

UNIDAD 4

**FUNCIÓN ECONÓMICO-ADMINISTRATIVA EN UNA
EMPRESA**

PARTE II: FINANCIACIÓN E INVERSIÓN

1. FINANCIACION DE LA EMPRESA

La financiación consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de los bienes y/o servicios que necesita la empresa para desarrollar su actividad empresarial (ya sea para el mantenimiento o el enriquecimiento de la misma).

Se entiende por **f fuente de financiación** las vías o mecanismos por los que la empresa consigue la financiación.

Las fuentes de financiación son un elemento fundamental para el desarrollo económico favorable de cualquier empresa. De hecho, el éxito o fracaso de un modelo de negocio depende en gran parte de la elección de la financiación.

Según su procedencia, la financiación se clasifica en:

- Financiación propia
- Financiación ajena

La diferencia entre una y otra es la obligación de devolver (o no) el dinero.

A) FINANCIACION PROPIA

La estabilidad financiera de la empresa viene determinada en gran parte por este tipo de financiación. La financiación propia está formada por aquellos recursos financieros que llegan a la empresa por distintas vías y que ésta no está obligada a devolver.

Dependiendo de sus componentes se distingue entre:

- Aportaciones externas (también llamada financiación externa o de socios inversores);
- Financiación interna.

A.1. Financiación Interna

a) Aportaciones del empresario o socios.

a.1. Aportaciones iniciales para crear el capital social de la empresa. Es el primer paso para crear la empresa: determinar qué cantidad de dinero va a aportar el/los socios en el proyecto.

a.2. Ampliación del capital social. Si la empresa se plantea crecer con nuevas inversiones y proyectos, es posible que sea necesario incrementar los recursos de los que dispone. Estos recursos pueden aumentarse siguiendo la opción de nuevas aportaciones por parte de los socios de la empresa al capital social de la empresa.

b) Aportaciones de la empresa: autofinanciación.

La autofinanciación está formada por los recursos que genera la propia empresa que tienen su origen en su propia actividad mercantil.

b.1. Reservas. Las reservas son beneficios obtenidos por la empresa y que no han sido distribuidos entre sus propietarios.

b.2. Amortizaciones. Cualquier activo fijo, bien material o inmaterial, que pasa a formar parte de la estructura de la actividad de una sociedad sufre como consecuencia del paso del tiempo, una depreciación o pérdida de valor. Esta pérdida de valor se puede producir por dos motivos:

- El bien se deteriora por su uso.
- El bien sufre una obsolescencia tecnológica como consecuencia de la aparición de nuevos equipos o procedimientos que dejan obsoleto nuestro activo.

Esta pérdida de valor de los activos que componen el inmovilizado de la empresa se plasma contablemente y fiscalmente aplicando una serie de ajustes en su valor, las denominadas **amortizaciones**.

Estas amortizaciones, como ya vimos en el Balance, reducen la base imponible del Impuesto de Sociedades o de Estimación Directa del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas produciendo un importante ahorro fiscal. Cuando se incorpora el activo al patrimonio de la empresa, debemos decidir el sistema de amortización que vamos a utilizar. Es una decisión importante ya que las cuotas de amortización varían y, por tanto, también varían los ahorros fiscales.

Sistemas de amortización: al total de los años de vida útil del bien tenemos que asignarle un porcentaje del valor amortizable. Para calcular que cantidad asignamos a cada año se pueden utilizar distintos métodos, según el proceso de amortización que se quiera obtener:

- **Método lineal o de cuotas fijas.** Este método consiste en amortizar cada año de vida útil la misma cantidad. Este sistema tiene la ventaja de ser muy sencillo, aunque supone que el bien se usa con la misma intensidad siempre.
- **Método de amortización funcional.** Este método calcula la amortización en proporción a la intensidad del funcionamiento del bien (horas de funcionamiento, para el caso de máquinas, distancia recorrida para elementos de transporte, etc.).

b.3. Provisiones. Sirven para cubrir posibles obligaciones o pérdidas, de las que no se sabe con exactitud si se materializarán o no, y/o en qué cuantía (por ejemplo, pago de impuestos, futura rehabilitación de un local, etc.).

