el riesgo, si bien sería un error no tener en cuenta que su aplicación hace incurrir en costes de oportunidad cuya remuneración debería ser exigida a las inversiones que se financien. Esta ventaja se constituye en inconveniente cuando las empresas afrontan inversiones poco rentables bajo la falsa impresión de que dichos fondos son *gratis* cuando no es así.

Los fondos generados mediante autofinanciación, al ser retraídos de los beneficios en perjuicio de los dividendos, en teoría hacen menos atractivas las acciones de la empresa, salvo que su aplicación a inversiones ofrezca rentabilidades suficientes para compensar a los socios en el futuro de los sacrificios que realizan en el presente en forma de menores dividendos. De lo contrario, esto desanimaría a los socios y se traduciría en descensos de la valoración de las acciones.

Por último, decir que el carácter lento y gradual de la generación de estos fondos, los descarta como solución a la financiación de grandes proyectos y siendo necesario en estos casos recurrir a la financiación externa. En los tiempos actuales, marcados por las dinámicas de la globalización, las empresas se ven obligadas a realizar importantes movimientos estratégicos para aprovechar las oportunidades que se presentan (fusiones, adquisiciones, entrada en nuevos mercados, ...) o para protegerse de las nuevas amenazas que difícilmente se pueden financiar con recurso a la autofinanciación.

Fuentes de financiación externas a C. Plazo

■ Recursos financieros a corto plazo

- Son fuentes de financiación con plazos de devolución **menores a un año**
- Existen diferentes fuentes disponibles con características también diferentes: plazos, costes, gravámenes, flexibilidad,...

■ Fuentes de financiación espontáneas

- Son generadas por la propia actividad (proveedores)
- Si crece la actividad, también crecen

■ Fuentes de financiación negociadas

- Son aquellas que se establecen con terceros mediante un pacto o trato previo explícitamente **formalizado en contrato**
- Cada vez que el pacto vence (plazo) deben **renegociarse**
 - Conveniencia de diversificar las entidades para tener mayor capacidad de negociación

Los fondos obtenidos por la financiación a corto plazo deben ser aplicados a inversiones en activo circulante, dada su propia naturaleza.

Los fondos generados por fuentes de financiación con generación espontánea, vinculadas al ciclo de explotación, no son suficientes para financiar el activo circulante por lo que la empresa deberá acudir a entidades financieras en búsqueda de préstamos a corto plazo en algunas de sus múltiples modalidades u otras fuentes de financiación negociadas a corto plazo.

Fuentes de financiación externas a C. Plazo

■ Proveedores o Crédito Comercial

- Es una práctica habitual
- En principio no tiene un coste salvo que
 - El proveedor cargue los **costes financieros** (precio mayor)
 - El proveedor ofrezca descuentos por **pronto pago**
- Formas de pago
 - Cheque
 - Transferencia bancaria
 - Recibo domiciliado
 - Pago en metálico
 - Efectos comerciales (letra de cambio o pagaré)
 - Banca electrónica, manera eficiente de gestionar cobros y pagos mediante órdenes electrónicas

■ Hacienda y la Seguridad Social

- Las cuotas a la SS se pagan durante el mes siguiente
- El IVA se liquida trimestralmente
- Las retenciones de IRPF, los impuestos de sociedades

Los proveedores de la empresa, como medida comercial, pueden estar permitiendo el aplazamiento del pago por los suministros que aportan a la empresa, es raro que este aplazamiento supere los 90 días (salvo en el caso de los grandes centros de distribución que tienen un poder de negociación con sus proveedores desequilibrado). Este aplazamiento del pago supone en sí un alivio financiero para la empresa en la financiación de su circulante. En el caso de los grandes distribuidores minoristas, incluso se puede convertir en parte del negocio, al cobrar del cliente antes de pagar al proveedor.

