
Bit 21

PID_00263179

Manuel Martínez Jiménez
Maria Teresa Montoliu Monfort
Mercè Querol Sitges

(Institut Obert de Catalunya - <http://ioc.xtec.cat>)

Tiempo mínimo de dedicación recomendado: **3 horas**



Manuel Martínez Jiménez**Maria Teresa Montoliu Monfort****Mercè Querol Sitges**

La revisión de este recurso de aprendizaje UOC ha sido coordinada por la profesora: Josep Cobarsí Morales (2019)

Tercera edición: febrero 2019
© Manuel Martínez Jiménez, Maria Teresa Montoliu Monfort, Mercè Querol Sitges
Todos los derechos reservados
© de esta edición, FUOC, 2019
Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona
Realización editorial: Oberta UOC Publishing, SL
Diseño: Manel Andreu
Depósito legal: B-3.767-2019

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño general y de la cubierta, puede ser copiada, reproducida, almacenada o transmitido de ninguna manera ni por ningún medio, tanto eléctrico como químico, mecánico, óptico, de grabación, de fotocopia, o por otros métodos, sin la autorización previa por escrito de los titulares del copyright.

1. La contabilidad empresarial y la financiación en la empresa

La empresa necesita invertir en la adquisición de bienes de equipos, en la compra de materias primas y en la contratación de mano de obra, entre otras cosas, para llevar a cabo sus actividades. Para poder realizar estas inversiones necesita fuentes de financiación. La búsqueda de estas fuentes y el análisis de cuáles son más adecuadas para la empresa en cada inversión que se hace es una tarea que lleva a cabo el departamento financiero de la empresa.

El análisis de los datos que aporta la contabilidad es útil para saber si la empresa será capaz de pagar sus deudas, si la empresa tiene suficiente patrimonio para responder de su pasivo, si la estructura de su financiación es adecuada y si su endeudamiento está bien estructurado; en definitiva, para saber si la rentabilidad es óptima. Tradicionalmente, estas cuestiones se han contestado analizando los datos que aportan el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias.

1.1. La función financiera

La empresa necesita invertir en la adquisición de bienes –como edificios, maquinaria, elementos de transporte, mano de obra, materias primas, mercaderías, etc.– para poder desarrollar su actividad productiva y alcanzar su objetivo de sacar el máximo beneficio. La actividad de adquisición de estos bienes se denomina **inversión**. Para poder invertir es necesaria la obtención de recursos financieros.

La **función financiera** de la empresa se encarga de la obtención, la administración y el control de los recursos financieros que utiliza la empresa. Pone en contacto la obtención y la aplicación de los recursos financieros.



El empresario necesita buscar las fuentes de financiación más adecuadas para llevar a cabo sus objetivos empresariales.

Esta función debe responder a las preguntas siguientes:

- ¿Qué volumen total de fuentes debe comprometer la empresa?
- ¿Cuál es la estructura financiera más adecuada?
- ¿Qué tipo de inversiones son necesarias para llevar a cabo las actividades productivas?

La inversión es la adquisición de bienes para poder desarrollar la actividad empresarial.

1.1.1. Las fuentes de financiación

Los recursos financieros son las fuentes originarias del dinero, los bienes y derechos a favor de la empresa. El dinero, los bienes y los derechos de la empresa representan el activo del balance de la empresa y los recursos financieros, el pasivo.

Podemos clasificar las fuentes de financiación según la procedencia en internas y externas. Las internas son recursos generados en el interior de la empresa, son la autofinanciación de la empresa. Las externas son recursos que proceden del exterior.

Las clases de financiación

Las fuentes de financiación se pueden clasificar de distintas maneras.

El balance es el documento contable que representa el patrimonio de la empresa.

A. Según la titularidad:

1) **Fuentes de financiación propias.** Recursos propiedad de los socios de la empresa. Son los aportados por los socios de la empresa (capital), los generados por la empresa y no repartidos (reservas) y los aportados por terceros que no tienen la obligación de devolución (subvenciones). No son exigibles.

- Ventajas:
 - Libertad de aplicación a cualquier tipo de activo, momento y forma.
- Inconvenientes:
 - Riesgos de pérdida.
 - La remuneración es el dividendo. El dividendo es la parte del beneficio repartido que corresponde a cada acción y varía en función de la marcha de la empresa.
 - La existencia de riesgos supone la exigencia por parte de los propietarios de más dividendos.

2) **Fuentes de financiación ajenas.** Recursos propiedad de terceras personas. Han sido cedidos por terceros de manera temporal con unas fechas de devolución y en algunos casos con la obligación de pagar un interés en concepto de remuneración.

- Ventajas:
 - Aumenta la rentabilidad del propietario sin que el propietario haga nuevas aportaciones.

- Hay deducciones fiscales para los intereses.
- El coste de capital ajeno es menor que el capital propio.
- Inconvenientes:
 - La obligación de devolución hace necesaria la generación de bastantes fuentes para el pago de las deudas.
 - Un endeudamiento elevado y concentrado en pocos acreedores puede condicionar las decisiones de la empresa.

La deducción fiscal es el gasto que genera una minoración en la cuota a pagar de un impuesto.

B. Según el origen:

Una clasificación clásica hace referencia al origen interno o externo:

1) Fuentes de financiación internas o autofinanciación. Son fuentes obtenidas por la actividad de la empresa. Esta financiación no tiene coste adicional y aumenta la capacidad de endeudamiento de la empresa.

El endeudamiento es el fondo recibido por la empresa que genera una obligación de devolución.

- Son de este tipo:
 - Las reservas.
 - Las amortizaciones.
- Ventajas:
 - Proporciona más autonomía y estabilidad, ya que no depende de la obtención externa de recursos y no tiene coste explícito.
 - Tiene efecto fiscal positivo. Las amortizaciones reducen los beneficios y, por tanto, los impuestos que se han de pagar.
 - Es la solución para las empresas, sobre todo pequeñas, que tiene dificultades en la obtención de financiación externa.
 - Estimula la inversión.
- Inconvenientes:
 - La inexistencia de coste explícito provoca inversiones poco rentables.
 - La no-coincidencia entre propiedad y gestión provoca que los gestores hagan un uso excesivo de la autofinanciación.
 - El aumento de la autofinanciación reduce los dividendos.
 - Pocos dividendos hacen que el precio de las acciones sea más bajo en el mercado secundario.

El dividendo es la proporción del beneficio repartido que corresponde al propietario de una acción.

La acción es el título que representa la propiedad de una parte proporcional de una sociedad anónima.

- Tipos:
 - Autofinanciación de mantenimiento. Son las amortizaciones o detracciones de los ingresos para acumular los fondos necesarios para la adquisición de nuevos activos cuando se acabe la vida útil de los viejos.
 - Autofinanciación de enriquecimiento. Beneficios generados por la actividad de la empresa y no distribuidos entre los socios.

2) **Fuentes de financiación externas.** Son aportaciones hechas desde fuera de la empresa:

- Aportaciones de los propietarios. Constitución y ampliación de capital. Son los fondos aportados por los socios o propietarios de la empresa.
- Subvenciones. Son aportaciones a fondo perdido –es decir, no existe obligación de devolverlas– hechas por entes ajenos a la empresa, como las administraciones públicas o la Unión Europea.
- Créditos y préstamos. Es dinero cedido, normalmente por cajas o bancos, por el que se paga un interés y existe la obligación de devolverlo.
- Empréstitos de obligaciones. Son préstamos de un importe muy grande que se han dividido en pequeñas partes para poder llegar a los pequeños accionistas.
- *Leasing*. Es el alquiler de bienes con la opción de adquirir su propiedad en el momento en el que se acaba el contrato pagando una cantidad denominada **opción de compra**.
- Descuento comercial. Es el anticipo del dinero de los cobros aplazados hecho por bancos o cajas a cambio de unas comisiones e intereses.
- Créditos de proveedores. Son el aplazamiento de los pagos a los proveedores.
- *Factoring*. Es la cesión de las facturas por cobrar de una empresa a otra para que gestione su cobro; ésta avanza el dinero a aquélla.

Hacienda pública acreedora. Son los aplazamientos de pagos a la Hacienda pública.

Profundizamos a continuación en algunas de estas fuentes de financiación.

