



IES Campiña Alta
Paseo de la ermita, s/n
19170 El Casar (Guadalajara)
949 33 49 10 19003929.seces@edu.iccm.es
<http://www.iescampiñaalta.es> <https://fpayg.jimdo.com/>



Ud. 6.- Fuentes de financiación

Objetivos:

- Identificar las características de las distintas formas de apoyo financiero a la empresa y contrastar la idoneidad y las incompatibilidades de las ayudas públicas y privadas.
- Comprobar los estados contables desde la óptica de las necesidades financieras.
- Verificar informes económico-financieros y patrimoniales de los estados contables.
- Utilizar todos los canales de información y comunicación para identificar las ayudas públicas y privadas, así como las fuentes a las que puede acceder la empresa.
- Comparar los resultados de los análisis con los valores establecidos y calcular las desviaciones.
- Confeccionar informes de acuerdo con la estructura y los procedimientos, teniendo en cuenta los costes de oportunidad.

Contenido:

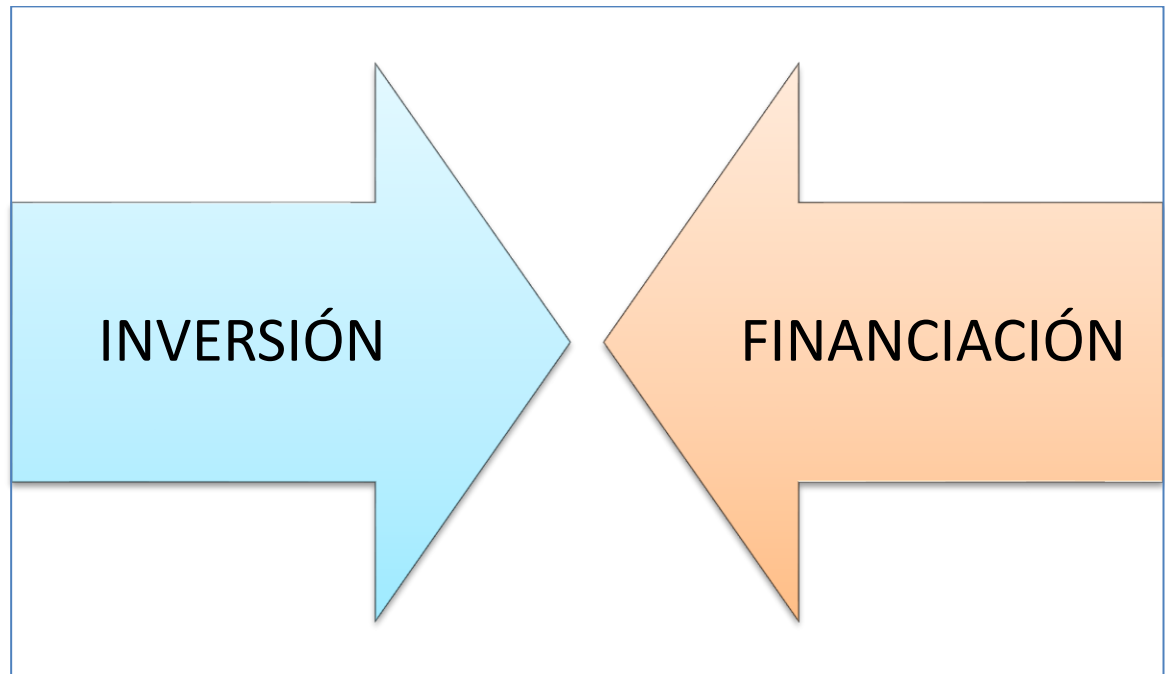
- Necesidades de financiación de la empresa.
- Tipos de financiación: propia, ajena y pública.
- Análisis de los estados contables.

Resultados de aprendizaje:

- RA 1. Determinar las necesidades financieras y las ayudas económicas óptimas para la empresa, e identificar las opciones posibles.

1. Necesidades de financiación en la empresa

Las INVERSIONES requieren de FINANCIACIÓN.



1.1. Clasificación de las fuentes de financiación.

A. Según su procedencia de los recursos

▪ Interna o autofinanciación

Formada por recursos financieros que la empresa genera por sí misma sin necesidad de tener que acudir al mercado financiero. Autofinanciación generada: amortizaciones, provisiones y reservas.

▪ Externa

La financiación que obtiene la empresa en el exterior.

La financiación externa puede venir dada por:

-La financiación externa propia está integrada por el capital social, es decir, las aportaciones de los socios.

-La financiación externa ajena hace referencia a recursos que provienen de terceros, como los préstamos, los créditos, es decir, aquellos recursos que provienen del exterior.

B. Según la propiedad:

▪ Recursos Propios

Formados por las aportaciones de los socios, beneficios no distribuidos, autofinanciación y las subvenciones recibidas.

Se trata de recursos financieros no exigibles (salvo situaciones muy especiales como liquidación de la sociedad, reducción de capital, etc.)

▪ Recursos ajenos:

Recursos que la empresa tendrá que devolver en un plazo más o menos largo de tiempo, y en la mayoría de los casos con intereses. Recursos externos que generan una deuda u obligación para la empresa.

Incluyen créditos, préstamos, emisión de obligaciones, operaciones de leasing y renting.

Por esa obligación de devolución forman el llamado **pasivo** de la empresa.

C. Según el plazo de devolución

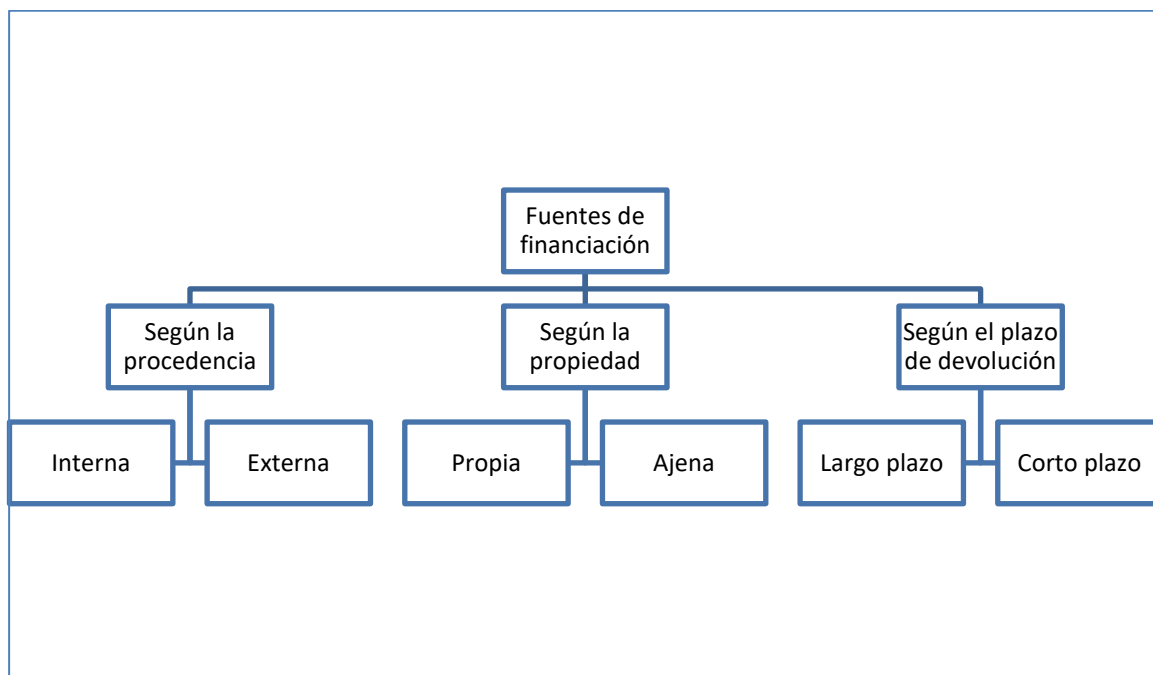
▪ A largo plazo

Se trata de recursos permanentes, como aportaciones de los socios (que no sean capital social, ya que su exigibilidad es limitada

Fuentes de financiación a largo plazo como préstamos y otras formas de endeudamiento a largo plazo.

▪ A corto plazo

Recursos que la empresa ha de devolver en un plazo igual o inferior a un año. Ejemplos: préstamos a c/p, proveedores.



AR 15.1 PRNF 354

Clasifica las siguientes fuentes de financiación según la propiedad y según la procedencia:

- Préstamo bancario a 10 años.
- Ampliación de capital por emisión de nuevas acciones.
- Crédito bancario a 7 meses.
- Deuda con un proveedor a 30 días.
- Aumento de la reserva legal de la empresa por no distribución de beneficios.

2. Financiación propia

2.1. Financiación propia externa

Hace referencia a la **financiación propia cuya procedencia es externa a la empresa**. Es la que constituye el capital social, que es el capital aportado por los socios o propietarios de la empresa.

Recoge = aportaciones de los socios en el momento inicial de la constitución de la empresa (capital inicial) + aportaciones posteriores (ampliaciones de capital)

¿Qué es una ampliación de capital?

Una **ampliación de capital es una operación financiera encaminada a incrementar los recursos propios** de una sociedad con objeto de poder financiar nuevas inversiones.

En general, las compañías amplían capital a través de **tres sistemas**:

1. Emitiendo acciones nuevas.
2. Aumentando el valor nominal de las acciones ya existentes.
3. Con cargo a los beneficios no distribuidos de la empresa (las reservas), en cuyo caso los accionistas no tendrán que aportar dinero y recibirán acciones liberadas (gratis).