Fuentes de financiación externas a C. Plazo

■ Las nóminas de los trabajadores

- Se gasta diariamente y se paga a final de mes

■ Préstamos bancarios

- Se devuelve el capital más los intereses en un determinado plazo
- Coste intereses y comisiones (apertura, estudio,...)
- Existen diferentes modalidades en cuanto a como devolver el capital y pagar los intereses
- A corto plazo, en la práctica no existen pues es más adecuado utilizar las pólizas de crédito o cuentas de crédito.

■ Descubierto en cuenta corriente

- El banco permite, hasta un límite, que la empresa genere saldos negativos en la cuenta
- Carga unos intereses y comisiones (hasta 2.5 veces el coste oficial del dinero)
- Los intereses se cargan sobre el mayor saldo negativo durante el período de liquidación o sobre el saldo medio

Fuentes de financiación externas a C. Plazo

■ Descuento comercial

- El banco adelanta el importe de un efecto a cobrar (p.ej: una letra de cambio emitida por un cliente) antes del vencimiento
- Permite a la empresa **anticipar la liquidez** de cobros aplazados
- El **coste** procede de
 - intereses se cobran por anticipado en forma de descuento
 - Comisiones de estudio,...
 - **Comisiones por devolución** en caso de impago del cliente
- Se puede contratar una **línea de descuento** si estas operaciones se van a efectuar regularmente
 - Se establecen máximos a descontar y el plazo de renovación
 - La renovación exige volver a pactar las condiciones

■ Anticipos por facturas, pagarés y recibos

- Similar pero como el documento no tiene el mismo poder ejecutivo **el riesgo es mayor** y también los intereses

El **descuento comercial** es la fórmula mediante la cual se puede pedir a una entidad financiera en adelanto de cantidades adeudadas por clientes y pagaderas en el futuro. La entidad cobra el precio de la financiación mediante el *descuento*, ya que la empresa no recibe toda la cantidad adeudada. Sin embargo, el riesgo no se transfiere y si, llegado el momento de vencimiento de la deuda, el cliente no responde a la misma, deberá responder la empresa ante la entidad financiera.

Fuentes de financiación externas a C. Plazo

■ Línea de crédito, cuenta de crédito o póliza de crédito

- Es una especie de “préstamo flexible”
- Se abre una cuenta en el banco en la cual el banco pone a disposición una cantidad (hasta un límite)
- La empresa puede retirar dinero de la cuenta o ingresar
- Los intereses se cobran sobre la cantidad media dispuesta
- Se cobran comisiones por la parte no dispuesta
- Existen también algunas otras comisiones: apertura,...
- Si el saldo es positivo (más ingresos que pagos) se pueden percibir algunos intereses a favor

■ Factoring (no bancario)

- Se ceden las cuentas a cobrar (clientes) a una empresa especializada que gestiona la emisión de facturas y el cobro
- **Con recurso:** la empresa de factoring no asume el riesgo y sólo realiza las operaciones administrativas asociadas
- **Sin recurso:** la empresa de factoring sí asume el riesgo (más caro)

En cuanto al **Factoring**, consiste en vender a otra empresa llamada *factor* los derechos de cobro de las deudas de los clientes con la empresa. De esta forma la empresa obtiene el pago inmediato, evita la administración de cobros y elimina el riesgo de impagados. Pueden existir empresas de factoring que no asumen el riesgo, pero en este caso se trata propiamente de una especie de servicio de outsourcing de la administración de la cartera de clientes acompañado de un descuento comercial. No obstante, el hecho de que la empresa factor asuma el riesgo, evidentemente encarecerá el coste de esta fuente de financiación considerablemente. Por otra parte, la empresa factor se cuidará de no aceptar aquellos efectos de dudoso cobro.

Fuentes de financiación externas a C. Plazo

■ **Confirming**

- Es el cliente quien contrata el confirming con el banco y, por tanto, asume los costes
- El banco asegura entonces los pagos a los proveedores y puede avanzarles el pago si lo solicitan
- Así pues es una fuente de financiación para los proveedores que puede cobrar cuando venden y un servicio de gestión de pagos para la empresa cliente, indirectamente facilita la obtención de proveedor.