Las reservas

Cuando la empresa tiene beneficios, puede decidir no repartir una parte de éstos. Así, puede tener financiación sin deber dinero a terceras personas.

Las **reservas** son beneficios que la empresa no reparte entre los propietarios y se quedan en la empresa como financiación.

Beneficios

Una sociedad puede decidir repartir los beneficios, no repartirlos o repartir una parte de ellos.

Tipos de reservas:

- Reserva legal. La ley obliga a transformar parte de los beneficios en reservas de este tipo cuando no se llega a un mínimo.
- Reserva estatutaria. Los estatutos de la sociedad pueden obligar a destinar parte de los beneficios a reservas.
- Reserva voluntaria. Reserva que constituye libremente la empresa.

Los estatutos son las reglas de funcionamiento de las que se dotan las sociedades.

Las reservas se pueden destinar a lo siguiente:

- Transformarse en capital.
- Compensar pérdidas.
- Repartirse entre los socios.

Junta general de accionistas

Reunión de los accionistas de una sociedad anónima para la toma de decisiones sobre la marcha de la empresa.

El capital

Los socios de las empresas aportan dinero y bienes para la creación, la puesta en marcha y el funcionamiento de la empresa.

El **capital** representa la aportación de los socios, básicamente en dinero, a la empresa para financiar su constitución y funcionamiento. Son los fondos aportados por los propietarios de la empresa y que forman parte de los fondos propios o no exigibles de ésta.

Reparto de beneficios

La junta general de accionistas decide cada año sobre el reparto de beneficios.

Las aportaciones de los socios pueden ser:

- Aportaciones en dinero.
- Aportaciones no dinerarias, es decir, en cualquier otro tipo de bien que no sea dinero.

Según el tipo de empresa, el capital se puede clasificar en:

- Capital. Conjunto de aportaciones del propietario de una empresa individual.
- Capital social. Valor nominal de las aportaciones de los socios de una sociedad mercantil.

El capital social de una sociedad anónima está formado por acciones. La **acción** es la parte proporcional del capital social. El poseedor de una o más acciones tiene los derechos inherentes a ser socio de la sociedad.

Derechos de los accionistas

La mayoría de los derechos de los accionistas son proporcionales al número de acciones de las que son propietarios.
Ejemplo: el derecho de voto.

Derechos de los socios de una sociedad anónima:

- Derecho a participar en el reparto de los beneficios sociales –es decir, en los dividendos activos– y en el patrimonio resultante de la liquidación conforme a su participación en la sociedad. También se puede acordar no repartir los beneficios y acumularlos en forma de reservas.
- Derecho preferente de suscripción en la emisión de nuevas acciones. En las ampliaciones de capital, los accionistas tienen preferencia a la hora de adquirir nuevas acciones.
- Derecho de asistencia y voto de las juntas. También existe la posibilidad de acciones sin derecho de voto. El derecho de asistencia está condicionado a un número mínimo de acciones. En este caso existe la posibilidad de sindicación, es decir, de unirse distintos accionistas para llegar al mínimo exigido.
- Derecho a impugnar los acuerdos sociales, en caso de que sean contrarios a la ley o a los estatutos de la sociedad.
- Derecho a información sobre los asuntos que se van a tratar en la junta de accionistas para poder emitir el voto.

Los socios pueden hacer las aportaciones en el momento de constituirse la sociedad o en cualquier momento posterior que crean adecuado para la marcha de la empresa. Cuando se lleva a cabo una ampliación de capital, los socios tienen preferencia a la hora de adquirir nuevas acciones.

Subvenciones

Las administraciones públicas aportan financiación a las empresas para fomentar determinados tipos de empresa, fomentar el crecimiento económico y fomentar determinados hábitos.

Las **subvenciones** son aportaciones, normalmente de administraciones públicas, que son no reintegrables.

Las administraciones públicas otorgan subvenciones para fomentar la aplicación de las nuevas tecnologías, el respeto al medio ambiente, la adquisición de maquinaria, la contratación de trabajadores, el sostenimiento de empresas, etc.

Estas aportaciones son a fondo perdido, por lo que la empresa no las tiene que devolver.

Las subvenciones pueden ser:

- Subvenciones en capital. Son las destinadas a la compra de activo fijo, como edificios, maquinaria, equipos informáticos, programas informáticos, etc.
- Subvenciones a la explotación. Son las destinadas a la financiación del ciclo de explotación de la empresa, como compra de materias primas o contratación de mano de obra.

El Estado da otros tipos de ayuda que no son subvenciones, como:

- Exenciones de impuestos y tributos.
- Préstamos a un tipo de interés bajo.
- Bonificaciones en las cuotas empresariales de la Seguridad Social.
- Cesión de inmuebles o terrenos a título gratuito o en condiciones muy favorables.

Préstamo

Pedir dinero a un intermediario financiero, caja o banco, y pactar cómo devolverlo y qué intereses pagar es una de las operaciones financieras más comunes en la empresa.

El **préstamo** es una operación por la que se libra al prestatario o beneficiario una cantidad de dinero, y el beneficiario tiene la obligación, al cabo de un plazo establecido, de restituir esta cantidad (principal del préstamo), más los intereses creados.

Intermediario financiero

Agente económico que recibe dinero de particulares a un tipo de interés y lo deja a otros particulares a un tipo de interés superior.

Los elementos más importantes del préstamo son:

- Prestador: quien libra la cantidad de dinero y tiene derecho a su devolución más los intereses. Suele ser una entidad financiera, ya sea caja o banco.
- Prestatario: quien recibe la suma de dinero y tiene la obligación de devolverlo con los intereses correspondientes.
- Principal: suma de dinero que es objeto de libramiento.

- Intereses: cantidad que resulta de aplicar un determinado tipo de interés al principal.

El prestador puede pedir al prestatario garantías de la devolución del principal y del pago de los intereses. Los principales tipos de garantías son:

- Personal: es la garantía ligada a la solvencia moral y material de la persona.
- Real: cuando un determinado bien garantiza la devolución del préstamo y el pago de los intereses; cuando la garantía es un bien mueble, la figura jurídica es la prenda, y cuando la garantía es un bien inmueble, la hipoteca. Si el deudor no cumple con sus obligaciones, el prestador tiene derecho a vender el bien para poder cobrar sus derechos.
- Aval: es la persona ajena al deudor que responde de su solvencia y se compromete a pagar las deudas en caso de que no lo haga el prestatario.

Hay diferentes formas de amortizar el préstamo y pagar los intereses:

- Pago del principal y de los intereses al finalizar el préstamo.
- Pago del principal al finalizar el préstamo y periódicamente los intereses.
- Pago de una cuota constante que incluye una parte destinada a la devolución parcial del principal y otra parte destinada a pagar los intereses meritados.

Ventajas del préstamo:

- La empresa puede disponer de fondos a medio y largo plazo para llevar a cabo inversiones en activos fijos que permitan generar un rendimiento superior al coste efectivo del préstamo.
- Todos los gastos, intereses e impuestos originados por el préstamos tienen la consideración de gasto fiscalmente deducible para la empresa.

Inconvenientes del préstamo:

- El préstamo aumenta el nivel de endeudamiento (pasivo) de la sociedad y debilita su posición financiera.
- La empresa debe pagar las cuotas periódicas, que incluyen la parte de amortización y la de intereses por el total del importe pendiente de devolver, aunque la empresa no utilice inmediatamente la totalidad de los fondos prestados.

Bien mueble

Bien que se puede mover sin afectar a su funcionalidad.
Ejemplo: un ordenador.

Bien inmueble

Bien que es imposible de mover o, si se mueve, pierde su funcionalidad.
Ejemplos: un terreno, una casa.

Pasivo

Deudas de la empresa.

Crédito

Éste es un buen instrumento para necesidades de financiación puntuales. Las empresas que tienen necesidades de tesorería por desfases temporales entre los pagos y los cobros lo utilizan.

La tesorería es la disponibilidad de dinero en caja y en las cuentas abiertas en entidades financieras.

El **crédito** es una operación financiera que consiste en el hecho de que una entidad financiera otorga a la empresa el derecho a endeudarse hasta una determinada cantidad y durante un período de tiempo fijado. De esta manera, la entidad pone a disposición de la empresa cierta cantidad de dinero, de la que podrá disponer hasta un cierto límite, y ésta sólo pagará los intereses por las cantidades efectivamente dispuestas y no por la totalidad del crédito concedido.