La emisión de acciones puede realizarse a la par, es decir, por el valor nominal de las acciones nuevas, aunque también se puede hacer sobre la par, de tal manera que aquellos inversores que deseen acudir a la ampliación deberán pagar una cantidad adicional, que se añade a las reservas de la compañía y que se denomina prima de emisión. La emisión de acciones bajo par (importe inferior al valor nominal) está prohibida.

Por tanto, cuando una sociedad amplía su capital según el primer sistema (a la par), aumenta el número de acciones en circulación, lo que hace que disminuya el valor contable de cada título (la empresa vale lo mismo pero se divide entre más títulos). Este hecho se conoce como **efecto dilución**. Para evitar este efecto es por lo que se suele exigir una prima de emisión, de manera que los nuevos accionistas paguen también por las reservas de la empresa, de las que también pasan a ser propietarios.

Las ampliaciones liberadas pueden serlo totalmente, en cuyo caso los accionistas no tienen que realizar ningún desembolso (el dinero se obtiene de las reservas de la compañía) o parcialmente, cuando el accionista debe realizar el desembolso de una parte de la ampliación que no se cubre con reservas de balance.

Modalidades para ampliar el capital de una sociedad:

- **Aumentar el valor nominal de cada acción o participación**

Todos los accionistas están obligados a aportar ese incremento de valor. Todos los socios quedan obligados, salvo que el aumento se realizase, íntegramente, con cargo a reservas o beneficios de la sociedad.

- **Emitir o crear, nuevas acciones o participaciones**
Los socios que lo deseen podrán suscribir las nuevas acciones, pero los que no quieran incrementar sus aportaciones en la empresa podrán no hacerlo.

Para la empresa la ampliación puede no suponer, en determinados casos, entrada de nuevos recursos, así:

- Tanto si se aumenta el valor nominal, como si se emiten nuevas acciones o se crean nuevas participaciones¹, los accionistas o socios pueden suscribir la ampliación con aportaciones dinerarias o no dinerarias (bienes o derechos). **En este caso sí están entrando nuevos recursos a la empresa:** dinero, otros activos como maquinaria, terrenos, construcciones, etc.
- Cuando se emiten nuevas acciones, o se crean nuevas participaciones, puede ocurrir que el accionista o el socio reciba las que le corresponden sin tener que pagar nada, ya que en este caso, a la ampliación de capital se la llama **totalmente liberada**. En ellas no va a entrar ningún recurso nuevo a la empresa, sino que, simplemente, ha habido una modificación en la contabilidad (disminuyen las reservas o la cuenta de beneficios y se amplía la cuenta de capital).

¿Qué es un derecho de suscripción preferente?

Un inversor debe conocer que si la empresa de la que es accionista amplía capital, su cuota de participación en la misma se verá reducida. Para que esto no suceda, dispone de un derecho de suscripción preferente de las acciones nuevas, de tal manera que dicho porcentaje no se vea disminuido. Este mecanismo evita la dilución de las reservas entre un mayor número de accionistas.

Si decidiera que no está interesado en adquirir esas nuevas acciones, reducirá su cuota de participación en la empresa, pero no se verá perjudicado económicamente, ya que podrá vender tales derechos a los inversores que deseen invertir en acciones de dicha compañía.

Los derechos de suscripción preferente son títulos que se negocian en el mercado bursátil durante el período de suscripción de las acciones nuevas y su cotización estará relacionada con las alteraciones que experimente la cotización de las acciones antiguas. Así, si hay muchos inversores que están interesados en adquirir acciones de dicha sociedad, el valor de los derechos de suscripción aumentará y, si por el contrario, no hay personas dispuestas a comprar tales títulos, el valor de los derechos disminuirá.

Si se emiten nuevas acciones, los antiguos accionistas tienen un **derecho de suscripción preferente**, es decir, los antiguos accionistas tienen preferencia para adquirir esas acciones, en proporción a las que ya poseían, sobre los nuevos accionistas, ya que, al emitir más acciones, los derechos de los antiguos accionistas pueden verse perjudicados. Es lo que se conoce como **efecto dilución**.

¹ La sociedad de responsabilidad limitada se presenta como una sociedad de tipo capitalista en la que el capital, que estará dividido en participaciones sociales, se integrará por las aportaciones de todos los socios, quienes no responderán personalmente de las deudas sociales.

$$\text{Valor contable de una acción} = \frac{\text{Neto patrimonial}}{N^{\circ} \text{ de acciones}} = \frac{\text{Capital} + \text{Reservas}}{N^{\circ} \text{ acciones}}$$

Cuando ese neto patrimonial debe repartirse entre mayor número de accionistas, el valor contable de la acción disminuye.

Cuando la ampliación de capital se realiza por **emisión de nuevas acciones**, la empresa tiene varias posibilidades:

- **Precio de emisión superior al valor contable** de la acción [(capital + reservas) / n° acciones].
- **Precio de emisión igual al valor contable** de la acción.
- **Precio de emisión inferior al valor contable** de la acción.

Cuanto menor sea el precio de emisión, más incentivos para que el accionista acuda a la ampliación.

Si por las acciones nuevas se paga menos de lo que en la contabilidad valen las viejas, el valor contable después de la ampliación disminuirá. El **coste del derecho de suscripción** es la pérdida de valor que experimentan las acciones antiguas.

Coste DSP = Valor Contable antes de la ampliación – Valor Contable después de la ampliación

Si el precio de emisión de las nuevas acciones fuera igual al valor contable de las acciones antiguas, el DSP no tendría razón de ser.

Coste DSP

El importe que deberán pagar los nuevos accionistas por cada nueva acción será el precio de emisión más los derechos de suscripción. Y, el valor contable de las acciones disminuirá en el coste del derecho:

$$E + (N \times \text{Coste DSP}) = \text{Valor contable antes de la ampliación} - \text{Coste DSP}$$

$$\text{Coste DSP} = (\text{Valor contable antes de la ampliación} - \text{Emisión}) / (1 + N)$$

$$N = n^{\circ} \text{ derechos a entregar por cada acción nueva} = A (N^{\circ} \text{ acciones antiguas}) / M (N^{\circ} \text{ acciones nuevas})$$

Ante una ampliación de capital el accionista antiguo puede realizar tres cosas:

- No acudir a la ampliación y vender sus derechos preferentes de suscripción.
- Acudir a la ampliación de capital y adquirir tantas acciones como le sea posible en función de los derechos de suscripción que posea, manteniendo así la proporción de su capital.
- Realizar una operación blanca, es decir, vender una parte de los derechos de suscripción, y con la otra parte adquirir nuevas acciones en donde los precios de ambas operaciones coincidan.

AR 15.3 PRNNF 362

Una empresa realiza una ampliación de capital en la proporción 1 nueva por cada 10 antiguas, fijando un precio de emisión de 0,90 €. La empresa tiene 100.000 acciones, y su balance es el siguiente:

Activo	PN + Pasivo
	Capital social: 80.000 €
	Reservas: 50.000 €
	Deudas con bancos: 8.000 €
	Proveedores: 9.000 €
Total activo: 147.000 €	Total PN + Pasivo: 147.000 €

Calcula el C DSP, y analiza las diferentes situaciones a las que se enfrenta el accionista.

AR 15.4 PRNMF 363

Un accionista de la empresa anterior, poseedor de 5.000 acciones se plantea las dos siguientes opciones:

- Acudir a la ampliación suscribiendo las acciones que le correspondan.
- No acudir a la ampliación y vender los derechos

Calcula la cantidad que desembolsará o ingresará en cada caso, así como los efectos que tendrá para el accionista.

Caso práctico 1 pág. 163.

Actividad 1 pág. 163.

Act 6 182

² Otra forma de indicar el precio de emisión es calculando su valor sobre el nominal de las acciones (capital/nº acciones). Según se emitan las nuevas por encima o igual al nominal, se dirá que lo hacen por encima a la par o con prima de emisión, o a la par. En el ejemplo, el nominal de cada acción es de 0.8 €/acción; si se emiten a 0,9 €/acción lo hacen por encima de la par o con prima de emisión.

Act 15. 20 372 PR

Una empresa presenta el siguiente balance:

ACTIVO	PASIVO
	Capital social: 200.000 €
	Reservas: 800.000 €
	Deudas con ent. crédito: 20.000 €
	Proveedores: 10.000 €
TOTAL ACTIVO: 1.030.000 €	TOTAL PASIVO: 1.030.000 €

Capital social formado por 1.000.000 acciones, ampliación de una acción nueva por cada 10 antiguas, emitiéndolas al 150% del nominal.

- a) Calcula el valor contable de las acciones antes y después de la ampliación.

$$VC \text{ antes ampliación: } 200.000 + 800.000 / 1.000.000 = 1 \text{ €}$$

$$VN: 200.000 / 1.000.000 = 0,2 \text{ €}$$

$$VE \text{ ampliación} = VN \times 150\% = 0,2 \times 1,5 = 0,3 \text{ €}$$

$$N^\circ \text{ acciones emitir ampliación} = 1.000.000 / 10 = 100.000 \text{ acciones}$$

$$VC \text{ después de la ampliación: } 200.000 + 800.000 + 0,3 \times 100.000 / 1.100.000 = 0,936 \text{ €}$$

- b) Calcula el coste del derecho de suscripción por pérdida de valor contable.

$$CDSP = VC \text{ antes ampliación} - VC \text{ después ampliación} = 1 - 0,936 = 0,064 \text{ €}$$

- c) Comenta los efectos que tendría para un inversor poseedor de 200.000 acciones acudir a la ampliación, desde el punto de vista del desembolso monetario y de la participación en el capital de la sociedad.

$$\text{Posee} = 200.000 \text{ acciones; Puede adquirir} = 200.000 / 10 = 20.000 \text{ acciones}$$

$$\text{Desembolso monetario} = 20.000 \text{ acciones} \times 0,3 = 6.000 \text{ €.}$$

$$\% \text{ de participación antes de la ampliación} = 200.000 / 1.000.000 = 20\%$$

$$\% \text{ de participación después de la ampliación} = 200.000 + 20.000 / 1.100.000 = 20\%$$

Act 15. 21 373 PR

Una empresa presenta el siguiente patrimonio neto y pasivo:

Capital social: 100.000 €

Reservas: 100.000 €

Deudas: 50.000 €

Total: 250.000 €

Tiene 100.000 acciones, y pretende ampliar su capital por emisión de nuevas acciones en la proporción de una acción nueva por cada cinco antiguas, emitiendo acciones al 150% del nominal.