A.2. Financiación externa. Aportaciones de inversiones

La financiación externa es la que se obtiene de otras fuentes que no pertenecen a la empresa: **aportaciones de inversores**

a) Familiares y amigos.

Mucho@s de los emprendedores cuando comienzan su trayectoria empresarial recurren a la ayuda de familiares y amigos. Se conoce también como las 3 F (*Family – Friends – Fools*: Familiares – Amigos – Locos). Estas aportaciones se consideran financiación propia externa si no hay que devolver el dinero obtenido, pero si, por el contrario, hay que devolverlo, entonces estaremos hablando de financiación ajena (a corto o largo plazo).

b) Sociedades de Capital de Riesgo (SCR).

Las sociedades de capital-riesgo son sociedades anónimas cuyo objeto social principal consiste en la toma de participaciones temporales en el capital de empresas no financieras y de naturaleza no inmobiliaria que, en el momento de la toma de participación, no coticen en el primer mercado de Bolsas de valores y con elevado potencial de crecimiento.

El negocio de este tipo de sociedad consiste en que la inversión logre un rápido éxito para, después, vender su participación y obtener así beneficios.

c) Business Angels.

Son personas físicas que tienen experiencia en gestión empresarial y, además, están dispuestas a entregar recursos financieros (capital, reservas, préstamos participativos, etc.) a empresas que tienen un proyecto de inversión. Esta doble circunstancia hace que los Business Angels puedan aportar, a la empresa, no sólo recursos financieros, si no conocimientos o contactos relacionados con la gestión. El doble objetivo que los BA pretenden al entrar en una empresa es vivir una experiencia, al colaborar en la gestión de una empresa joven con el objetivo de consolidarla, y ganar dinero sobre todo procedente de la venta de su participación al salir de la empresa (plusvalía), puesto que su colaboración en la empresa suele estar limitada en el tiempo.

d) Crowdfunding (micromecenazgo).

Puede definirse el crowdfunding como la financiación de un proyecto de forma colectiva a través de internet. Es decir, es un mecanismo de financiación por el que un promotor solicita ayuda o financiación para su proyecto públicamente por internet y en el que las personas que lo deseen pueden realizar su aportación económica a través de una plataforma de crowdfunding especializada. Cuando la persona que aporta los fondos lo hace de forma altruista se le denomina *micromecenas* y si tiene un interés económico se le denomina *microinversor* (y en este caso estaríamos hablando de financiación ajena a corto o largo plazo).

e) Subvenciones.

Se considera subvención, cualquiera que sea la denominación que se le asigne, toda atribución patrimonial gratuita (sin que exista la obligación de reembolsarlo) a favor de personas físicas o jurídicas destinada al fomento de una determinada actividad o comportamiento de interés público o social (por ejemplo, la creación de una empresa).

B) FINANCIACIÓN AJENA

Las fuentes de financiación ajena de una empresa, son recursos que **tienen que ser devueltos**. Pueden ser catalogadas en dos grandes grupos: fuentes financieras a corto plazo y fuentes a largo plazo.

La distinción entre ambas es importante, pues el procedimiento para su obtención, las entidades que las conceden e incluso su destino son muy distintos.

En principio, los recursos financieros a corto plazo deben ser destinados a financiar la actividad típica u ordinaria de la actividad empresarial (compra de materias primas, pago de suministros, etc.), mientras que los recursos a largo plazo tendrían que financiar la estructura fija de la empresa (elementos del inmovilizado, como la adquisición de un elemento de transporte o de un equipo informático). Esto no siempre es así, e incluso es muy conveniente que una parte de los recursos a largo plazo de la empresa (sean estos propios o ajenos) estén financiando parte de aquella actividad típica a la que antes hacíamos referencia. Esto es lo que se suele conocer con el nombre de Fondo de Rotación o Maniobra (que ya estudiamos al hablar de la Contabilidad de la empresa)