En la tabla 1.1 encontraréis las diferencias entre crédito y préstamo.

Tabla 1.1. Diferencias entre crédito y préstamo

Préstamo	Crédito
Se da una cantidad fija de dinero, a devolver en una fecha también fijada por adelantado.	Se pone a disposición del prestatario sólo hasta el límite concedido y por un tiempo determinado. El prestatario puede ir tomando dinero a medida que lo vaya necesitando.
Tiene vencimiento en una fecha pactada.	Se puede renovar una vez ha vencido.
Los intereses se pagan en función del capital pendiente de amortización en cada momento.	Los intereses se pagan según las cantidades realmente dispuestas.
Devolución según un cuadro de amortización fijado en el contrato.	Devolución sucesiva hasta amortizar el total dispuesto.
La cuenta corriente asociada sólo admite imposiciones.	La cuenta corriente asociada admite saldos acreedores y deudores.
Sólo tiene obligaciones el prestatario.	Las dos partes tienen obligaciones.
Finalidad: adquisiciones de inmovilizado, necesidades fijas de capital, inversiones a largo plazo o permanentes.	Finalidad: necesidades variables de fondos (ciclo productivo o de tesorería).

Las empresas utilizan el crédito para solucionar los problemas puntuales de tesorería cuando tienen deudas por pagar y cobros pendientes. O, dicho con otras palabras, para hacer frente a las situaciones de desequilibrio de tesorería en el corto plazo.

El desequilibrio de tesorería son las situaciones en las que la empresa no tiene dinero para pagar sus deudas.

Ventajas del crédito:

- La flexibilidad, ya que se adecua perfectamente a las necesidades de fondos de la empresa. A diferencia de los préstamos, la empresa sólo ha de pagar los intereses de la cantidad utilizada en cada momento.

- Llegado el vencimiento de la póliza, existe la posibilidad de renovarla.

Inconvenientes del crédito:

- El pago de comisión de disponibilidad por la parte del crédito no utilizada es un gasto en momentos de baja utilización del crédito.
- La necesidad de controlar la disposición del crédito para evitar que la empresa se exceda del total disponible.

Leasing

Las empresas utilizan cada vez más este sistema de financiación de las adquisiciones de sus bienes de carácter duradero, como máquinas, elementos de transporte, ordenadores, inmuebles, etc.

El **leasing** es una operación financiera por la que una empresa (sociedad *leasing*) adquiere a un proveedor un determinado bien, que cede a otra empresa que lo utiliza a cambio del pago de una cuota de alquiler. A la finalización del contrato, la empresa que utiliza el bien tiene la posibilidad de convertirse en propietaria de éste si paga una cuota extra (opción de compra).

La opción de compra es la cuota que se paga al final del contrato de *leasing* y que da la propiedad del bien.

Ventajas del *leasing*:

- Es un instrumento eficaz y flexible para la obtención de financiación destinada a la adquisición de bienes que se destinen al desarrollo de una actividad económica, ya que permite financiar el 100% de las inversiones realizadas.
- Tiene un régimen fiscal especial que permite deducir prácticamente la totalidad de las cuotas de alquiler financiero meritadas.

Inconvenientes del *leasing*:

- El pago de intereses que se debe soportar y que no se daría en caso de que se comprara el bien al contado.
- Los tipos de interés suelen estar por encima de los que se aplican a los préstamos hipotecarios.
- La duración del contrato de alquiler financiero es irrevocable.

El arrendador es el propietario que cede el uso de un bien a cambio de una cuota de arrendamiento.

Tipos de *leasing*:

- *Leasing* operativo. Contrato cuya finalidad principal no es obtener financiación para la adquisición del bien por parte del arrendatario, sino exclusivamente la cesión del uso del bien durante un período de tiempo determinado.
- *Leasing* financiero. Contrato por el que el arrendador se obliga a ceder el uso de un bien de su propiedad al arrendatario a cambio de una renta periódica, incorporando una opción de compra que el arrendatario podrá ejercer al final del período de vigencia del contrato.
- *Leasing* mobiliario. El objeto del contrato son bienes muebles (maquinaria, vehículos, material informático, equipos médicos, etc.).
- *Leasing* inmobiliario. Financiación de inmuebles acabados, nuevos, utilizados o en construcción, destinados a usos empresariales, como naves industriales, locales comerciales, oficinas, centros logísticos, hoteles, etc.
- *Leasing* normal. El proveedor, la empresa de *leasing* y el arrendatario son personas diferentes.
- *Lease-back*. La empresa vende a la entidad financiera unos activos patrimoniales, habitualmente solares y edificios, y a continuación los alquila mediante un contrato de *leasing*, es decir, incorporando una opción de compra.

El arrendatario es quien usa un bien cedido por un arrendador a cambio del pago de una cuota de arrendamiento.

Renting

Muchas veces el hecho de alquilar un bien con el mantenimiento, los seguros y servicios similares incluidos es una buena opción.

El ***renting*** se da cuando la empresa alquila a una entidad de *renting* un bien durante un período de tiempo prefijado, con la particularidad de que el alquiler (cuota de *renting*) incluye el mantenimiento y las reparaciones del bien durante el plazo de la operación, así como otros gastos relacionados con su utilización, como seguros o impuestos.



El *renting* de coches crece a un ritmo del 11% anual.

Es una operación que no tiene la finalidad de que el bien pase a ser propiedad de la empresa al vencimiento del alquiler, ya que al finalizar el contrato de *renting* la empresa deberá devolver el bien, aunque el contrato se puede prorrogar.

En la tabla 1.2, podéis ver las diferencias entre *renting* y *leasing*.

Tabla 1.2. Diferencias entre *renting* y *leasing*

<i>Renting</i>	<i>Leasing financiero</i>
El arrendador se hace cargo de todos los gastos de mantenimiento del bien.	El arrendatario queda obligado a conservar el bien y a asumir los gastos de mantenimiento.
El contrato no puede incorporar la opción de compra del bien al vencimiento.	Siempre incorpora una opción de compra al finalizar el contrato.
El arrendador (el propietario que cede el uso del bien) soporta todo el riesgo de la inversión.	El contrato es irrevocable.
Excepto en algunos casos, se contabiliza como un arrendamiento ordinario: todas las cuotas meritadas constituyen gasto del ejercicio.	El arrendatario (quien utiliza el bien) soporta el riesgo sobre el bien objeto de la inversión.
Todas las cuotas meritadas durante el ejercicio son fiscalmente deducibles.	Se contabiliza reconocimiento en el pasivo una deuda y en el activo un inmovilizado inmaterial y unos intereses diferidos.

El activo es el conjunto de bienes y derechos propiedad de la empresa.

El inmovilizado es la parte del activo que representa los bienes que tienen una permanencia larga en la empresa.

Ventajas del *renting*:

- La empresa puede disponer de los bienes sin necesidad de utilizar fondos propios o financiación ajena para su adquisición.
- La uniformidad de los pagos en el tiempo. La utilización del *renting* permite convertir un coste variable e incierto (averías, mantenimientos, aumento de las tarifas de los seguros, impuestos, etc.) en un coste fijo y constante, integrado dentro de la cuota mensual del *renting*.
- La posibilidad de contratar un bien sustitutivo durante el tiempo que duren las reparaciones del bien objeto del contrato.
- Un ritmo más elevado de renovación de los bienes que utiliza la empresa. Al finalizar el contrato original, la empresa puede contratar otro *renting* con los modelos y las tecnologías más actuales, sin los problemas que presenta la reventa de los bienes obsoletos.
- El importe de las cuotas es íntegramente deducible a los efectos del impuesto sobre sociedades.

Inconvenientes del *renting*:

- No es una compra, la empresa no adquiere la propiedad del bien.
- La empresa debe entregar una fianza como garantía de los posibles daños que pueda sufrir el bien.
- Hay unos límites de utilización del bien que, en caso de que la empresa los supere, pueden representar un coste adicional. Por ejemplo, los coches tienen un límite de kilómetros por encima del que hay que pagar cuotas extra.