- Calcula el coste del DSP con la fórmula y por el método de observar la disminución del valor contable de la acción.
- A un accionista poseedor de 25.000 acciones:
 - ¿Nº derechos que le corresponden?
 - ¿Cuántas acciones tiene que suscribir para no perder porcentaje de control en la empresa?
 - Por cada acción que desee suscribir, ¿cuántos derechos tendrá que presentar? ¿Cuánto le cuesta cada nueva acción?
 - Un nuevo accionista querría comprar 100 acciones; si le venden cada derecho a 0,2 €, ¿cuánto le costará cada nueva acción?

Act 15. 23 373 PR

Calcula el valor teórico de mercado de los derechos que proceden de una ampliación de capital de dos acciones nuevas por cada cinco antiguas, de 10 € de valor nominal, si las acciones cotizan antes de la ampliación al 190% del nominal, y las nuevas se emitirán al 150%.

Act 15. 24 373 PR

Un accionista poseedor en la anterior ampliación de 50.000 acciones, desea suscribir 30.000 acciones. ¿Cuánto tendrá que desembolsar si se venden los derechos a su valor teórico en el mercado?

2.2. Financiación propia interna o autofinanciación

Es la **financiación obtenida por los recursos financieros generados en el interior de la empresa**; es la financiación que **no procede ni de nuevas aportaciones de los socios ni de un aumento del pasivo** de la empresa.

Se puede clasificar en dos grupos:

- **Autofinanciación de enriquecimiento.**
- **Autofinanciación de mantenimiento.**

Autofinanciación de enriquecimiento

Aquella **permite cubrir parte de las necesidades financieras que le surgen a la empresa** en su proceso de expansión.

Es aquella que se consigue al decidir no distribuir una parte de los beneficios generados en la empresa. Contablemente estos beneficios no distribuidos figuran en las cuentas de reservas, dentro del Neto:

11. Reservas

Definición

Las cuentas de este subgrupo figurarán en el patrimonio neto del balance, formando parte de los fondos propios.

Cuentas de siguiente orden

- 110. Prima de emisión o asunción
- 111. Patrimonio neto por emisión de instrumentos financieros compuestos
- 112. Reserva legal
- 113. Reservas voluntarias
- 114. Reservas especiales
- 115. Reservas por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes
- 118. Aportaciones de socios o propietarios
- 119. Diferencias por ajuste del capital a euros

- **Prima de emisión o asunción:** surge cuando la empresa amplía el capital. En esta partida, encontraremos la parte que excede del valor nominal.

Cuando la empresa amplía capital, el **valor de emisión** que se paga por las nuevas acciones puede ser:

- ✓ **Igual a su valor nominal**, en cuyo caso se dice que la emisión es **a la par**.
- ✓ **Por debajo de su valor nominal**, en cuyo caso se dice que la emisión es **por debajo de la par**.
- ✓ **Por encima de su valor nominal**, en cuyo caso se dice que la emisión es **sobre la par**.

A esa **diferencia entre el precio de emisión** de las nuevas acciones **y su valor nominal** se denomina “**prima de emisión**”.

- **Reserva legal:** la normativa mercantil establece un tipo de reservas que son de carácter obligatorio para las sociedades a las que va dirigida. Respecto a las SA, estas se van realizando mediante aportaciones de un mínimo del 10% de los beneficios obtenidos durante el ejercicio hasta alcanzar el 20% del capital social.
- **Reservas especiales:** las establecidas por cualquier disposición legal con carácter obligatorio, distintas de las incluidas en otras cuentas de este subgrupo. Como reservas estatutarias, etc.
- **Reservas voluntarias:** son las constituidas libremente por la empresa.

Caso práctico 2 pág.

164

En el **Grupo 1** se integran todas las cuentas relativas a la financiación a largo plazo de la empresa, bien sea mediante aportaciones de los socios, capital social, beneficios no distribuidos, reservas, o financiación de terceros cuyo vencimiento es superior al ejercicio económico de la sociedad.

Autofinanciación de mantenimiento

Formada por partidas que contablemente se cargan como gastos (por tanto disminuyen los beneficios contables de la empresa), aunque no suponen ninguna salida de recursos monetarios de la empresa.

Es decir, esta aumenta sus gastos sus gastos (disminuye sus beneficios distribuibles) guardando recursos que le serán necesarios. Nos referimos a amortizaciones, provisiones y deterioros de valor.

Amortizaciones

Desde un punto de vista económico-contable: recoge la pérdida de valor experimentada por determinados elementos del inmovilizado (vehículos, ordenadores, etc.). Razones:

- Por el paso del tiempo (furgoneta fabricada en 1998)
- Por el uso (furgoneta 350.000 km)
- Por la aparición de equipos más modernos (ordenador procesador Core i2),

y, por tanto, su imputación como coste de producción.

Desde un punto de vista financiero, supone la acumulación de recursos para poder hacer frente en el futuro a la renovación de los equipos productivos, a través del cargo de un gasto que realmente no supone salida monetaria y, por tanto, disminuir el beneficio distribuible a los accionistas.

Amortizaciones

Recogen recursos generados en el interior de la empresa periódicamente. Objetivo: Llegado el momento de la renovación de los equipos, se disponga de fondos necesarios para la adquisición de los nuevos. Esto no significa que esos fondos deban guardarse a la espera de la renovación, sino que deben ser utilizados por la empresa, y se les debe buscar la máxima rentabilidad; deberán estar disponibles en el momento de la sustitución de los viejos equipos.

Provisiones y deterioros de valor

Retenciones de beneficio (GASTOS) para hacer frente a posibles pérdidas, que aún no se han producido, o bien a futuros gastos.

Provisiones: se dotan cuanto hay conocimiento de que la empresa va a tener que hacer frente a una deuda en un futuro incierto y el importe de la deuda puede variar.

Deterioro: cuando nos referimos a la pérdida de valor de carácter reversible en el inmovilizado intangible material y las inversiones inmobiliarias. Es decir, cabría la posibilidad que ese activo pudiese recuperar su valor en el futuro.

- Pérdidas por deterioro del inmovilizado intangible
- Pérdidas por deterioro del inmovilizado material
- Pérdidas por deterioro de las inversiones inmobiliarias

Provisiones los pasivos que son indeterminados en cuanto a su importe exacto o fecha en la que se producirán. Por ejemplo, se contabilizará como provisión la posible indemnización que tendrá que pagar una empresa a su cliente por la venta de un producto defectuoso del que todavía se está esperando resolución. La empresa aplicará la cantidad que corresponda como gasto del ejercicio.

Ejemplos:

- Provisión para impuestos
- Provisión por desmantelamiento, retiro o rehabilitación del inmovilizado.
- Provisión para actuaciones medioambientales

Ventajas e inconvenientes de la autofinanciación

Ventajas	Inconvenientes
-Permite a la empresa asegurarse una mayor AUTONOMÍA que cuando depende de fondos ajenos.	-Aunque esos recursos financieros no se remuneran, la empresa debería obtener con ellos una rentabilidad, al menos, igual a la que los accionistas pudiesen obtener en otras alternativas de inversión en el exterior de la empresa , de forma que venga a parar en mayores beneficios futuros para el accionista. El accionista quiere participar en el beneficio de la sociedad. Si la empresa se lo deniega el accionista puede tener la tentación de salir de la empresa.
-Sus COSTES DE GESTIÓN SON MENORES que en una ampliación de capital o aumento de la deuda.	-Si la empresa lo toma como una f fuente de financiación cómoda y barata , puede utilizarse en inversiones poco rentables.
-Para muchas PYMES es la PRINCIPAL FUENTE DE FINANCIACIÓN , dados sus problemas para acceder a mercados de capitales.	-Existe un desajuste temporal en la empresa entre las oportunidades de inversión rentables, que llegan de forma discontinua, y esta fuente de financiación, que es periódica, de forma que puede ocurrir que, cuando lleguen las oportunidades rentables, esta se encuentre inmovilizada en otras inversiones que lo son menos.
-Supone una FUENTE DE RECURSOS FINANCIEROS QUE NO ES NECESARIO REMUNERAR . Mientras que a los accionistas hay que pagarles dividendos y a los acreedores intereses.	

RECORDATORIO

Mercado de Capitales:

El mercado de capitales comprende las operaciones de colocación y financiación a largo plazo y las instituciones que efectúan principalmente estas operaciones.

Dentro del mercado de capitales podemos hablar de dos mercados:

-Mercado de valores y

-Mercado de crédito a largo plazo

A su vez los mercados de valores se dividen entre:

-Mercados de Renta Fija y

-Mercados de Renta Variable.

Mercados Renta Fija: se emiten y negocian títulos que se remuneran con un tipo de interés nominal constante, fijado en el título al ser emitido. Títulos emitidos por el Estado u otros organismos públicos (Deuda Pública) o por las empresas privadas o públicas financieras o no.