■ **Financiación de los clientes**

- Consiste en cargar a los clientes el coste financiero de concederles pago aplazado
- Mediante
 - Cargar explícitamente un coste financiero
 - Ofrecer descuentos por pronto pago
 - Fijar precios diferentes para operaciones a crédito o al contado

■ **Emisión de pagarés:** emisión de deuda a CP

Fuentes de financiación externas a L. Plazo

- **Acciones o participaciones:** parte alícuota del capital social representada mediante un título que otorga el derecho proporcional de propiedad:
 - A la parte proporcional de los dividendos
 - A participar en las decisiones (Junta General)
 - Al derecho preferente de suscripción
 - A los excedentes de un proceso de liquidación
- **Mercado primario:** para emisión de nuevos títulos mediante intermediarios financieros (costes)
- **Mercado secundario:** da liquidez al mercado primario al abrir la posibilidad de vender títulos de segunda mano
- **Costes:** gastos de emisión y colocación + dividendos

Existen diferentes tipos de acciones (participaciones en el caso de las Sociedad Limitada y otros tipos de sociedades), en función de los derechos que otorguen al titular de las mismas. Los derechos descritos en la transparencia corresponden a los titulares de las acciones *ordinarias*. Mientras que se pueden emitir acciones *preferentes* con derechos privilegiados siempre que la empresa requiera esa motivación adicional para colocar la emisión de nuevas acciones. Dichos privilegios a menudo consisten en derecho preferente de cobro de dividendos ante los poseedores de acciones ordinarias. También se pueden emitir las acciones *a la par*, *bajo la par* o *sobre la par* en función de que el comprador deba aportar el valor nominal, una cantidad inferior o una superior (*prima de emisión*). La ley prohíbe la emisión bajo la par.

Los titulares de acciones tienen derecho a percibir una parte de los dividendos proporcional al número de acciones que poseen. Este principio de proporcionalidad se aplica igualmente al resto de derechos: derecho a voto en la Junta General de Accionistas, a los excedentes en caso de liquidación de la firma y derecho preferente de suscripción de nuevas acciones. Este último derecho confiere al titular la opción preferente para la compra de nuevas acciones y puede venderlo en los mercados secundarios si no está interesado en ejercerlo. Las razones de este derecho son dos:

- Proteger a los accionistas de forma que si lo desean puedan mantener su porcentaje de participación en la propiedad intacto.
- Considerar los derechos de los socios antiguos sobre las reservas constituidas en la empresa frente a posibles nuevos socios.

Las nuevas acciones se colocan normalmente a través de entidades intermediarias, normalmente bancos u otras instituciones financieras, que se encargan de buscar compradores a cambio de unos pagos. Este constituye el **mercado primario**. Sin embargo, es la existencia de un **mercado secundario** o de segunda mano lo que proporciona fluidez al sistema, ya que un comprador de acciones no se vincula de por vida a la propiedad de la empresa al poder desprenderse de la misma en estos mercados de segunda mano. Si la empresa cotiza en la Bolsa, ésta constituye dicho mercado de segunda mano, siendo especialmente fluido.

(continúa en la página siguiente...)