- La obligatoriedad de realizar el mantenimiento, la reparación y conservación del bien en las empresas (talleres oficiales, concesionarios, etc.) designadas por la entidad de *renting*.

Obligaciones de la sociedad *renting*:

- Librar los bienes objeto del contrato.
- Poner en funcionamiento los bienes en los locales de la empresa arrendataria.
- Mantener en perfecto estado de funcionamiento los bienes y someterlos a las revisiones periódicas necesarias.

Obligaciones de la empresa arrendataria:

- Pagar las cuotas pactadas como precio del arrendamiento.
- Entregar una determinada cantidad de dinero en concepto de garantía del cumplimiento de las obligaciones contraídas.
- No destinar los bienes a un uso diferentes del especificado.
- No ceder a terceros la utilización del bien sin la autorización previa por escrito del arrendador.
- Tener cuidado del bien sin abusar de su uso.
- Comunicar al arrendador cualquier deficiencia en el funcionamiento del bien y no efectuar reparaciones por su cuenta.
- Facilitar la inspección y comprobación del uso por parte de la sociedad de *renting*.

La sociedad arrendataria es la empresa que usa el bien cedido por la sociedad *renting*.

La sociedad *renting* es la empresa propietaria del bien cedido en el contrato de *renting*.

Tipos de *renting*:

- Bienes inmuebles, como por ejemplo, oficinas, naves industriales, almacenes, etc.
- Bienes muebles tangibles, como por ejemplo, vehículos, ordenadores, equipos de telefonía y equipamientos de oficina y maquinaria.
- Bienes muebles intangibles, como por ejemplo, software informático, licencias o patentes.

Factoring

El *factoring* es una buena opción para las empresas que no quieren gestionar el cobro a sus clientes y no quieren esperar al vencimiento de las facturas por cobrar.

El **factoring** es la operación por la que la empresa cede el cobro de las facturas de los clientes a una sociedad denominada *factor*. Esta sociedad hace anticipos a la empresa por el importe de las facturas cedidas.

Hay dos tipos de *factoring* según quién asume los riesgos del impago de las facturas:

- *Factoring* con recurso: la cesión lleva implícita una venta del crédito condicionada al buen fin de la operación. Esto quiere decir que si al vencimiento el deudor no paga, la entidad de *factoring* devolverá el recibo a la empresa y le cobrará el nominal. La mecánica es similar a la del descuento bancario.
- *Factoring* sin recurso: se trata de una venta pura y simple del crédito, en la que la entidad de *factoring* asume todo el riesgo de insolvencia del deudor, contra quien deberá actuar judicialmente si éste no paga a su vencimiento, sin ningún tipo de responsabilidad hacia la empresa.

Los servicios que ofrece una empresa de *factoring* son:

La solvencia es la capacidad del deudor de pagar las deudas.

- Análisis de la solvencia de los deudores.
- Gestión del cobro de las facturas cedidas, respetando los medios de pago que la empresa haya acordado con el comprador.
- Contabilización y, si procede, reclamación judicial.
- Opción de prever la cobertura del riesgo de insolvencia de los deudores.
- Posibilidad de obtener anticipadamente el importe de los créditos cedidos.

Ventajas del *factoring*:

- Reducción de los costes de gestión y control de clientes, ya que es la entidad de *factoring* la que se encarga de la gestión del cobro y de las reclamaciones de impagados.
- Simplificación de la estructura de la empresa, ya que no necesita un departamento de cobro.

- Mejora de la liquidez de la empresa.
- Mejora del flujo de caja, ya que permite pasar cuentas de realizable a disponible.
- En el caso de un *factoring* sin recurso, el cliente tiene la cobertura del riesgo de insolvencia del deudor.
- Mayor fiabilidad de los presupuestos de tesorería al no tener riesgo de insolvencia.

Reducción de los costes derivados de la solicitud de informes comerciales.

La liquidez es la existencia de dinero en la tesorería de la empresa.

El presupuesto de tesorería es el documento que recoge la previsión de cobros y pagos de una empresa.

Inconvenientes del *factoring*:

- El elevado coste que tiene, en comparación con otros instrumentos financieros o de gestión de cobro. El tipo de interés aplicado es más elevado que el del descuento comercial o el de una póliza de crédito.
- Sólo se puede acceder a deudores que ofrezcan suficientes garantías de cobro. El *factor* puede no aceptar alguno de los créditos cedidos o exigir que el *factoring* sea “con recurso”.
- La entidad de *factoring* puede impugnar la cobertura de riesgo en caso de que existan reclamaciones de tipo comercial.
- Falta de confidencialidad de los clientes de una empresa, dado que la empresa debe entregar una lista de clientes al *factor*.

Descuento comercial

El descuento comercial es la modalidad de financiación del circulante tradicionalmente utilizada por las empresas para anticipar el cobro de sus ventas a crédito (ventas con cobro aplazado).

Una venta a crédito incorpora un derecho de cobro de un importe determinado en el futuro para el vendedor, representado por un recibo o una letra de cambio.

El vencimiento de un crédito es la fecha en la que se tiene derecho a cobrar una cantidad de dinero.

La figura del **descuento** consiste en que en una fecha previa al vencimiento del crédito, la empresa cede a una entidad financiera su derecho de cobro y obtiene de ésta el importe del crédito minorado por los intereses correspondientes al plazo de la financiación y las comisiones y gastos aplicables.

La letra de cambio es el documento más utilizado en el descuento bancario, aunque también se utilizan otros documentos, tanto cambiarios como no cambiarios.

Ventajas del descuento comercial:

- Facilidad de uso. Una vez formalizado el contrato de descuento con la entidad bancaria, sólo hay que presentar a la entidad financiera una relación para que de manera prácticamente inmediata el banco abone a la empresa el importe nominal de los efectos descontados menos los intereses y los gastos.
- La entidad financiera se encargará de la gestión del cobro de cada efecto, de manera que elimina la carga administrativa de reclamar el cobro a su vencimiento.

Inconvenientes del descuento comercial:

- El descuento bancario es un instrumento caro porque los tipos de interés aplicados son altos.
- Los intereses se deducen del importe nominal que la empresa lleva a descontar.
- Si los derechos de cobro se instrumentan en letras de cambio y pagarés, se deberá pagar el impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentales (timbrado del efecto).
- La entidad financiera considera la operación “condicionada al buen fin”. Esto significa que si al vencimiento el deudor no paga, la entidad cargará a la empresa el importe nominal del efecto más las comisiones y gastos que ocasione el impago.
- La entidad financiera se reserva el derecho de no descontar aquellos efectos de una remesa que considere que pueden resultar impagados.

En caso de impago de un efecto comercial que ha de pagar el deudor, responde la empresa que lo ha descontado.

Créditos de proveedores y otras deudas a corto plazo

Ésta es la manera más económica que tiene la empresa para conseguir financiación. Es adecuada para la adquisición de bienes con una vida corta en la empresa y de existencias y servicios como materias primas, comunicaciones, seguros, etc.

Consideramos **créditos de los proveedores** los aplazamientos que conceden éstos a la empresa en los pagos de sus derechos de cobro, normalmente son a 30, 60 o 90 días.

Este aplazamiento tiene muchas veces un coste financiero implícito por la no aplicación de un descuento por pago inmediato. La ventaja principal de este

Descuento por pago inmediato

Descuento que hace el vendedor al comprador por pagar al contado en el momento de la venta o en una fecha cercana a ésta.

tipo de financiación es su “espontaneidad”: se concede de manera rápida, ágil y sin trámites. Sin embargo, si no se paga al contado, el coste financiero implícito por la no-aplicación de un descuento por pago inmediato hace que esta financiación resulte cara.

1.2. Análisis patrimonial y económico de la empresa mediante las cuentas anuales

Las empresas analizan su situación patrimonial, financiera y económica para conocer su viabilidad, detectar los problemas y buscar soluciones.

El patrimonio es el conjunto de bienes, derechos y obligaciones de una persona.

Por lo que respecta a los problemas, principalmente tienen que ver con lo siguiente: una estructura financiera inadecuada y una rentabilidad insuficiente. La estructura financiera está formada por los diferentes recursos que utiliza la empresa para la adquisición de los bienes que utiliza en su actividad. Los problemas más habituales son la falta de fondos para afrontar las deudas a corto plazo, una relación inadecuada entre los distintos tipos de financiación y una garantía escasa de sus deudas. En cuanto a la rentabilidad, los problemas pueden ser la proporción escasa de beneficios respecto al volumen de ventas y volumen de fondos propios (aportaciones de los socios).