Mercados de Renta Variable: los títulos de renta variable no tienen un tipo de interés fijo sobre el nominal, y su rentabilidad depende de la existencia o no de beneficios por parte de la entidad emisora, sea ésta una empresa financiera o no financiera.

3. Financiación ajena

La constituyen los **RECURSOS FINANCIEROS** que tienen que ser devueltos por la empresa a un tercero en un plazo mayor o menor de tiempo. **Características de algunos de los tipos de financiación ajena en función de su periodo de devolución.**

3.1. Largo plazo

RECURSOS FINANCIEROS que la empresa ha de devolver en un periodo de tiempo superior al año.

- **Préstamos bancarios a largo plazo**

Entidad financiera o prestamista entrega al cliente o prestatario una cantidad de dinero, obligándose a devolver dicha cantidad más los intereses pactados de acuerdo con un calendario establecido. La disposición se realiza de manera única por el total del importe concedido.

Existen diferentes formas de cancelar los préstamos, llamados **sistemas o métodos de amortización**. Los más habituales:

- Reembolso único sin pago periódico de intereses préstamo simple
- Reembolso único con pago periódico de intereses préstamo americano
- Amortización con términos amortizativos constantes método francés

Las entidades de crédito suelen exigir, para conceder préstamos, garantías que cubran el riesgo que asumen con dichas operaciones. Tipos de garantías:

-Garantías personales: es la persona o entidad quien responde con la totalidad de su patrimonio del buen fin de la operación. Se basa en la confianza que la entidad de crédito tiene en el cumplimiento de las obligaciones y en el tamaño de patrimonio del prestatario al que se le concede el crédito.

-Garantías reales: cuando el prestatario o deudor ofrece como aval bienes personales presentes y futuros o bienes procedentes de otra persona autorizada, para que el crédito le pueda ser otorgado. En este tipo de garantía el acreedor tiene el derecho o poder sobre el bien utilizado como aval y en el caso de que se incumpliese el pago por parte del deudor, el acreedor podría realizar la venta forzosa del bien gravado para el pago de la deuda contraída.

¿En qué se diferencia la garantía real de la garantía personal?

En el caso de la garantía real los bienes con los que responde el deudor son bienes tangibles y personales, en cuanto a la garantía personal, no se tienen en cuenta ningún bien en concreto, sino que

la propia persona acreedora ofrece una garantía título personal de que va a cumplir con la obligación, se trata de una garantía más subjetiva ya que no existe ningún bien tangible en el que el deudor pueda apoyarse sino que se trata de un acuerdo de cumplimiento.

Principales tipos de garantía real

Garantía hipotecaria: Se trata de aquel tipo de garantía real donde el bien sujeto a aval suele ser un bien inmueble. El valor del aval será tasado para conocer el importe. Si se trata de una vivienda se podrá considerar garantía real generalmente el 80%, si es un local el 60% y si es suelo el 50%.

Garantía de pignoración o prenda: En este caso la garantía del préstamo está constituida sobre bienes o prendas distintos de los inmuebles que actúan como derecho real. Estos bienes tienen que cumplir una serie de requisitos esenciales para ser aceptado como avales.

- El solicitante del préstamo o la persona a la que se cede la prenda debe de tener propiedad real sobre la misma.
- El bien o la prenda debe de estar libre de cargas y gravámenes.

Otras: Garantía de Valores mobiliarios, de mercaderías, de certificaciones de obra, saldo de cuentas de ahorro, imposiciones a plazo fijo, fondos de inversión, planes de ahorro, etc.

Las entidades financieras, por la realización de estas operaciones, suelen cobrar determinadas comisiones, como: comisión de estudio, de apertura, de cancelación anticipada.

Además de estas comisiones, las entidades financieras también suelen incorporar en los contratos la obligación de las empresas a suscribir determinados seguros (vida, incendios,...etc.).

<https://www.ing.es>



La **hipoteca** que buscas,
para la casa que sueñas.
Elige bien.



Hipoteca NARANJA

Desde euribor

+ 0,99 %

1,99 % TIN primer año
(1,77 % TAE Variable)*

Quiero calcular mi cuota >

Préstamo NARANJA

[Ventajas](#)

[Simulador](#)

[Cómo funciona](#)

Pedir un Préstamo NARANJA sin ser de ING, no es infidelidad a tu banco

- ✓ Desde **5,95 % TIN (6,11 % TAE)***
- ✓ Sin comisiones
- ✓ Sin tener que domiciliar tu nómina

→ [Calcular mi cuota](#)

→ [Soy cliente, calcular mi cuota](#)

▪ **Empréstitos (emisión³ de bonos y obligaciones):**

Estamos ante una de las formas más importantes de financiación de las grandes empresas, junto con las ampliaciones de capital.

Son **grandes préstamos** que, precisamente **por sus volúmenes**, han de ser **divididos** en partes **alícuotas**, llamadas **obligaciones**. Si el préstamo no se dividiese, la empresa podría tener problemas para conseguir que un único prestamista le desembolsase todo el dinero; **la división en obligaciones permite la entrada de múltiples prestamistas, y por tanto, mayores facilidades para que la consecución de los recursos monetarios sea un éxito.**

La adquisición de bonos y obligaciones confiere al inversor que los compra la condición de prestamista del emisor y le otorga unos derechos económicos futuros:

- 1.- La devolución del valor nominal del título, siguiendo el calendario de amortización establecido y, en ocasiones, con posibilidad de amortizaciones anticipadas.
- 2.- La obtención de determinados rendimientos o intereses, denominado cupón, los cuales pueden ser fijos o variables.

³ La diferencia entre bonos y obligaciones reside en el plazo de los mismos; si el vencimiento es inferior a 5 años, se denominan bonos, y si es superior, obligaciones.

Con objeto de hacer más atractiva la emisión para los inversores, los empréstitos pueden incorporar dos tipos de primas:

- Prima de emisión o emisión bajo la par, cuando se emiten los títulos a un precio inferior al nominal.
- La prima de amortización o prima de reembolso, esto es, la devolución al inversor de un valor superior al nominal en el momento de la amortización.

<http://www.bmerf.es/esp/asp/Prensa/NotasPrensa.aspx>

■ Ampliaciones de capital

TEXTO REFUNDIDO DE LA LEY DE SOCIEDADES DE CAPITAL

CAPÍTULO I Las sociedades de capital

Artículo 1. Sociedades de capital.

1. Son **sociedades de capital** la **sociedad de responsabilidad limitada**, la **sociedad anónima** y la **sociedad comanditaria por acciones**.
2. En la **sociedad de responsabilidad limitada**, el **capital**, que estará **dividido en participaciones sociales**, se integrará por las aportaciones de todos los socios, quienes no responderán personalmente de las deudas sociales.
3. En la **sociedad anónima**, el **capital**, que estará **dividido en acciones**, se integrará por las aportaciones de todos los socios, quienes no responderán personalmente de las deudas sociales.
4. En la sociedad comanditaria por acciones, el capital, que estará dividido en acciones, se integrará por las aportaciones de todos los socios, uno de los cuales, al menos, responderá personalmente de las deudas sociales como socio colectivo.

CAPÍTULO II El aumento del capital social

Sección 1.ª Modalidades del aumento

Artículo 295. Modalidades del aumento.

El **aumento del capital social** podrá realizarse por creación de nuevas participaciones o emisión de nuevas acciones o por elevación del valor nominal de las ya existentes.

En **ambos casos el aumento del capital podrá realizarse con cargo a nuevas aportaciones dinerarias o no dinerarias al patrimonio social**, incluida la aportación de créditos contra la sociedad, o con cargo a beneficios o reservas que ya figurasen en el último balance aprobado.

El art. 301 LSC recoge la posibilidad de que la contrapartida de las nuevas acciones o participaciones sea un crédito que el suscriptor ostente frente a la sociedad (aumento mediante compensación de créditos). Obsérvese, pues, que el supuesto de hecho no es el de cualquier aumento en el que lo que aporta el suscriptor es un crédito, sino un supuesto mucho más concreto: aquél en el que el

suscriptor paga a la sociedad (extingue su obligación de desembolso de las acciones suscritas) **mediante el mecanismo de la compensación.**

La **aportación/compensación del crédito provoca únicamente una modificación contable.** En concreto, es una operación que afecta al pasivo, que disminuye por la capitalización del crédito. El significado económico de tal aumento de es también diferente: no indica que hay un tercero dispuesto a aportar nuevos fondos al negocio social sino que **hay acreedores sociales (a menudo, ya socios) dispuestos a facilitar el saneamiento de la compañía**, lo que es muy relevante para los terceros en cuanto les informa acerca de si les conviene o no adquirir acciones de esa sociedad u otorgarles más crédito.

Supongamos que Antonio, que es socio de X. SA, ha prestado a la sociedad un millón. Con posterioridad, X.SA aumenta capital y Antonio va a suscribir acciones en dicho aumento por valor de un millón. En lugar de entregar dinero a la sociedad, Antonio compensa la deuda que ha nacido para él como consecuencia de la suscripción de las acciones con el crédito que ostenta frente a la sociedad como consecuencia del préstamo.

Ej. La CNMV aprueba el folleto de la ampliación de capital de PRISA
Los compromisos y el aseguramiento cubren el 100% de la colocación con la que captará 563 millones de euros

https://elpais.com/economia/2018/01/25/actualidad/1516893405_154234.html

Emisión bajo la par de acciones

El valor nominal de una acción se calcula dividiendo el capital de una empresa entre el número de acciones, es decir, representa el valor contable que tienen las acciones de la empresa. Por tanto, una emisión bajo la par de acciones, implicaría vender nuevos títulos a un precio inferior al valor que reflejan los libros de contabilidad. Sin embargo, estas emisiones bajo la par no están permitidas en el caso de las acciones, ya que la Ley de Sociedades Capital no lo admite.