A.1. Financiación a Largo Plazo (L/P).

a) Préstamo

Son contratos que formalizan la entrega de dinero por parte de una entidad financiera. La empresa se compromete a devolver la cantidad prestada más los gastos devengados (intereses o comisiones) a lo largo de un periodo determinado. Según el plazo de devolución pueden ser a corto o largo plazo, de modo que podrían incluirse en una u otra clasificación.

b) Leasing y Renting

Son figuras similares de alquiler. Permiten acceder a un bien importante para el negocio (vehículos, equipos informáticos, etc.) sin tener que comprarlo ni asumir su depreciación. Se paga al proveedor/a una cuota mensual durante el plazo acordado. Son modalidades favorables porque se aprovecha el bien durante el mejor periodo de su vida útil y tienen ventajas fiscales.

Renting	Leasing
Solo sobre bienes muebles.	Sobre bienes muebles e inmuebles.
El mantenimiento recae sobre el arrendador/a.	El mantenimiento recae sobre el arrendatario/a.
No existe la opción de compra.	Ofrece opción a compra.

c) Sociedades de Garantía Recíproca

La pequeña y mediana empresa se encuentra muchas veces con dificultades para solicitar un crédito. Asimismo, los empresarios generalmente disponen y diseñan grandes proyectos, pero a la hora de solicitar financiación, no reciben ningún tipo de apoyo. Las sociedades de garantía recíproca no tienen ánimo de lucro, son de carácter mutualista y están directamente supervisadas por el Banco de España.

El objetivo es facilitar el acceso al crédito a pymes y autónomos. Esta tarea se realiza de dos maneras:

- Actuando como un avalista de operaciones ante bancos, cajas y administraciones.
- Consiguiendo mejores condiciones financieras gracias a los convenios que suelen firmar con ciertas entidades financieras.

d) Empréstitos

Un empréstito es una obligación. Es un título emitido por una entidad que reconoce a su poseedor/a la cualidad de acreedor/a de la misma por el importe indicado en el título en el vencimiento acordado en el momento de la emisión. Suele reconocer el derecho a recibir intereses periódicos (cupones), prima de emisión, prima de reembolso, obligaciones convertibles, etc. Inconveniente: sólo es factible para grandes empresas con alto coste inicial de lanzamiento.

e) Ayudas públicas.

En este caso, se trata de ayudas públicas que sí hay que devolver (a diferencia de las subvenciones). Por ejemplo, las líneas de crédito de la entidad pública comercial del Instituto de Crédito Oficial (ICO). Es un banco público con forma jurídica de entidad pública empresarial (E.P.E.), adscrita al Ministerio de Economía y Empresa a través de la Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa.

B.2. Financiación a Corto Plazo

a) Crédito.

La entidad financiera pone a disposición de su cliente un importe limitado durante un plazo concreto. La empresa solo devuelve y paga intereses por el capital que haya utilizado. Suele devolverse a corto plazo, y por se incluye en este apartado, pero

hay que tener en cuenta que también existen líneas de crédito cuya devolución es a largo plazo.

b) Pago a proveedores.

Negociar con proveedores representa un tipo de financiación no bancaria. Podemos distinguir dos modos de financiación por parte de los proveedores: cuando se alarga el plazo del pago y cuando se obtiene un descuento por pronto pago. Respecto a la primera, la empresa puede negociar con sus proveedores la prórroga en el plazo de sus pagos (30, 60 o 90 días). Otro modo de financiación de los proveedores son los descuentos por pronto pago: la posibilidad de pagar menos si el pago se realiza inmediatamente tras la recepción del pedido. Las posibilidades de obtener financiación por estas gestiones dependerán en buena medida de la situación del mercado, y de la capacidad de gestión de la empresa.

c) Factoring.

La empresa entrega a la entidad de factoring los créditos originados por las ventas (pago de las facturas de sus clientes) y ésta anticipa el importe de dichos créditos, descontando una comisión y los intereses que faltan hasta vencimiento.

d) Confirming

Es la modalidad inversa al factoring. Las empresas lo que ofrecen a sus clientes es la gestión del pago de sus compras, buscando el mayor crédito posible. A cambio, ofrecen a los acreedores una línea de descuento para adelantarles el pago, pero bajo las condiciones que marque la entidad financiera.

e) Descuento comercial.