Cuando se realiza el análisis, hay que tener en cuenta lo siguiente:

- a) La marcha de la economía en su conjunto.
- b) El tipo de mercado en el que opera, grado de competencia.
- c) La marcha de las empresas del sector.
- d) Los objetivos que se propone la empresa.

1.2.1. Las cuentas anuales. Cuentas del Plan general de contabilidad

Las empresas necesitan sistema de información para tomar decisiones de manera racional. Uno de estos sistema de información es la contabilidad.

La **contabilidad financiera** es una rama de la contabilidad que informa de la situación patrimonial, económica y financiera de la empresa.

Esta información ha de ser fiable, relevante, comparable y clara para que sea útil para evaluar los sucesos pasados, presentes y futuros. Estos requisitos se consiguen con la normalización contable, es decir, dando unas normas que regulan la información contable. En España, la normalización contable está recogida en el **Real Decreto 1514/2007, de 16 noviembre, por el que se aprueba el Plan general de contabilidad.**

Al cierre del ejercicio, la contabilidad financiera presenta una información síntesis de la situación financiera, económica y patrimonial de la empresa. Esta información se denomina **cuentas anuales**.

Según el Plan general de contabilidad, las cuentas anuales son:

- **Balance.** Informa de la situación patrimonial de la empresa al cierre del ejercicio contable.
- **Cuenta de pérdidas y ganancias.** Informa del resultado obtenido durante un período y de cómo se ha originado.
- **Estado de cambios en el patrimonio neto.** Informa de las variaciones en el patrimonio neto.
- **Estado de flujos de tesorería.** Informa del origen y la utilización de los activos monetarios representativos de efectivo y otros activos líquidos equivalentes.
- **Memoria.** Esta cuenta completa, amplía y comenta la información recogida en las otras cuentas anuales.

El patrimonio neto es la diferencia entre los bienes y derechos y las obligaciones de una persona.

A la hora de efectuar el análisis patrimonial y económico, tendremos en cuenta lo siguiente:

- a) Sólo utilizaremos las cuentas de balance y pérdidas y ganancias.
- b) Adoptaremos los modelos de balance y cuentas anuales que tradicionalmente se utilizan para realizar el análisis.

1.2.2. Usuarios del análisis patrimonial y económico

Los usuarios del análisis patrimonial y económico pueden ser personas de la misma empresa o personas externas a ella.

Los socios de la empresa utilizan este análisis para conocer la marcha de la empresa, decidir la política de reparto de beneficios, averiguar si es adecuado invertir o desinvertir en la empresa y en qué medida.

Desinvertir es retirar fondos invertidos en una empresa.

A los administradores les ayuda a conocer el grado de alcance de los objetivos de la empresa.

A los cliente les sirve para saber la capacidad de la empresa para cumplir sus compromisos por lo que respecta a la entrega de los suministros.

A los bancos y a los proveedores les puede hacer decidir la conveniencia o no de conceder créditos a las empresas, y a los inversores, la conveniencia o no de hacer inversiones en la empresa.

1.2.3. Análisis patrimonial

El **análisis patrimonial** tiene como objetivo general el estudio de la estructura de los bienes, derechos, obligaciones y neto patrimonial de la empresa. La cuenta anual que recoge esta información es el balance. Según el derecho, el patrimonio es el conjunto de bienes, derechos y obligaciones de una persona.

Para realizar el análisis patrimonial, tradicionalmente se ha utilizado el modelo de balance que se muestra en la figura 14.



El empresario debe mantener el equilibrio entre lo que le pide el corazón y lo que le pide la cabeza.

Figura 14. Modelo de balance

ACTIVO	PASIVO
Activo no corriente	No exigible
Material	
Intangible	Pasivo no corriente
Financiero	
Activo corriente	Pasivo corriente
Existencias	
Deudores comerciales (realizable)	
Efectivo y otros activos (disponible)	
TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO

Hay que tener en cuenta lo siguiente:

Activo no corriente = activo fijo

Pasivo fijo = no exigible + pasivo no corriente

Exigibles a corto = pasivo corriente

No exigible = fondos propios

Definiciones de la terminología del modelo tradicional de balance

Las definiciones generalmente aceptadas de los términos del balance son:

- Activo no corriente (anteriormente conocido como *inmovilizado*). Activos destinados a servir de una manera permanente a la empresa, incluidas las inversiones financieras permanentes, por lo que tienen una presencia en el patrimonio de la empresa superior al año.

- Activo no corriente material. Activos tangibles representados por bienes, muebles o inmuebles, como terrenos, construcciones, maquinaria, utillaje, mobiliario, ordenadores, elementos de transporte.
- Activo no corriente inmaterial (o activos no corrientes intangibles). Son activos no monetarios sin apariencia física que son susceptibles de valoración económica, como patentes, fondos de comercio, derechos de traspaso y programas informáticos.
- Activo no corriente financiero. Cesiones de recursos monetarios a otras empresas o personas por un período superior al año. Participaciones en el capital de otras empresas a largo plazo, préstamos a terceros a largo plazo e imposiciones en cuentas bancarias a más de un año.
- Activo corriente (anteriormente conocido como *activo circulante*). Bienes y derechos propiedad de la empresa ligados al ciclo de explotación y que, por tanto, tienen una permanencia inferior al año.
- Existencias. Activos propiedad de la empresa destinados a ser vendidos sin transformación o ser transformados por la empresa, como mercaderías, materias primas, embalajes, envases, material de oficina o combustibles.
- Deudores comerciales (también conocido como *realizable*). Derechos de cobro que se cobrarán en un plazo inferior al año, como por ejemplo deudas de clientes y deudores.
- Efectivo y otros activos (también conocido como *disponible*). Dinero en la caja de la empresa y en los saldos de cuentas bancarias a corto plazo.
- No exigible (también conocido como *neto patrimonial*). Recoge las aportaciones de los propietarios (capital), los resultados del ejercicio anterior aunque no distribuidos o aplicados (resultado del ejercicio), los beneficios retenidos a la empresa (reservas) y las donaciones a fondo perdido no reintegrables hechas por administraciones públicas o privadas (subvenciones).
- Pasivo no corriente (anteriormente conocido como *exigible a largo plazo*). Deudas con un vencimiento superior al año. Deudas a largo plazo con proveedores de activo no corriente (o inmovilizado), préstamos recibidos con un plazo de devolución superior al año.
- Pasivo corriente (anteriormente conocido como *exigible a corto plazo*). Deudas con un vencimiento inferior al año. Deudas a corto plazo con proveedores de activo no corriente (o inmovilizado), préstamos recibidos con un plazo inferior al año, deudas con proveedores de existencias, suministros y servicios con un vencimiento inferior al año, deudas con la Seguridad Social y con la Hacienda pública.

Los bienes tangibles son los bienes que se pueden tocar. Ejemplo: una silla.

Los bienes intangibles son bienes que no se puede tocar, pero son susceptibles de valoración económica.

Las deudas a corto plazo son las deudas con vencimiento inferior al año.

Las deudas a largo plazo son las deudas con un vencimiento superior al año.

Veamos un ejemplo.