Fuentes de financiación externas a L. Plazo

- **Obligaciones:** título que representa una parte alícuota de una deuda que se divide en pequeñas partes iguales para que pueda ser suscrita por muchas personas o entidades.
- **Tipos de obligaciones:**
 - Nominativas o al portador
 - Con garantía especial o sin ella
 - A la par, sobre la par, bajo la par, con prima de reembolso, con lotes
 - Según el plazo de devolución (corto –bonos- o largo)
 - Indiciadas: condiciones variables con respecto a un índice del grado de inflación
 - Participativas: interés fijo + prima en función de beneficios
 - Obligaciones convertibles: en acciones si el obligacionista lo desea en un determinado plazo
- **Mercado primario / mercado secundario**

Como fuente de financiación, los costes de la ampliación de capital, vienen marcados por los gastos originados en el proceso de emisión y colocación de las nuevas acciones y los dividendos a ofrecer periódicamente a los accionistas. Si bien estos últimos no son de obligado cumplimiento por ley para la empresa, de no cumplir las expectativas de los socios, estos tendrán tendencia a desprenderse de sus acciones bajando la valoración de las mismas en el mercado secundario. Además, los socios pueden intervenir a través de la Junta General y del Consejo de Administración (en nombre de aquella) para corregir situaciones no deseadas, lo cual provoca una cierta tensión sobre los directivos de la empresa tendente a garantizar dichos dividendos.

A semejanza de las acciones o participaciones, las obligaciones constituyen una fuente de financiación orientada a captar grandes sumas mediante su división en pequeñas partes alícuotas que se ofrecen al público y otras entidades en unos mercados primarios o de emisión, mediante la intervención de entidades financieras expertas en la colocación de dichos títulos. Sin embargo, a diferencia de las acciones, que constituyen capital propio, las obligaciones constituyen capital ajeno y por lo tanto su retribución en los términos pactados es de obligado para la empresa.
(continua en la página siguiente...)

Fuentes de financiación externas a L. Plazo

- **Leasing:** Consistente en alquilar el activo a financiar mediante un *contrato de leasing* con una entidad financiera –*leasing financiero*– o con el propio proveedor –*leasing operativo*–
- **Características:**
 - Duración del contrato: normalmente la vida útil del equipo.
 - Importe y vencimiento de las cuotas a pagar.
 - Neto o de mantenimiento: según si incluye el mantenimiento del equipo a cargo de la entidad de leasing.
 - Opciones al finalizar el contrato: comprar, rescindir contrato y devolver el equipo viejo, renovar el contrato con cuotas reducidas.
- **Ventajas:**
 - Alivio financiero al transformar inversiones en gastos periódicos
 - Permite “*acelerar la amortización*” y aumenta la deducción en la CR
 - Maquilla el balance mostrando un menor endeudamiento
- **Inconvenientes:** **elevado coste y se pierde el valor residual**

Igualmente que en el caso de las acciones, existe también un mercado secundario de forma que el obligacionista puede hacer líquidos sus títulos de deuda vendiéndolos en este mercado de segunda mano.

Para la empresa, los costes de las obligaciones como fuente de financiación incluyen los gastos de emisión y colocación más las cantidades a pagar a los obligacionistas en función de las condiciones que se hayan pactado. Estas condiciones pueden ser muy diversas incluyendo el pago de intereses fijos o variables (para cubrir variaciones de la inflación) primas de emisión o reembolso, premios sorteados entre periódicamente entre los títulos vivos, etc. Toda esta variedad en la configuración de las condiciones de las obligaciones, permiten a la empresa configurar títulos con diferentes grados de atractivo para adaptarse a las condiciones del mercado y a la percepción en el mimos de la propia empresa.

Esta forma de financiación requiere que el público tenga un elevado grado de confianza en la solvencia y solidez de la empresa que realiza la emisión, por otra parte, los costes de emisión y colocación sería muy considerables para pequeñas emisiones. Por todos estos motivos, es ésta una fuente de financiación sólo al alcance de grandes corporaciones y entidades públicas.