Consiste en que una entidad bancaria adelanta el importe que tiene que recibir de un /a cliente/a. El documento justificativo se realiza a través de recibos, letras y pagarés.

2. INVERSIONES DE LA EMPRESA

A veces se confunden los términos inversión y gasto.

El gasto reduce capital a la empresa y dicho capital no se recupera. La inversión también resta capital, pero se espera que dicha cantidad sea devuelta e incrementada reportando un beneficio al negocio.

La **inversión** es el conjunto de bienes que una empresa compra (por ejemplo, maquinaria) que son necesarios para obtener el producto (bien o servicio) que fabrica u ofrece, por lo que son usados y no son vendidos; de modo que van a permanecer a largo plazo (más de un año) en la empresa. Un **gasto** es la compra de un bien, de un servicio o de un derecho que la empresa va a consumir (a “gastar”) de forma inminente, de modo que su uso es de menos de un año (corto plazo).

Ejemplo de inversiones: local, instalaciones, mobiliario, maquinaria, herramientas, útiles, vehículos, quipos informáticos, programas informáticos, patentes, marcas, etc.

Ejemplo de gastos: gastos iniciales de constitución y puesta en marcha, alquiler de un local, salarios de los trabajadores, suministros, existencias, material de oficina, etc.

3. EL PUNTO MUERTO O UMBRAL DE RENTABILIDAD

Un concepto muy importante en la gestión empresarial es el de **Punto Muerto o Umbral de rentabilidad**.

Para llegar vamos a recordar algunos conceptos que hemos estudiado en Contabilidad.

Si recuerdas la empresa, como consecuencia de su actividad, obtiene unos **ingresos** procedentes de las ventas de sus productos.

Cuando la empresa fabrica estos productos soporta unos costes. El **coste** indica la cantidad de dinero que una empresa dedica a la creación o producción de bienes o servicios.

El coste forma parte del valor del producto y se **clasifican** de distintas formas:

Así, se puede hablar de **costes fijos** y **costes variables**. Los costes fijos se mantienen a lo largo del tiempo (por ejemplo, el pago del alquiler de un local). Los costes variables varían en función del nivel de producción (por ejemplo, la mano de obra o las materias primas).

Así mismo, y en función del tiempo hay **costes a largo plazo** (más de un año) y **costes a corto plazo** (menos de un año)

También se habla de **costes directos** (que se relacionan directamente con la fabricación del producto, como por ejemplo, las materias primas); o **indirectos** (cuando no tienen esa relación directa, como por ejemplo, el coste de la luz)

El **umbral de rentabilidad o punto muerto** es la cantidad de bienes o servicios que tiene que vender una empresa para cubrir exactamente sus costes (beneficio cero) y a partir de ella el beneficio es positivo (ganancias)

Los ingresos y los costes son iguales en el punto muerto. A partir de este punto, todo lo que se venda por encima supondrá ganancias para la empresa. Si, por el contrario, las ventas quedan por debajo del punto muerto, el resultado serán pérdidas.

Vamos a expresar estas ideas numéricamente:

En el **Umbral de Rentabilidad** se cumple que:

Ingresos Totales = Costes Totales

$$IT = CT$$

Ingresos Totales = precio x cantidad de producto

$$IT = P * Q$$

Los Costes Totales se obtienen sumando los Costes Fijos y los Costes Variables

$$CT = CF + CV$$

Los costes variables provienen de multiplicar el coste variable de una sola unidad (lo que se denomina coste variable unitario) por el número de unidades que se producen (Q):