Una empresa presenta los saldos de patrimonio siguientes:

Construcciones	19.000
Elementos de transporte	7.000
Mobiliario	2.000
Equipos procesos información (ordenadores)	482
Aplicaciones informáticas (programas)	70
Capital	10.000
Reservas	3.235
Resultado ejercicio	3.662
Existencias	2.300
Cientes	1.700
Proveedores activo no corriente (o inmovilizado) a largo plazo	7.045
Deudas entidades crédito a largo plazo	6.853
Deudas entidades crédito a corto plazo	2.000
Caja	390
Bancos	1.000
Proveedores existencias	1.147

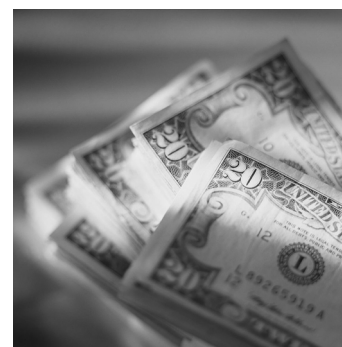
La presentación según el modelo tradicional de balance es la siguiente:

ACTIVO NO CORRIENTE	28.552	NO EXIGIBLE (neto patrimonial o fondos propios)	16.897
Material	28.482	Capital	10.000
Construcciones	19.000	Reservas	3.235
Elementos de transporte	7.000	Resultado ejercicio	3.662
Mobiliario	2.000		
Equipos procesos información	482		
Intangible	70	PASIVO NO CORRIENTE	13.898
Aplicaciones informáticas	70	Proveedores LP de activo no corriente (inmovilizado)	7.045
ACTIVO CORRIENTE	5.390	Deudas entidades crédito a LP	6.853
Existencias	2.300	PASIVO CORRIENTE	3.147
Existencias	2.300	Deudas entidades crédito a CP	2.000
Deudores comerciales (realizable)	1.700	Proveedores	1.147
Cientes	1.700		
Efectivo y otros activos (disponible)	1.390		
Caja	390		
Bancos	1.000		
TOTAL ACTIVO	33.942	TOTAL PASIVO	33.942

Finalidad del análisis patrimonial

La finalidad del análisis patrimonial es saber lo siguiente:

- Si la empresa puede pagar sus deudas a corto plazo que se recogen en el pasivo circulante con los recursos monetarios generados por el activo circulante. El dinero que se ha de pagar a corto plazo se genera a corto plazo. Una empresa que tiene un valor superior de los pagos que de los cobros a corto plazo tendría problemas.
- Si la empresa es solvente. Tiene suficientes bienes en el activo para garantizar las deudas. Una empresa puede tener problemas para pagar sus deudas, pero puede tener bienes suficientes para responder de ellas.
- Si la proporción entre las aportaciones de los socios y las deudas es la adecuada.
- Si la proporcionalidad deudas a corto plazo y deudas a largo plazo es adecuada. Una empresa que tiene más deudas a corto plazo que a largo tiene una deuda mal estructurada en el tiempo.



Es muy importante que las empresas generen dinero para poder pagar sus deudas.

La solvencia es la existencia de bienes que garantizan el pago de una deuda.

Instrumentos de análisis patrimonial

Si se utilizan diferencias y las proporciones entre las diferentes masas patrimoniales, se pueden analizar los balances para averiguar las cuestiones anteriores.

Los diferentes instrumentos son:

1) El **fondo de maniobra** nos da información sobre el grado de adecuación de la estructura financiera y las inversiones hechas por la empresa, ya que nos informa de la capacidad que tiene el pasivo fijo para financiar íntegramente el activo inmovilizado (o fijo) o, alternatively, de la capacidad que tiene el activo circulante para hacer frente a todas las deudas a corto plazo de la empresa.

Estructura financiera

Estructura de los recursos que tiene la empresa para financiar sus inversiones. Está representada en el pasivo del balance.

Modos de calcular:

$$\begin{aligned} & \text{Activo corriente (AC)} - \text{pasivo corriente (PC)} \\ & \text{Pasivo no corriente (PNC)} + \text{No exigible (NE o Neto patrimonial)} \\ & \quad - \text{activo no corriente (ANC)} \end{aligned}$$

Cuando $FM > 0$, la empresa está equilibrada financieramente.

Situaciones del fondo de maniobra:

a) Situación normal: fondos de maniobra positivo (figura 15).

Figura 15.

Activo no corriente	No exigible (Neto patrimonial)
Fondo de maniobra (FM+)	Pasivo no corriente
Activo corriente	Pasivo corriente

La empresa está equilibrada financieramente, tiene capacidad para devolver las deudas a corto plazo con la tesorería y el cobro que tendrá a corto plazo.

b) Fondo de maniobra negativo: posible suspensión de pagos (figura 16).

Figura 16.

Activo no corriente	No exigible (Neto patrimonial)
Fondo de maniobra (FM-)	Pasivo no corriente
Activo corriente	Pasivo corriente

Suspensión de pagos

Incapacidad de pagar las deudas con la tesorería incluso con una situación patrimonial solvente.

La empresa deberá devolver a corto plazo más dinero del que puede devolver en el mismo período, situación que se define como suspensión de pagos. Esta situación supone la imposibilidad de devolver las deudas a corto plazo.

c) Situación de bancarrota. La empresa no puede hacer frente a sus deudas, incluso aunque venda todos los bienes que forman su activo. Su pasivo exigible (deudas a largo y corto plazo) es superior al valor de su activo.

Si recogemos el balance del ejemplo anterior:

Fondo de maniobra = activo corriente – pasivo corriente

Fondo de maniobra = 5.390 – 3.147 = 2.253

Fondo de maniobra = pasivo corriente + no exigible – activo corriente = 16.897 + 13.898 – 28.552 = 2.243

Esta empresa tiene equilibrio financiero. El fondo de maniobra positivo demuestra que puede pagar sus deudas a corto plazo con el dinero que tiene en tesorería y con los cobros que tendrá a corto plazo.

2) **Ratio de disponibilidad.** Esta ratio relaciona la tesorería con las deudas a corto plazo.

La ratio es el cociente entre dos magnitudes.

Cálculo: **disponible / pasivo corriente**

Interpretación: cuanto más pequeña es esta ratio, más problemas tendrá la empresa a la hora de hacer los pagos. Si es muy grande, no tendrá problemas por las deudas a pagar a corto plazo. No obstante, que la ratio sea muy elevada tampoco es óptimo, pues indica que el dinero disponible está “ocioso”. En todo caso, la ratio debe ser menor que 1.

Continuemos con el ejemplo:

Ratio de disponibilidad

$$RD = \text{disponible} / \text{pasivo corriente} = 1.390 / 3.147 = 0,44$$

La empresa no tiene problemas para hacer los pagos.

3) Ratio de tesorería (*acid test*). Esta ratio relaciona la tesorería con las deudas a corto plazo.

Cálculo: **(disponible + realizable) / pasivo corriente**

Interpretación: los valores ideales están entre 0,8 y 1.

Ratio de tesorería

$$\begin{aligned} RT &= (\text{disponible} + \text{realizable}) / \text{pasivo corriente} = \\ &= (1.390 + 1.700) / 3.147 = 0,98 \end{aligned}$$

El valor ideal está entre 0,8 y 1. El valor está dentro de los límites.

4) Ratio de liquidez. Esta ratio recoge el concepto de fondos de maniobra en forma de cociente.

Cálculo: **activo corriente / pasivo corriente**

Interpretación: debe ser superior a 1; el valor ideal se suele situar entre 1,7 y 1,9.

Ratio de liquidez

$$RL = \text{activo corriente} / \text{pasivo corriente} = 5.390 / 3.147 = 1,71$$

Debe ser superior a 1; el valor ideal está entre 1,7 y 1,9.

5) Ratio de solvencia (o garantía). Capacidad real de la empresa para satisfacer sus deudas, ya que la ratio nos relaciona el valor de los bienes y derechos reales de la empresa con su exigible. Indica si la empresa tiene patrimonio suficiente para cubrir sus deudas en caso de que no las pueda pagar.

Cálculo: **activo / (pasivo corriente + pasivo no corriente)**

El pasivo exigible es la parte del pasivo que representa deudas.

Interpretación: debe ser superior a 1; un valor inferior indica una situación de bancarrota. Cuanto mayor de 1 sea, más garantía de cobro tienen los acreedores.

Ratio de solvencia

$$RS = \text{activo} / (\text{pasivo corriente} + \text{pasivo no corriente}) = 33.942 / (13.898 + 3.147) = 1,99$$

Debe ser superior a 1; un valor inferior indica una situación de bancarrota. Cuanto mayor de 1 sea, más garantía de cobro tienen los acreedores.

No está en situación de bancarrota. Su valor activo es el doble que sus deudas.

6) Ratio de endeudamiento. Relaciona el exigible total con el pasivo total. Calcula qué proporción existe entre los fondos pedidos al exterior y los fondos aportados por los socios.

Cálculo: **(pasivo corriente + pasivo no corriente) / (pasivo corriente + pasivo no corriente + no exigible)**

Interpretación: el valor de esta ratio no puede ser superior a 0,6; si lo es, la empresa tendrá exceso de deudas. Si es igual a 0,6, la situación es correcta. Si es menor que 0,6, no hay exceso de deudas y la empresa tiene demasiados fondos propios.