Fuentes de financiación externas a L. Plazo

- Concedidos por entidades financieras, especialmente la banca de negocios
- **Préstamos a MP:** más rápidos de tramitar y más baratos, siendo utilizados a menudo como *préstamos puente*
- **Garantía:** habitualmente vinculada al bien o activo a adquirir
- **Coste:** explícito, expresado en los intereses que la empresa debe pagar

Las fuentes de financiación de la empresa

Riesgo económico, financiero y grado de endeudamiento

- **Riesgo económico:** originado por la variabilidad o incertidumbre sobre el resultado de explotación o beneficio bruto. Depende de la capacidad de los activos de generar rentas
- **Riesgo financiero:** originado por el endeudamiento. A mayor grado de endeudamiento (sobre todo a largo plazo), aumentan los pagos fijos derivados de los intereses.
- **Apalancamiento:** las deudas aumentan la rentabilidad en los buenos tiempos y la disminuyen en los malos
 - rentabilidad económica > coste deuda, cuanto mayor endeudamiento, mayor rentabilidad para los accionistas
 - Rentabilidad económica < coste deuda, efecto inverso

Existe un trade-off entre rendimiento y riesgo

Riesgo económico, financiero y grado de endeudamiento

Financiación	100.000 €
Coste de la deuda	5%

Rendimiento económico 10%

Cap. Propio	Deuda	B.Bruto	C.Fin.	B.Netto	Rendimiento
1.000 €	99.000 €	10.000 €	4.950 €	5.050 €	505%
10.000 €	90.000 €	10.000 €	4.500 €	5.500 €	55%
50.000 €	50.000 €	10.000 €	2.500 €	7.500 €	15%
100.000 €	- €	10.000 €	- €	10.000 €	10%

Alto endeudamiento
Alta rentabilidad

Bajo endeudamiento
Baja rentabilidad

Rendimiento económico 4%

Cap. Propio	Deuda	B.Bruto	C.Fin.	B.Netto	Rendimiento
1.000 €	99.000 €	4.000 €	4.950 €	- 950 €	-95%
10.000 €	90.000 €	4.000 €	4.500 €	- 500 €	-5%
50.000 €	50.000 €	4.000 €	2.500 €	1.500 €	3%
100.000 €	- €	4.000 €	- €	4.000 €	4%

Alto endeudamiento
Altas pérdidas

Bajo endeudamiento
Bajas pérdidas

La variabilidad del rendimiento que obtiene el accionista por unidad monetaria invertida (riesgo) es mucho mayor cuanto mayor es la proporción de la deuda en la financiación de la inversión

Presupuestos y Control Presupuestario

■ Presupuestos

- Expresión en términos económicos del valor de los recursos que un departamento o unidad tiene asignado para llevar a cabo su actividad durante un determinado período (1 año)

■ Presupuesto incremental

- Consiste en elaborar el presupuesto de cada año en base a incrementos o disminuciones sobre el del año anterior
- Método poco eficiente que perpetúa gastos no necesarios
- Método fácil y que provoca pocos conflictos entre unidades

■ Presupuesto base cero

- Consiste en elaborar el presupuesto partiendo de cero
- Se presupuestan todas las actividades que el departamento va a desarrollar durante el período en cuestión
- Evita dotar de presupuesto a actividades que ya no son necesarias
- Implica un trabajo de planificación y previsión previo mucho más laborioso
- Los gastos hay que justificarlos por su destino, no en base a lo que se gastó el año pasado

Presupuestos y Control Presupuestario

■ Papel del departamento financiero

- Proporciona la información necesaria para **traducir** los planes de otras unidades a términos económicos
- Establece **estándares** (qué cuestan los recursos) y aplica limitaciones
- Analiza la **viabilidad financiera** de los presupuestos en su conjunto.
 - Verifica que los presupuestos de gastos se puedan financiar con los de ingresos teniendo en cuenta el beneficio a generar
 - Verifica que su periodificación sea compatible con los instrumentos de financiación a CP disponibles.
- **Control Presupuestario**
 - Efectúa el **seguimiento** de cómo los departamentos ejecutan el presupuesto y **proporciona esta información**
 - **Vigila** que la ejecución de los presupuestos se cumplan según lo previsto
 - Toma decisiones financieras para corregir **desviaciones**