Sí se puede, sin embargo, emitir acciones tanto a la par como sobre la par.

▪ **Leasing**

Leasing o arrendamiento financiero, es un contrato mercantil de cesión de uso en virtud del cual una empresa adquiere en nombre propio, siguiendo las instrucciones del futuro arrendatario, determinados bienes muebles o inmuebles para, como propietaria-arrendadora, alquilarlos al arrendatario-usuario que los utilizará por un tiempo irrevocable convenido, a cambio de un precio distribuido en cuotas periódicas, que incluyen el coste del equipo más los intereses correspondientes, y valor residual prefijado, similar a las cuotas anteriores. Al término del plazo convenido para la duración del contrato, el usuario tendrá la triple opción de:

-Cancelación del arrendamiento, devolviendo el equipo a la entidad arrendadora.

-Renovación del contrato de leasing y continuar utilizando el bien por un nuevo periodo de tiempo mediante el pago de cuotas más reducidas que las del primer periodo (calculado sobre el VR, dado que el bien está amortizado).

-Ejercicio de la opción de compra y adquirir la totalidad o parte de estos bienes arrendados, por el precio convenido previamente con el propietario arrendador (VR).

Lo realizan entidades de crédito con una vocación estrictamente financiera de obtención de beneficios, por la prestación de un servicio financiero (no persiguen la promoción de ventas).

- **Renting o arrendamiento operativo**

Es practicado directamente por fabricantes, distribuidores o importadores que, de este modo, disponen de un método adicional de financiar sus ventas. El arrendador paga los gastos de reparación o mantenimiento. Los bienes suelen ser equipos estándares y a la finalización del contrato, normalmente, se devuelve el bien. Esta modalidad de contrato es revocable por el arrendatario en cualquier momento.

Ej. Renting en vehículos

<https://www.leaseplango.es/blog/renting/renting-leasing-diferencias/>

El leasing y el renting son fórmulas alternativas que también permiten hacer uso de un coche e incluso comprarlo, una vez finaliza el contrato.

El renting es un alquiler de largo plazo, también denominado arrendamiento operativo.

A lo largo del tiempo que dure el contrato, la empresa de renting se compromete a suministrar un vehículo, y el usuario ha de pagar una cuota mensual como contraprestación. La propiedad del vehículo es de la empresa del renting.

El leasing es un contrato de arrendamiento financiero regulado específicamente por la ley, y de acuerdo con el cual se transfieren los riesgos y beneficios derivados de la propiedad. Debe ser formalizado a través de una entidad de crédito.

Incluye obligatoriamente un derecho de compra. No en vano, la firma de este contrato está concebida para la adquisición final del vehículo, con independencia de que, finalmente, el usuario del mismo decida declinar el ejercicio de este derecho.

Una parte suministra el vehículo y la otra se compromete a pagar una cuota mensual, la cual se compone del precio de la amortización del nominal, el coste de financiación y el impuesto indirecto que pueda corresponder.

La **cuota de renting** constituye una contraprestación por el servicio de alquiler del vehículo. Por regla general, dicha cuota se mantiene fija durante toda la duración del contrato.

Por tanto, **el servicio de renting ya incluye todo lo referente a los gastos de adquisición, matriculación, impuestos, ITV, neumáticos y mantenimiento del vehículo**, ya se trate de revisiones previstas por el fabricante o reparaciones de averías.

En el caso **del leasing, la cuota mensual incluye la amortización del coste del vehículo, la financiación y los impuestos.**

Por su parte, el usuario queda obligado a cubrir los costes que puedan generarse como consecuencia del mantenimiento del coche. De hecho, es frecuente que la empresa suministradora obligue a la otra parte a la contratación de un seguro.

3.2. Corto plazo

- **Préstamos bancarios a c/p**

Se ha visto en el apartado de financiación ajena a largo plazo.

- **El crédito comercial (financiación espontánea)**

Crédito concedido por la mayoría de los **proveedores a sus clientes**, al no obligarlos a abonar sus deudas en el acto, de forma que **ese APLAZAMIENTO supone recursos financieros que la empresa puede estar utilizando**. Surge como fruto de las relaciones comerciales habituales entre clientes y proveedores, y es automático.

Otra característica es que la **GARANTÍA DEL CRÉDITO** para el proveedor que concede el aplazamiento del pago es la supuesta solvencia de la empresa fundamentada en la confianza que surge de las relaciones comerciales cotidianas.

Ej. Bimbo (Proveedor)--> Mercadona (Cliente). El proveedor (BIMBO) concede un aplazamiento en el pago a su cliente (MERCADONA) por las ventas realizadas.

En cuanto a la **DURACIÓN** del aplazamiento es variable, depende de la empresa y del SECTOR.

Otra característica va a ser la **GRATUIDAD** de este aplazamiento, aunque la mayoría de las empresas suelen conceder descuentos por pronto pago, que pueden convertir esta forma de financiación en una de las más caras.

AR 15.2 PR 358

La empresa ALVÍA pretende conocer cuál es el coste real de pagar a 60 días a su proveedor sin intereses, sabiendo que este aplica un descuento del 2% si se paga al contado.

Q → cantidad que se debe.

n → 60 días.

$$C_n = C_0(1 + i_{365})^n;$$

$$C_n = Q$$

$$C_0 = 0,98Q$$

AP 15.3 PR 359

La empresa AVE pretende conocer cuál es el coste real de pagar a 40 días a su proveedor sin intereses, sabiendo que este aplica un descuento del 1% si se paga al contado.

Calcula el coste en tasa anual equivalente y en tanto por cien.

Como podemos ver en los supuestos anteriores se trata de un coste nada despreciable, y que es fácil que a la empresa le resulte interesante pagar al contado, y obtener el dinero de alguna otra fuente de financiación más barata (ej. crédito en cuenta corriente).

▪ **El descuento comercial**

El **DESCUENTO** es la operación mediante la cual, la entidad financiera (ej. BBVA) adquiere la propiedad de un título de crédito no vencido (ej. letra de cambio / pagaré a favor de BIMBO, por la operación de venta de pan de molde a MERCADONA), anticipando al cliente su valor, menos la comisión y los intereses que se generen desde la fecha de negociación a la del vencimiento del crédito.

La entidad financiera (BBVA) se convierte así en tenedor del título y está capacitado para recibir su importe presentándolo al cobro al obligado de su pago (**LIBRADO**, MERCADONA) en el día de su vencimiento.

▪ **Factoring**

El factoring es un **instrumento de financiación a corto plazo**, destinado a todo tipo de empresas, **que paralelamente al servicio de carácter financiero desarrolla otros de gestión, administración y garantía por la insolvencia de los deudores de los créditos cedidos.**

Entre los **servicios prestados** hay que destacar fundamentalmente **la gestión de cobro, la administración de la cartera a cobrar, el análisis de los deudores y, en su caso, la cobertura de insolvencia** (Factoring sin recurso).

¿Quién interviene en una operación de factoring?

El cedente/cliente: El factoring es un **producto utilizado por toda empresa que genere crédito comercial.**

El deudor/es: Son **los obligados al pago de los créditos comerciales.**

El factor: la entidad financiera.

Modalidades

- **Factoring sin recurso:** operaciones en las que la **entidad de Factoring asume el riesgo de insolvencia del deudor.**
- **Factoring con recurso:** operaciones de Factoring en la que el **cliente responde de la solvencia del deudor.**
- El servicio de Factoring es el **producto idóneo para aquellas empresas que desean cubrir el riesgo de insolvencia de sus clientes, así como poder anticipar sus ventas a plazo.**
- Se basa en la **“cesión mercantil” de los créditos originados por las ventas, documentadas por facturas o por documentos cambiarios, a favor de la entidad de factoring.**



IES Campiña Alta
Paseo de la ermita, s/n
19170 El Casar (Guadalajara)
949 33 49 10 19003929.seces@edu.iccm.es
<http://www.iescampiñaalta.es> <https://fpayg.jimdo.com/>



Ventajas del factoring:

Servicio de financiación de las ventas

Anticipo de un porcentaje predeterminado de las facturas.

- Obtención de línea de financiación sobre sus ventas a los compradores clasificados.
- Financiación de sus facturas según sus necesidades.
- Contratación de la financiación mediante un contrato sin recurso, lo que le permite reducir su exigible y no consumir su riesgo bancario.

Clasificación crediticia de sus clientes:

- Clasificación crediticia de sus compradores (deudores).

Cobertura del riesgo de insolvencia:

- Cobertura del 100% del riesgo de insolvencia de los compradores. Por *insolvencia* se entiende: suspensión de pagos, quiebra, existencia de concurso privado de acreedores, cierre o cese de actividad.
- La cobertura del riesgo de insolvencia no contempla los litigios y discrepancias de carácter técnico-comercial.

Contabilidad y control de las facturas:

- Descongestiona el departamento de contabilidad y de crédito de la empresa cedente.
- Periódicamente se le facilitarán listados de sus facturas pendientes de cobro agrupadas por comprador (deudor) con información estadística de las mismas.

Gestión de cobro:

- Gestión de todas las formas de cobro (las más habituales son: transferencia, cheque y pagaré).
- Realización todas las gestiones necesarias para alcanzar el buen fin de las operaciones cedidas. En estas gestiones, puede detectarse si existe cualquier tipo de problema, lo que contribuye a reconducir la situación.

Gestión de impagados:

Gestión de impagados: se realizan las primeras gestiones para conocer las causas del incumplimiento y se transmiten al cliente, en el caso que sean de origen contractual.