$$CV = CVu * Q$$

Teniendo en cuenta lo anterior

$$CT = CF + CVu * Q$$

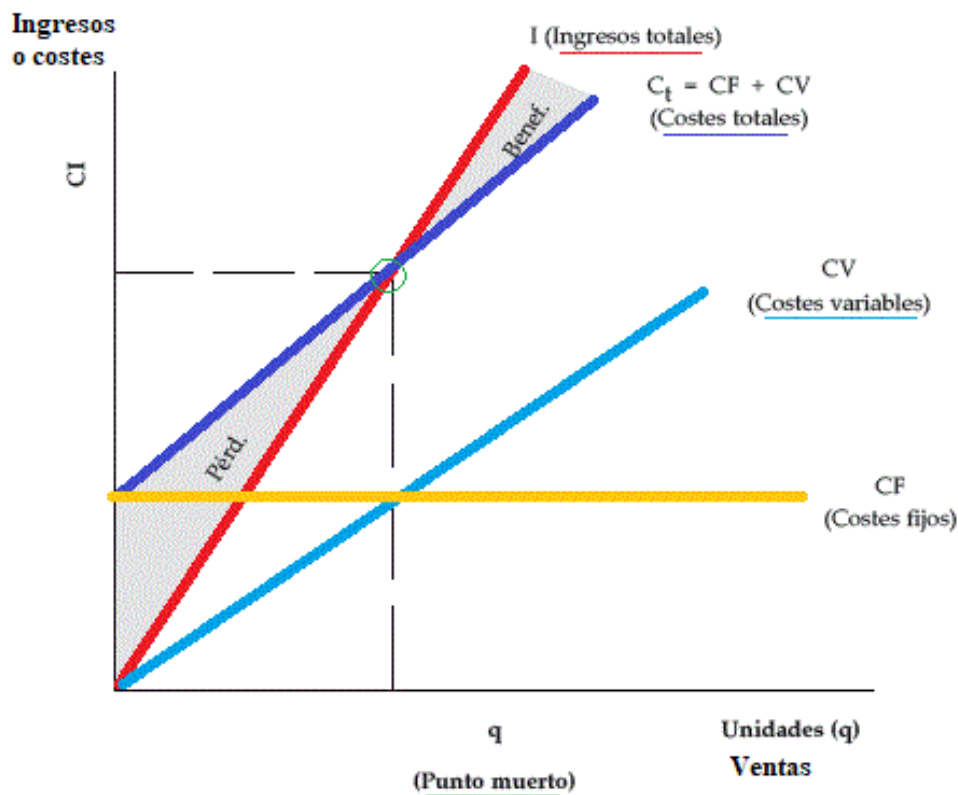
Si igualamos ahora los ingresos totales y los costes totales, tendríamos:

$$P * Q = CF + CVu * Q$$

Despejando Q obtenemos la fórmula para averiguar el **Umbral de Rentabilidad o Punto Muerto en unidades de producto**:

$$Q \text{ (Punto Muerto) unidades de producto} = CF / (P - Cvu).$$

Esta sería su representación gráfica:



El umbral de rentabilidad es el punto de equilibrio en el que una empresa se vuelve rentable. Este umbral se alcanza cuando el costo total para administrar su negocio es igual a sus ingresos totales. Por encima de este umbral, se considera que la empresa ha alcanzado la envidiable zona de beneficios. Por debajo de este umbral, la empresa tendrá dificultades para generar ganancias o sobrevivir a largo plazo. El valor de este umbral se puede expresar en el número de unidades de un producto vendido, en ingresos recibidos o en periodos de tiempo (meses o años, por ejemplo).

Si lo calculamos **en Unidades Monetarias** utilizaríamos esta fórmula:

$$\text{Punto Muerto} = \text{Costes Fijos} / (1 - \text{Costes variables totales} / \text{Importe de las Ventas})$$

Ejemplo:

Mauro Products distribuye un único producto, una cesta tejida cuyo precio de venta es de 15 € y cuyo gasto variable es de 12 € la unidad. El gasto fijo mensual de la empresa es de 4.200 €

El método de la ecuación produce el punto de equilibrio en las ventas unitarias, Q, de la siguiente manera:

$$\text{Punto de equilibrio} = 4200 / (15 - 12) = 1400 \text{ cestas.}$$