Gestión financiera a corto plazo

■ La gestión financiera a corto plazo persigue:

- Cubrir las **necesidades** de financiación en el CP mediante el uso de diferentes fuentes de financiación a CP disponibles
 - Elegir entre diferentes fuentes con diferentes características
- Gestionar las **existencias** (stocks) de forma que
 - Minimizar el coste financiero de los recursos inmovilizados en el almacén
 - Mantener niveles que aseguren la disponibilidad de materiales
- Gestionar los **las cuentas a cobrar** (clientes) y el **riesgo** asociado
- Gestionar la **inversiones financieras temporales**
- Gestionar la **tesorería**
 - Prever y controlar los movimientos de entrada y salida de dinero de las cuentas de la empresa
 - Asegurar una liquidez mínima para funcionar
 - Invertir a CP los excedentes y financiar a CP los déficits

Gestión de existencias

■ Desde el punto de vista de producción

- Asegurar que no faltan materiales, piezas intermedias o productos finales en el momento en que se necesiten
- Cuanto mayores sean los inventarios, **menor riesgo**

■ Desde el punto de vista financiero

- Las existencias causan inmovilización de recursos financieros mientras no se convierten en productos vendidos y cobrados
- Los recursos financieros que inmovilizan tienen un coste
- Cuanto menores sean los inventarios, **menor coste**

■ Objetivo de la gestión de existencias

- Calcular los volúmenes mínimos para **anular el riesgo de ruptura de stocks** (o mantenerlo bajo límites aceptables) consiguiendo así **disminuir los costes financieros**
- Las técnicas de cálculo se verán en el área de producción

Gestión de cuentas a cobrar

■ ¿Qué son las cuentas a cobrar?

- Todos aquellos derechos de cobro sobre terceros
- El volumen principal corresponde a **ventas a crédito** (clientes)

■ Objetivos de la gestión de cuentas a cobrar

- Evaluar la **rentabilidad** de conceder crédito
 - Beneficios: conseguir más ventas al dar facilidades
 - Costes financieros de la financiación consumida cubrir el crédito
 - Costes administrativos de la gestión y control del cobro
 - Costes de morosidad en caso de impago
 - Se trata de una decisión entre comercial y finanzas
- Determinar las **condiciones** bajo las que se concede crédito
- **Analizar** el crédito (riesgo) a clientes individuales
- **Controlar las cuentas** de clientes
- **Transferir** el riesgo si procede

■ Decisiones conjuntas Comercial - Finanzas

Gestión de cuentas a cobrar

■ Política de gestión de cuentas a cobrar

- ¿Qué características han de tener los clientes a los que se le concede crédito?
- ¿Topes de crédito para distintos tipos de clientes?
- ¿Qué plazos y modalidades de cobro se usarán?
- ¿Qué documentación pedir al cliente y qué método de clasificación se va a utilizar?
- Considerar las prácticas del sector, el volumen que se puede financiar y su coste y los riesgos de impago aceptables

■ Clasificación de clientes individuales

- Se recaba información sobre el cliente y se analiza para su solvencia y garantía (conceder o no crédito)
- **Información interna:** historial comercial del cliente y percepción de la red comercial que conoce al cliente directamente o a través de terceros
- **Externa:**
 - La que se solicita al propio cliente (cuentas anuales, ...)
 - Registro Mercantil
 - Registro de la Propiedad
 - Informe bancario ¿aceptaría nuestro banco una letra del cliente?
 - Informes comerciales de empresas especializadas
 - RAI (Relación de aceptaciones impagadas) registro que mantienen los bancos
 - Bases de datos especializadas ASNEF, CIRBE
 - Google y Servicios online (<http://www.e-informa.com>)



Gestión de cuentas a cobrar

■ Clasificación tradicional: 5 “C” del crédito

- Carácter: honestidad e integridad
- Capacidad: vinculada a su generación de beneficio (CR)
- Capital: patrimonio con el que cubrir deudas (balance)
- Coyuntura: situación económica local y sectorial
- Colateral: bienes que puede ofrecer como garantía el cliente