- Se delegan las gestiones para conocer las causas del impago y, si las mismas obedecen a insolvencia del comprador (deudor) y estuviese contratada la cobertura de la misma, será la empresa de factoring quien la que inicie los trámites judiciales pertinentes.

https://www.caixabank.es/empresa/financiacion/factoring_es.html

▪ Cuentas corrientes de crédito

El **contrato de crédito de cuenta corriente** es un **contrato de carácter mercantil** en virtud del cual **se concede un límite de disponibilidad de crédito en función de una garantía y de unas condiciones** determinadas.

Las **empresas suelen destinar los créditos a la financiación del activo corriente**, como, por ejemplo:

- Financiación de stocks (mmpp / pt / mercancías -almacenadas).
 - Financiación de compras.
 - Efectivo para cubrir necesidades de tesorería.
 - Cobertura de pagos imprevistos, etc.
-
- ✓ Se instrumenta en una **póliza de cuenta de crédito**, intervenida por un notario.
 - ✓ Se trata de una operación que, por su finalidad, se formaliza a corto plazo, **normalmente a un año**.
 - ✓ La liquidación de intereses más **habitual se realiza trimestralmente**.
 - ✓ El capital se devuelve de una sola vez el último día de vigencia de la operación, aunque puede realizarse antes mediante abonos en la cuenta.

 - ✓ Su operativa es idéntica a la de una cuenta corriente, **admite todo tipo de cargos y abonos**, y la **disponibilidad de fondos no puede sobrepasar el límite concedido**. Puede formalizarse sobre una cuenta corriente ya existente.
 - ✓ Ofrece financiación flexible para hacer frente a las necesidades cambiantes de tesorería generadas por la actividad habitual del negocio.

La cuenta corriente de crédito puede ser muy interesante para la empresa si sabe calcular sus déficits temporales de tesorería, porque aunque es más caro que el préstamo, es más flexible. Una vez que se ha decidido por estas fuentes de financiación, la empresa debería cubrir sus necesidades permanentes con préstamos, pero los repuntes temporales se cubrirán con créditos, puesto que solo se pagan intereses por el dinero utilizado. También suele ser más rentable pagar al contado las comprar y obtener un descuento por pronto pago, obteniendo el dinero de una cuenta corriente de crédito.

https://www.caixabank.es/empresa/financiacion/cuentadecredito_es.html

4. Financiación pública

Fuente de financiación con la que pueden contar en ocasiones las empresas.

Subvención: prestación otorgada por el sector público o privado a una empresa, sin que el beneficiario de esta deba, en principio, pagar nada a cambio.

Normativa reguladora en materia de subvenciones: Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones.

- Esta ley tiene por **objeto la regulación del régimen jurídico general de las subvenciones otorgadas por las Administraciones públicas.**
- Se **entiende por subvención**, a los efectos de esta ley, **toda disposición dineraria realizada por cualesquiera de los sujetos contemplados en el artículo 3 de esta ley, a favor de personas públicas o privadas, y que cumpla los siguientes requisitos:**
 - a) Que la **entrega se realice sin contraprestación directa de los beneficiarios.**
 - b) Que la **entrega esté sujeta al** cumplimiento de un determinado objetivo, la **ejecución de un proyecto, la realización de una actividad**, la adopción de un comportamiento singular, **ya realizados o por desarrollar, o la concurrencia de una situación**, debiendo el **beneficiario cumplir las obligaciones materiales y formales** que se hubieran establecido.
 - c) Que el **proyecto, la acción, conducta o situación financiada tenga por objeto el fomento de una actividad de utilidad pública o interés social o de promoción de una finalidad pública.**

Clasificación de las subvenciones:

1) En función del organismo que concede la subvención:

- **Públicas.** Si las otorga una Administración Pública.
- **Privadas.** Si las otorga un organismo privado.

2) En función de la finalidad:

- **Subvenciones de explotación:** pretenden **compensar** un déficit de explotación, una posible pérdida de ingresos en la actividad económica o asegurar una renta mínima. Ej. Ayudas creación empleo.
<https://www.20minutos.es/noticia/2821059/0/abierto-plazo-para-solicitud-subvenciones-para-transporte-regular-viajeros-lineas-deficitarias/>
- **Subvenciones de capital:** son aquellas que se **conceden para el establecimiento de una estructura fija** de la empresa (activo no corriente) **o para hacer frente a las deudas** ocasionadas por la esta estructura fija.

4.1. Fiscalidad de las subvenciones

Los **efectos fiscales** de **las subvenciones variarán** en función de si se trata de una **subvención** de explotación o de capital.

Subvenciones de explotación: son **imputadas al resultado del ejercicio en que se conceden** puesto que intentan asegurar la rentabilidad de la sociedad. La totalidad de su importe irá al resultado contable, que sirve de punto de partida para el cálculo de la BI del IRPF o del IS.

Subvenciones de capital: no se imputan directamente al resultado del ejercicio, sino que, como están vinculadas a activos no corrientes, que como norma general se deben amortizar, **se imputarán proporcionalmente a ese gasto de amortización.**

Ver caso práctico 3.

5. Análisis de estados contables

El análisis de los estados contables suministra información a todos aquellos sujetos que tienen intereses en la empresa.

Suministra información a:

- Propietarios: permitir conocer el funcionamiento del negocio y necesidades de financiación o posibilidades de inversión.
- Entidades financieras: en caso de que estén estudiando la concesión de financiación a la empresa.
- AAPP

5.1. Análisis patrimonial

Este análisis se centra en las masas patrimoniales que componen el balance de una empresa, para lo cual se compara: ACTIVO, PASIVO Y PN.

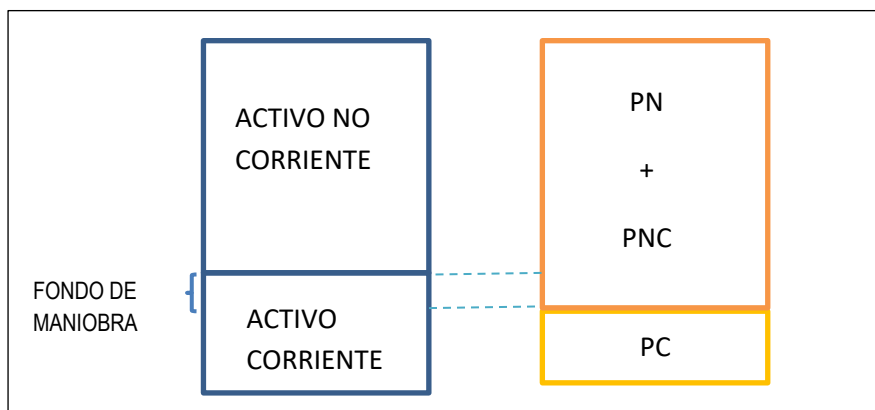
$$\text{ACTIVO} = \text{PN} + \text{PASIVO}$$

$$\text{ACTIVO} = \text{ANC} + \text{AC}$$

$$\text{PASIVO} = \text{PN} + \text{PNC} + \text{PC}$$

$$\text{ACTIVO} = \text{“INVERSIÓN”}$$

$$\text{PASIVO} + \text{PATRIMONIO NETO} = \text{“FINANCIACIÓN”}$$



Para **financiar el ACTIVO** de la empresa, esta **necesita recursos que provienen de su PN + PASIVO**, por lo que ha de **existir un equilibrio temporal** entre las diferentes **masas patrimoniales**.

Para **evitar que la empresa no pueda hacer frente a sus pagos**, debe haber una **correspondencia entre la liquidez del ACTIVO y la exigibilidad del PASIVO**, de modo que la empresa cuente con un **COLCHÓN FINANCIERO (FONDO DE MANIOBRA)**

FONDO DE MANIOBRA: la parte del AC que no es financiada por el PC. Para evitar problemas de liquidez, el AC ha de ser mayor que el PC o, dicho de otro modo, debemos tener recursos convertibles en líquidos a corto plazo superiores a las deudas que vencen en ese corto plazo.

FONDO DE MANIOBRA = AC – PC

FONDO DE MANIOBRA = PN + PNC (CAPITALES PERMANENTES) - ANC

AR 16.6 PN 386. La empresa ALFA presenta el siguiente BALANCE DE SITUACIÓN:

ACTIVO	PN + PASIVO
ANC: 221.000 €	PN: 230.500 €
AC: 29.000 €	PNC: 16.100 €
	PC: 3.400 €
TOTAL ACTIVO: 250.000 €	TOTAL PN + PASIVO: 250.000 €

Calcula el capital circulante o fondo de maniobra de la empresa ALFA.

Situaciones en relación con el **FONDO DE MANIOBRA** nos podemos encontrar con diferentes situaciones:

- **FM > 0**
Situación ideal de equilibrio financiero. Significado: una parte del AC está financiado con RRPP (Recursos Permanentes) y, por tanto, la empresa será capaz de atender sus compromisos de pago en el corto plazo.
- **FM = 0**
El AC = PC. Significado: no es la situación deseada. Puede ser una situación delicada si se dan problemas de cobro a clientes.
- **FM < 0**
Significado: ANC esté financiado con PC (recursos financieros a c/p.). Situación de desequilibrio y, de riesgo. El AC se financia totalmente con recursos a c/p. Si hay retrasos en el cobro de alguna partida, la empresa podría no ser capaz de hacer frente a sus compromisos de pago y entrar en una situación de suspensión de pagos.