Ratio de endeudamiento

$$RE = (\text{pasivo corriente} + \text{pasivo no corriente}) / (\text{pasivo corriente} + \text{pasivo no corriente} + \text{no exigible}) = (13.898 + 3.147) / 33.942 = 0,50$$

La empresa está más capitalizada que endeudada; como el valor ideal es 0,6, se podría endeudar más.

7) Ratio de estructura de la deuda. Calcula la composición de la deuda, indicando la proporción que representa la deuda a corto plazo respecto al total de la deuda.

Cálculo: **pasivo corriente / (pasivo corriente + pasivo no corriente)**

Interpretación: cuanto más pequeña es la ratio, la calidad de la deuda es mejor. La deuda a corto plazo se considera de poca calidad, ya que hay que devolverla antes que la de largo plazo. Si la ratio es elevada, la deuda es de baja calidad, ya que domina la deuda a corto plazo.

Ratio de estructura de la deuda

$$RED = \text{pasivo corriente} / (\text{pasivo corriente} + \text{pasivo no corriente}) = 3.147 / (13.898 + 3.147) = 0,18$$

Buena calidad de la deuda porque la ratio es pequeña; esto significa un buen equilibrio entre deudas a largo y corto plazo. El 18% de la deuda es a corto plazo.

1.2.4. Análisis económico

El **análisis económico** tiene como objetivo general el estudio del resultado de la empresa, la cuantía, la estructura, el origen, la evolución y las rentabilidades. La cuenta anual que recoge esta información es la cuenta de pérdidas y ganancias. Esta cuenta recoge el resultado de una empresa en un ejercicio contable.

Para realizar el análisis económico, utilizaremos la cuenta de pérdidas y ganancias del Plan general de contabilidad del 2008. En la figura 17 podéis ver un modelo.

Figura 17. Modelo de la cuenta de pérdidas y ganancias

Cuenta de pérdidas y ganancias abreviada correspondiente al ejercicio acabado de 200x			
	Nota	(Debe) Haber	
		200x	200x - 1
1. Importe neto de la cifra de negocios			
2. Variación de existencias de productos acabados y en curso de fabricación			
3. Trabajos realizados por la empresa por su inmovilizado			
4. Provisiones			
5. Otros ingresos de explotación			
6. Gastos de personal			
7. Otros gastos de explotación			
8. Amortización del inmovilizado			
9. Imputación de subvenciones del inmovilizado no financiero y otras			
10. Exceso de provisiones			
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado			
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11)			
12. Ingresos financieros			
13. Gastos financieros			
14. Variación del valor razonable de los instrumentos financieros			
15. Diferencias de cambio			
16. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros			
B) RESULTADO FINANCIERO (12 + 13 + 14 + 15 + 16)			
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)			
17. Impuestos sobre beneficios			
D) RESULTADO EJERCICIO			

Definiciones de la terminología del modelo de pérdidas y ganancias:

- Importe neto de la cifra de negocios. Valor de las ventas de bienes y servicios después de deducir descuentos y devoluciones.
- Variación de existencias de mercaderías, productos acabados y en curso de fabricación. Recoge el aumento o la disminución de las existencias al cierre del ejercicio contable respecto a la situación que había al inicio del ejercicio.

Ejercicio contable

Ciclo de la elaboración de la información contable. Normalmente coincide con el año natural.

- Trabajos realizados por la empresa en su inmovilizado. Recoge el valor de los inmovilizados fabricados por la misma empresa.
- Provisiones. Recoge los gastos por adquisiciones de existencias.
- Gastos de personal. Retribuciones al personal, cuotas a la Seguridad Social a cargo de la empresa y otros gastos de carácter social.
- Otros gastos de explotación. Gastos no incluidos en apartados anteriores.
- Amortización del inmovilizado. Valor de las depreciaciones de los elementos del inmovilizado durante el ejercicio.
- Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado. Pérdidas de valor no definitivas del inmovilizado y beneficios o pérdidas en ventas del inmovilizado.
- Resultado de explotación. Es el beneficio o pérdida por los ingresos y pérdidas descritas anteriormente.
- Ingresos financieros. Retribuciones recibidas por cesiones de fondos monetarios a terceros en forma de dividendos o intereses por participaciones en el capital de otras empresas o préstamos hechos.
- Gastos financieros. Retribuciones a terceros en forma de intereses por préstamos recibidos.
- Resultado financiero. Es la diferencia entre los ingresos y los gastos financieros.
- Resultado antes de impuestos. Es la suma del resultado de explotación más el resultado financiero.
- Impuestos sobre beneficios. Es la cuota del impuesto sobre sociedades.
- Resultado del ejercicio. Es igual al resultado antes de impuestos menos el impuesto sobre sociedades.

Amortización

Imputación al resultado del ejercicio de las depreciaciones de los bienes del activo fijo por el uso, el paso del tiempo o la obsolescencia.

Finalidad del análisis económico

De todas las finalidades del análisis económico, sólo trataremos:

- El análisis de la rentabilidad económica. Averigua cuál es la rentabilidad obtenida por los bienes propiedad de la empresa.
- El análisis de la rentabilidad financiera. Averigua cuál es la rentabilidad obtenida por los fondos propios de la empresa.

- El análisis de la rentabilidad de las ventas. Averigua qué parte del importe de las ventas es resultado.

Instrumentos de análisis económico

Para realizar el análisis económico se utilizan ratios que relacionan diferentes tipos de resultados con distintos datos de la actividad de la empresa. Los instrumentos son:

1) Ratio de rentabilidad económica. Informa sobre la rentabilidad de las inversiones de la empresa relacionando los resultados antes de impuestos e intereses con el activo. Consideramos que el beneficio antes de impuestos e intereses coincide con el resultado de explotación.

La rentabilidad económica se refiere al rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los activos en un determinado periodo de tiempo. La rentabilidad económica es un indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, porque es el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, lo que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, al no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos, permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

Normalmente se conoce con el nombre de ROA (*return of assets*).

Cálculo: beneficio antes de impuestos e intereses (BAII) / activo

Interpretación: esta ratio relaciona la rentabilidad de las inversiones en bienes y servicios que ha hecho la empresa con el resultado antes de impuestos e intereses. Debe ser positiva y cuanto más grande, mejor. Es muy importante comparar la evolución de esta ratio en el tiempo.

2) Ratio de rentabilidad financiera. Informa de la relación entre el beneficio neto y los fondos propios o neto patrimonial. Mide el rendimiento obtenido por los fondos propios con independencia de la distribución del resultado. Por tanto, se considera una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios de la empresa que la rentabilidad económica. Normalmente se conoce con el nombre de ROE (*return on equity*). Consideramos que los fondos propios son el no exigible.

Cálculo: beneficio neto / no exigible (o neto patrimonial o fondos propios)

Interpretación: esta ratio relaciona la rentabilidad de las aportaciones de los socios con el resultado antes de impuestos. Debe ser positiva y cuanto más grande, mejor. Es muy importante comparar la evolución de esta ratio en el tiempo.

3) Ratio de rentabilidad de las ventas. Informa de la relación entre los beneficios antes de impuestos e intereses con las ventas de la empresa en bienes y servicios. Es decir, mide la relación entre los beneficios y las ventas generadas por la empresa. Consideramos que los beneficios antes de impuestos y de intereses son el resultado de explotación y las ventas, el importe neto de la cifra de negocios.

Cálculo: **beneficio antes de impuestos e intereses (BAII) / ventas**

Interpretación: esta ratio relaciona el resultado de explotación con las ventas de la empresa y debe ser positiva. Es importante la comparación con otras empresas del mismo sector. Así como también un estudio de su evolución a lo largo del tiempo.

Veamos un ejemplo.