■ Crédit Scoring: técnica de análisis estadístico

- Detecta las **variables** del cliente que mejor permiten clasificarlo (predecir su comportamiento)
- Genera una **fórmula** que aplicada a un cliente **calcula una puntuación** indicativa de su solvencia y propensión a cumplir
- La empresa establece **rangos de puntuaciones** para:
 - Conceder, denegar o obtener información más detallada

■ Control de las cuentas de clientes

- No basta con una primera clasificación, hay que ejercer una **vigilancia permanente**
 - Vigilar la evolución del crédito acumulado para cada cliente
 - Nuestro banco deniega un crédito al cliente
 - Otros proveedores que hayan tenido incidencias
 - Aparición de competidores importantes para el cliente
 - Comentarios y rumores negativos sobre la situación del cliente
 - Síntomas que pueda detectar la red comercial
- Además se debe llevar una **previsión precisa** de cuando vencen las deudas y deben ser cobradas
 - Para tomar las acciones que requiere el cobro, si es el caso
 - Para controlar que realmente se efectúan los cobros
 - Para tener una previsión de cobros detallada

■ Medios de transferir el riesgo

- Factoring:
 - *Sin recurso*: la empresa de factoring asume el riesgo de impago
 - *Con recurso*: la empresa de factoring no asume el impago. Pero al estar especializada en esta tarea, tiene seguramente mejores medios y más know-how para evitar riesgos y, en caso de impago, gestionar las reclamaciones con más garantías de éxito
- El seguro de riesgo: asegurar el cobro con una compañía de seguros
- Solicitar avales bancarios al cliente

Gestión de tesorería o *cash management*

■ Tesorería

- Disponible en moneda nacional o extranjera en caja y bancos

■ Objetivos: asegurar liquidez necesaria para afrontar los pagos a CP

- Maximizando el rendimiento de los excedentes (invertir)
- Minimizando el coste de los déficits (financiar)
- Presupuesto de tesorería: integra presupuestos de todas las áreas
 - Previsión de saldos: corrientes de COBROS y PAGOS previstos
- Para optimizar la gestión
 - Determinar el saldo mínimo que hay que mantener (riesgo)
 - Invertir el excedente en inversiones financieras temporales o devolviendo financiación a CP innecesaria
 - Financiar el déficit mediante financiación a CP previamente negociada o la venta de inversiones financieras temporales



■ Administración y estructura organizativa

- Todas las áreas de la empresa generan tareas administrativas en mayor o menor grado
- Motivos para centralizar estas tareas en un departamento
 - Suelen requerir **medios y personal** de similares características y agrupándolas se obtiene **especialización, eficiencia y estandarización**
 - **Descarga** a otras áreas de tareas que no generen valor
 - Permite a las áreas **centrarse en los procesos clave**
- Motivos para no centralizar
 - Necesidades muy estrechas de **coordinación** con procesos clave
 - **Carga de trabajo baja** cubierta por personal del área
 - **Resistencia de directivos** a perder poder (personal, presupuesto)
- Dependencia del departamento de finanzas
 - Finanzas genera muchas tareas administrativas
 - A menudo dichas tareas implican manejar información financiera

■ Algunos ejemplos de funciones administrativas

- Gestión y pago de nóminas, horas extras, etc.
- Control de presencia
- Gestión administrativa de contratación, jubilaciones, despidos
- Compras (la ejecución, no la planificación de materiales)
- Entrada de pedidos de clientes
- Emisión de facturas
- Gestión administrativa de cobro y morosidad
- Conciliaciones bancarias
- Entrada de asientos contables en la contabilidad
- Organización de pequeños eventos (cenas de empresa)
- Planificación de viajes de empleados y liquidación de gastos y dietas
-