<https://www.empresaactual.com/fondo-maniobra-negativo/>

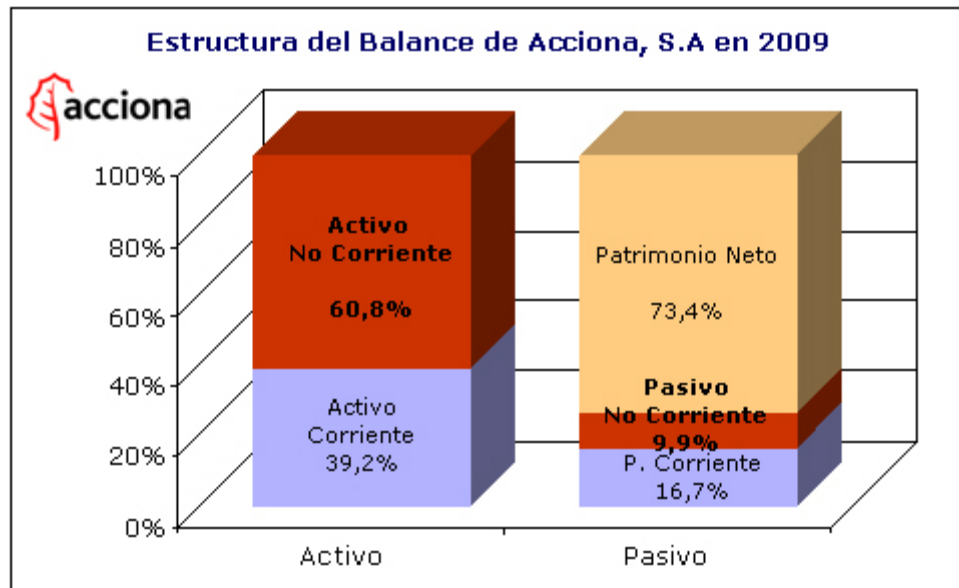
<http://www.levante-emv.com/economia/2016/04/27/interpretar-fondo-maniobra-empresa/1410075.html>

<https://www.deustoformacion.com/blog/finanzas/es-siempre-perjudicial-para-empresa-tener-fondo-maniobra-negativo>

Actividad:

1.- A partir del balance de situación realiza un gráfico en Excel comparando el Activo y el Pasivo + PN. Desglosando el Activo (ANC y AC) y el Pasivo (PNC y PC). Calcula e indica en el gráfico el importe del FM.

Ejemplo:



(Fuente: www.acciona.es/)

Estructura del Balance de Acciona SA en 2009

Empresa: **ENDESA, S.A.**

Sector de actividad:

Información sobre la empresa e información sobre los estados contables de la empresa (link: <http://www.boletinformanciero.es/empresa/15-endesasa-13-informacion-financiera-general-32153-informacion-sobre-resultados-diciembre.html>)

Empresa **IBERDROLA, S.A.**

Sector de actividad:

Información sobre la empresa e información sobre los estados contables de la empresa (link: <http://www.boletinformanciero.es/empresa/17-iberdrolasa-13-informacion-financiera-general-32055-informacion-sobre-resultados-del.html>)

Otro tipo de análisis patrimonial se realiza a través del **ANÁLISIS DE RATIOS PATRIMONIALES** --> estudian el peso relativo de cada masa patrimonial respecto a las otras y dan una visión en términos relativos de la composición del balance.

- **Ratio de ANC** = ANC / TOTAL ACTIVO
- **Ratio de AC** = AC / TOTAL ACTIVO

Estas dos ratios nos dan el peso que tienen el ANC y el AC con respecto al TOTAL DEL ACTIVO.

La suma de ambos debe dar la unidad. Su valor va a variar en función del si se trata de una empresa industrial o comercial y del sector de actividad.

- **Ratio de dependencia financiera (apalancamiento)** = TOTAL PASIVO EXIGIBLE / TOTAL ACTIVO
- **Ratio de independencia financiera** = FONDOS PROPIOS / TOTAL ACTIVO

Estas dos ratios estudian dos cuestiones inversas.

La primera: nos informa del grado en que la empresa depende de los fondos ajenos (fondos prestados).

La segunda nos informa de la medida que representa la financiación propia de la empresa.

Ver Caso práctico nº 4 pag. 171.

5.2. Análisis financiero

Objetivos:

- **Ver si las fuentes de financiación** de la empresa se adecuan a las inversiones que realiza.

Uno de los instrumentos más utilizados son los ratios, es decir, **cocientes entre masas patrimoniales que tienen algún tipo de relación.**

Al utilizar las ratios, hay que **tener en cuenta que siempre deben compararse con:**

- **Ratios similares de otras empresas del sector.** Ya que las situaciones financieras de las empresas son muy distintas de unos sectores a otros.
- **Ratios de esa misma empresa**, pero en distintos momentos del tiempo, que permitirán ver la evolución de sus partidas y saber si se están consiguiendo los objetivos. Propuestos.

MODELOS DE CUENTAS ANUALES DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS BALANCE DE PYMES AL CIERRE DEL EJERCICIO 200X

N.º CUENTAS	ACTIVO	NOTAS de la MEMORIA	200X	200X-1
	A) ACTIVO NO CORRIENTE			
20, (280), (290)	I. Inmovilizado intangible.			
21, (281), (291), 23	II. Inmovilizado material.			
22, (282), (292)	III. Inversiones inmobiliarias.			
2403, 2404, 2413, 2414, 2423, 2424, (2493), (2494), (2933), (2934), (2943), (2944), (2953), (2954)	IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo.			
2405, 2415, 2425, (2495), 250, 251, 252, 253, 254, 255, 258, (259), 26, (2935), (2945), (2955), (296), (297), (298)	V. Inversiones financieras a largo plazo.			
474	VI. Activos por impuesto diferido.			
	B) ACTIVO CORRIENTE			
30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, (39), 407	I. Existencias.			
	II. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.			
430, 431, 432, 433, 434, 435, 436, (437), (490), (493)	1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios.			
	2. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos.			
5580	3. Otros deudores.			
44, 460, 470, 471, 472, 544	III. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo.			
5303, 5304, 5313, 5314, 5323, 5324, 5333, 5334, 5343, 5344, 5353, 5354, (5393), (5394), 5523, 5524, (5933), (5934), (5943), (5944), (5953), (5954)	IV. Inversiones financieras a corto plazo.			
5305, 5315, 5325, 5335, 5345, 5355, (5395), 540, 541, 542, 543, 545, 546, 547, 548, (549), 551, 5525, 5590, 565, 566, (5935), (5945), (5955), (596), (597), (598)	V. Periodificaciones a corto plazo.			
480, 567	VI. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.			
57	TOTAL ACTIVO (A + B).			

Nº CUENTAS	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	NOTAS de la MEMORIA	200X	200X-1
	A) PATRIMONIO NETO			
	A-1) Fondos propios.			
	I. Capital.			
100, 101, 102	1. Capital escriturado.			
(1030), (1040)	2. (Capital no exigido).			
110	II. Prima de emisión.			
112, 113, 114, 119	III. Reservas.			
(108), (109)	IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias).			
120, (121)	V. Resultados de ejercicios anteriores.			
118	VI. Otras aportaciones de socios.			
129	VII. Resultado del ejercicio.			
(557)	VIII. (Dividendo a cuenta).			
	A-2) Subvenciones, donaciones y legados recibidos.			
130, 131, 132				
	B) PASIVO NO CORRIENTE			
14	I. Provisiones a largo plazo.			
1605, 170	II. Deudas a largo plazo.			
1625, 174	1. Deudas con entidades de crédito.			
1615, 1635, 171, 172, 173, 175, 176, 177, 179, 180, 185	2. Acreedores por arrendamiento financiero			
1603, 1604, 1613, 1614, 1623, 1624, 1633, 1634	3. Otras deudas a largo plazo.			
479	III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo.			
181	IV. Pasivos por impuesto diferido			
	V. Periodificaciones a largo plazo			
499, 529	C) PASIVO CORRIENTE			
	I. Provisiones a corto plazo.			
5105, 520, 527	II. Deudas a corto plazo.			
5125, 524	1. Deudas con entidades de crédito.			
(1034), (1044), (190), (192), 194, 500, 505, 506, 509, 5115, 5135, 5145, 521, 522, 523, 525, 526, 528, 551, 5525, 555, 5565, 5566, 5595, 560, 561	2. Acreedores por arrendamiento financiero			
5103, 5104, 5113, 5114, 5123, 5124, 5133, 5134, 5143, 5144, 5523, 5524, 5563, 5564	3. Otras deudas a corto plazo.			
	III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo.			

Nº CUENTAS	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	NOTAS de la MEMORIA	200X	200X-1
	IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.			
400,401,403,404,405,(406)	1. Proveedores.			
41,438,465,475,476,477	2. Otros acreedores.			
485,568	V. Periodificaciones a corto plazo.			
	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)			

La base para el análisis financiero es el balance de la empresa, **clasificado por masas patrimoniales**.

ACTIVO	PN + PASIVO
A)ANC	A)PN
1)INMOVILIZADO INTANGIBLE	1)Fondos Propios
2)INMOV. MATERIAL	1.1)Capital
3)INVERS. INMOBILIARIAS	1.2)Autofinanciación (Reservas)
4)INVERS. FINANCIERAS	1.3)Resultados del ejercicio
	2)Subv., donaciones y legados recibidos
B)AC	2)PNC
1)EXISTENCIAS (mercaderías, mmpp, productos terminados, etc.)	3)PC
2)REALIZABLE (clientes, deudores, etc.)	
3)DISPONIBLES (caja, bancos)	

57. TESORERÍA	
570.	Caja, euros.
571.	Caja, moneda extranjera.
572.	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros.
573.	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, moneda extranjera.
574.	Bancos e instituciones de crédito, cuentas de ahorro, euros.
575.	Bancos e instituciones de crédito, cuentas de ahorro, moneda extranjera.
576.	Inversiones a corto plazo de gran liquidez.