Una empresa presenta el análisis económico siguiente:

	Año 1	Año 2
Beneficio antes de impuestos e intereses (BAII)	2.588	3.120
Beneficio antes de impuestos (BAI)	2.320	2.650
Activo	33.942	34.520
Ventas	75.320	82.000
No exigible, neto patrimonial o fondos propios	16.897	17.250
Rentabilidad económica = BAI / activo =	7,62%	9,04%
Rentabilidad financiera = BAI (o beneficio neto) / fondos propios =	13,73%	15,36%
Rentabilidad ventas = BAI / ventas =	3,44%	3,80%

Supongamos que los socios pueden hacer una inversión en deuda pública sin riesgo el primer año con una rentabilidad asegurada del 9% y el segundo del 8%. La rentabilidad media de las ventas del sector en que opera esta empresa es del 3.3%.

Interpretación:

- Rentabilidad económica: ha sido positiva en los dos ejercicios y ha aumentado en el segundo. Se puede decir que en términos económicos esta empresa es rentable.
- Rentabilidad financiera: los socios tanto el primer como el segundo año han tenido una rentabilidad superior a una inversión sin riesgo. Esta rentabilidad de los fondos propios ha incrementado el segundo año.

- Rentabilidad de ventas: ha aumentado muy poco en el segundo año. La rentabilidad de las ventas de esta empresa está situada en la media el primer año y un poco por encima de la media en el segundo año.

1.3. Presupuesto de tesorería

La empresa necesita conocer la previsión de los cobros y pagos que tendrá que efectuar en el corto plazo. A partir del estudio de la previsión de cobros y de pagos la empresa podrá saber sus necesidades de financiación y el saldo de caja previsto.

El presupuesto de tesorería determina anticipadamente la situación de liquidez de la empresa y por lo tanto le permite anticiparse a los posibles problemas y buscar las fuentes de financiación adecuadas en caso necesario.

En el presupuesto de tesorería se tienen en cuenta los pagos y cobros estimados en el corto plazo.

En la tabla 1.3 tenéis un ejemplo de presupuesto de tesorería mensual con diferentes datos. La empresa puede modificar y adaptar los datos que considere necesarios, puesto que no se trata de un documento con formato oficial.

Tabla 1.3. Ejemplo de presupuesto de tesorería

	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Cobros			
Ventas			
Créditos solicitados			
Intereses en cuenta bancaria			
Subvenciones			
Aportaciones del empresario			
Otros ingresos			
Pagos			
Compras			
Alquiler			
Gastos diversos			
Suministros			
Impuestos			
Sueldos y salarios			
Seguridad social			
Flujo neto de caja			
Saldo al principio de mes			
Saldo al final de mes			

Ejemplo comentado de elaboración de un presupuesto de tesorería

La empresa MONPA, SA, ubicada en Castellón, se dedica a la comercialización de material para la construcción. Esta empresa sabe por sus datos históricos que el 50% de las ventas se cobran en el mismo mes en que se efectúan, y el 50% restante se cobra al mes siguiente. El precio al cual compra sus mercancías es el 50% del precio de venta de estas. El tiempo medio que transcurre entre la compra y la venta es 1 mes y la empresa hace sus pagos un mes después de las compras.

La previsión de ventas es la que se muestra en la tabla 1.4

Tabla 1.4. Previsión de ventas

Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre
10.000	20.000	20.000	20.000	20.000

En abril las ventas fueron de 20.000 €.

El local donde realiza su actividad habitual es propiedad de la empresa y paga una hipoteca mensual de 1.500 €.

La evolución prevista para los gastos de los próximos 3 meses es la mostrada en la tabla 1.5

Tabla 1.5. Evolución prevista por los gastos

Sueldos	6.000	6.000	6.000
Gastos varios	1.000	2.000	1.000

El saldo actual de tesorería al final de abril es de 10.000 €.

La empresa MONPA, SA quiere elaborar un presupuesto de tesorería para los meses de mayo, junio y julio. Esta empresa ha hecho un estudio estimativo de sus cobros y pagos para los meses de mayo, junio y julio. Los cobros y pagos previstos para estos meses se muestran en la tabla 1.6.

Tabla 1.6. Cobros y pagos previstos

	Mayo	Junio	Julio
Cobros	15.000	15.000	20.000
Ventas abril	10.000		
Ventas mayo	5.000	5.000	
Ventas junio		10.000	10.000
Ventas julio			10.000
Pagos	13.500	19.500	13.500
Compras	5.000	10.000	5.000
Hipoteca	1.500	1.500	1.500
Gastos diversos	1.000	2.000	1.000
Sueldos y salarios	6.000	6.000	6.000
Flujo neto de caja	1.500	4.500	6.500
Saldo al principio de mes	10.000	11.500	7.000
Saldo al final de mes	11.500	7.000	13.500

Lo primero que se debe hacer es adaptar la plantilla del presupuesto de tesorería a los meses que se pide y después, escribir dentro de cobros y pagos los conceptos que corresponden a la empresa objeto del estudio.

Mayo

Si el tiempo que transcurre entre la venta y la compra es de un mes, esto quiere decir que las mercancías que se venden en mayo se compraron en abril.

Cómo que la empresa realiza los pagos un mes después de las compras, las mercancías compradas en abril (y que se venden en mayo) se pagarán en mayo.

El precio al que se compran las mercancías es un 50% del precio de venta. Si para mayo hay una previsión de venta de 10.000 €, la previsión de compra de abril será por valor de 5.000 €, que se pagarán en mayo.

En la casilla de previsión de pago de compra de mayo se indica 5.000 €.

En el mes de mayo la empresa también pagará la hipoteca de 1.500 € mensuales y los sueldos del mes de mayo, que son de 6.000 €.

Se suman estos tres conceptos y la previsión de pagos del mes de mayo es de 13.500 €.

Los cobros previstos para el mes de mayo serán el 50% de las ventas previstas para mayo, es decir, el 50% de 10.000, que son 5.000 €. El 50% de las ventas de abril, que se cobran el mes siguiente (mayo), esto es, el 50% de 20.000, que son 10.000 €.

El total de cobros previstos para mayo es de 15.000 €.

El flujo neto de caja es la diferencia entre los cobros y los pagos. Por lo tanto, para mayo es de 1.500 €. Los pagos han sido inferiores a los cobros.

La empresa, a comienzos de mayo, tenía un saldo a la caja de 10.000 €; cómo que el flujo neto es de 1.500 €, el saldo que resta a la caja al final de mes es de 11.500 €.

Junio

Si el tiempo que transcurre entre la venta y la compra es de un mes, esto quiere decir que las mercancías que se venden en junio se compraron en mayo.

Como la empresa realiza sus pagos un mes después de las compras, las mercancías compradas en mayo se pagarán en junio.

El precio al cual se compran las mercancías es un 50% del precio de venta. Si para junio existe una previsión de venta de 20.000 €, la previsión de compra de mayo será por valor de 10.000 €, que se pagarán en junio.

En la casilla de previsión de pago de compra de junio se indica 10.000 €.

En el mes de junio la empresa también pagará la hipoteca de 1.500 € mensuales. Así como los sueldos del mes de junio, que son de 6.000 €.

Se suman estos tres conceptos y la previsión de pagos del mes de junio es de 19.500 €.

Los cobros previstos para el mes de junio serán el 50% de las ventas previstas para junio, es decir, 50% de 20.000, que son 10.000 €. El 50% de las ventas de mayo, que se cobran al mes siguiente, esto es 50% de 10.000 que son 5.000 €.

El total de cobros previstos para junio es de 15.000 €.

El flujo limpio de caja para junio es de -4.500 €. Los pagos han sido muy superiores a los cobros.

La empresa a principios de junio tenía un saldo a la caja de 11.500 €, que es el saldo que quedaba a final de mayo. Como que el flujo limpio es de -4.500 €, la previsión del saldo que quedará a la caja con objeto de mes es de 7.000 €.

Esto quiere decir que la empresa tendrá suficiente dinero en la caja para hacer frente a los pagos del mes de junio.

Como que la empresa ha hecho un presupuesto de tesorería, se ha anticipado que el flujo de caja de junio es negativo, pero esto se compensa con el dinero a la caja.

Si el saldo al final de mes hubiera sido negativo la ventaja de haber hecho el presupuesto de tesorería es que dispondría de tiempo para buscar una solución, que podría ser intentar reducir gastos o incrementar ingresos, una fuente de financiación ajena (créditos bancarios, etc.), posponer pagos, etc.

Para el mes de julio los cálculos se hacen siguiendo el mismo procedimiento que se ha hecho a los meses anteriores.