Medidas relativas a **la liquidez**:

Ratio de liquidez inmediata = Efectivo / Pasivo corriente

Esta ratio **mide la capacidad de una empresa de hacer frente a sus deudas a c/p**, para lo cual se centra en los recursos líquidos que ya tiene la empresa.

Aunque habría que compararlo con empresas del mismo sector, dicha ratio debe rondar el 0,3 como mínimo, para asegurar que la empresa no tendrá problemas en la devolución de las deudas a c/p más inmediatas.

Ratio de tesorería = Efectivo + Deudores comerciales / Pasivo corriente

Esta ratio mide la capacidad de una empresa para generar liquidez en el c/p, con la que pagar sus deudas. Para ello, **emplea**:

-**Recursos que ya son líquidos y que están disponibles** (efectivo)

-**Recursos que no son líquidos, pero si se suelen hacer líquidos en el c/p**, es decir, son realizables--> deudores comerciales (clientes).

Para analizar los resultados de estas ratios es necesario disponer de datos de la empresa en cuestión.

De modo general, se interpreta que cuando sus resultados son inferiores a 1 se pueden dar problemas de liquidez; pero, si están muy por encima de 1, pueden existir recursos ociosos que habría que convertir para obtener mayor rentabilidad.

Ver caso práctico nº 6

Realizar actividad nº 3 pag. 173

Liquidez inmediata: E/PC= 1,54

T^a = E + Deudores comerciales/PC= 1,69

Medidas relativas a **la solvencia**:

▪ **Ratio de solvencia técnica = AC/PC**

Mide la **capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas en el c/p**. **Compara los activos líquidos y los que se pueden convertir en líquido en el c/p con las obligaciones de pago en el c/p**.

“Mide la distancia al concurso de acreedores, por imposibilidad de hacer frente a las obligaciones de pago, ya que cualquier problema en cobrar créditos o vender las mercaderías podría llevarnos a esta situación”.

Valor próximo a 2 para que la empresa o tenga problemas en la devolución de las deudas.

▪ **Ratio de solvencia total o garantía = ACTIVO⁴ / PASIVO (Sentido estricto)**

Esta ratio nos informa sobre la distancia a la quiebra o la solvencia total. Es útil para los acreedores de la empresa, para asegurarse de que esta puede hacer frente a sus obligaciones de pago

Ver caso práctico 7 pág 174

Otro tipo de ratios dentro del análisis financiero **se centran en el endeudamiento de la empresa**, es decir, en la proporción que existe entre los recursos ajenos de una empresa y sus recursos propios, así como en la proporción de esos recursos ajenos que vencen en el c/p y en el l/p.

▪ **Ratio de endeudamiento TOTAL = PASIVO (Sentido estricto) / FONDOS PROPIOS**

⁴ Activo Real (Gastos anticipados)

La ratio intenta medir la intensidad de la deuda con respecto a los recursos propios de la empresa, Cómo máximo su valor debería ser 1 (valores superiores, empresa excesivamente endeudada)

- **Ratio de endeudamiento A LARGO PLAZO = PASIVO NO CORRIENTE / FONDOS PROPIOS**
- **Ratio de endeudamiento A CORTO PLAZO = PASIVO CORRIENTE / FONDOS PROPIOS**
- **Ratio de autonomía financiera = PN / PASIVO + PN**

Es aconsejable que su valor no sea inferior a 0,5.

Ver Caso práctico 8.

Realizar Actividad 5 pág 175

$$FM = AC - PC = 76.000$$

Equilibrio patrimonial

$$\text{Ratio Activo no corriente} = \frac{ANC}{\text{Total Activo}} = 0,23$$

$$\text{Ratio Activo corriente} = \frac{AC}{\text{Total Activo}} = 0,77$$

$$\text{Grado independencia financiera} = \frac{FP}{\text{Total Activo}}$$

$$\text{Grado dependencia financiera (apalancamiento)} = \frac{P \text{ Exigible}}{\text{Total Activo}}$$

Realizar Actividad 6 pág. 175

AR 16.7 PN 391

Realiza un análisis financiero de la empresa ALFA, partiendo de su balance a 31-12-X.

ACTIVO	PN + PASIVO
ANC: 221.000 €	PN: 187.000 €
AC: 29.000 €	PNC: 16.100 €
1)Existencias: 5.000 €	PC: 3.400 €
2)Realizable: 14.000 €	
3)Disponible:10.000 €	
TOTAL ACTIVO: 250.000 €	TOTAL PN + PASIVO: 250.000 €

5.3. Análisis económico

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE PYMES CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 200X

N.º CUENTAS		Nota	(Debe) Haber	
			200X	200X-1
700,701,702,703,704,706,(706),(708),(709)	1. Importe neto de la cifra de negocios.			
(6930), 71*, 7930	2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación.			
73	3. Trabajos realizados por la empresa para su activo.			
(600), (601), (602), 606, (607), 608, 609, 61*, (6931), (6932), (6933), 7931, 7932, 7933	4. Aprovisionamientos.			
740, 747, 76	5. Otros ingresos de explotación.			
(64)	6. Gastos de personal.			
(62), (631), (634), 636, 639, (66), (694), (696), 794, 7964	7. Otros gastos de explotación.			
(68)	8. Amortización del Inmovilizado.			
746	9. Imputación de subvenciones de Inmovilizado no financiero y otras.			
7961, 7962, 7966	10. Excesos de provisiones.			
(670), (671), (672), (690), (691), (692), 770, 771, 772, 790, 791, 792	11. Deterioro y resultado por enajenaciones del Inmovilizado.			
	A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11)			
760, 761, 762, 769	12. Ingresos financieros.			
(660), (661), (662), (664), (666), (669)	13. Gastos financieros.			
(663), 763	14. Variación de valor razonable en Instrumentos financieros.			
(668), 768	15. Diferencias de cambio.			
(666), (667), (673), (676), (696), (697), (698), (699), 766, 773, 776, 796, 797, 798, 799	16. Deterioro y resultado por enajenaciones de Instrumentos financieros.			
	B) RESULTADO FINANCIERO (12 + 13 + 14 + 15 + 16)			
	C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)			
(6300)*, 6301*, (633), 638	17. Impuestos sobre beneficios.			
	D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 17)			

* Su signo puede ser positivo o negativo.

Los **ratios de rentabilidad** relacionan un resultado de la empresa (BAII, BDII, etc.) con una magnitud que lo provoca (ventas, activos, recursos propios, etc.)

▪ **Rentabilidad económica = (BAII / TOTAL ACTIVOS) x 100**

Nos aporta el dato del beneficio bruto obtenido por la empresa por cada 100 unidades monetarias del capital invertido. Por 100 € invertidos en los activos de la empresa se obtiene esa rentabilidad. Se conoce por las siglas ROI.

▪ **Rentabilidad financiera = (BDII / FONDOS PROPIOS) x 100**

Nos dice cuál ha sido la rentabilidad de los recursos propios. Se conoce por las siglas ROE. Esta ratio nos indica los beneficios obtenidos por cada 100 unidades monetarias, es decir, la rentabilidad de cada 100 € invertidos en el PN. Es la rentabilidad de las aportaciones de los socios de la empresa.

Ver Caso práctico 9 pág 176.

Realizar Actividad 7 pág 176.

Rentabilidad financiera = BDII / FP

BAII = 12.000

Pasivo exigible = (150.000x30%) = 45.000

Tipo de interés= 3%

Intereses= 45.000 x 3%= 1.350

Impuestos = (12.000 – 1350)x 25%=2.662,50

BDII= 12000-1350-2662,50= 7.987,50

FP= 150.00*70%= 105.000

Rentabilidad financiera = BDII / FP= 7987,50/105.000=7,60 %

Actividad sobre ratios de rentabilidad

A partir de los siguientes documentos:

- Cuenta de P y G
- Balance de situación

Determina las ratios de rentabilidad.

ACTIVO	PN + PASIVO
ANC: 25.000 €	PN: 25.000 €
AC: 75.000 €	PNC: 25.000 €
	PC: 50.000 €
TOTAL ACTIVO: 100.000 €	TOTAL PN + PASIVO: 100.000 €

A) OPERACIONES CONTINUADAS	EJERCICIO N
1. Importe neto de la cifra de negocios	140.000,00 €
a) Ventas	140.000,00 €
b) Prestaciones de servicios	
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	
4. Aprovisionamientos	-60.000,00 €
a) Consumo de mercaderías	-60.000,00 €
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles	
c) Trabajos realizados por otras empresas	
d) Deterioro de mercaderías, materias primas y otros aprovisionamientos	
5. Otros ingresos de explotación	0,00 €
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	
b) Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del periodo	
6. Gastos de personal	-30.000,00 €
a) Sueldos, salarios y asimilados	-24.000,00 €
b) Cargas sociales	-6.000,00 €
c) Provisiones	
7. Otros gastos de explotación	-21.000,00 €
a) Servicios exteriores	-21.000,00 €
b) Tributos	
c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	
d) Otros gastos de gestión corriente	
8. Amortización del inmovilizado	-3.600,00 €
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	
10. Excesos de provisiones	
11. Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado	0,00 €
a) Deterioros y pérdidas	
b) Resultados por enajenaciones y otras	
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11)	25.400,00 €
12. Ingresos financieros	0,00 €
a) De participaciones en instrumentos de patrimonio	0,00 €
a.1) En empresas del grupo y asociadas	
a.2) En terceros	
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros	0,00 €
b.1) De empresas del grupo y asociadas	
b.2) De terceros	
13. Gastos financieros	-12.000,00 €

a) Por deudas con empresas del grupo y asociadas	
b) Por deudas con terceros	-12.000,00 €
c) Por actualización de provisiones	
14. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00 €
a) Cartera de negociación y otros	
b) Imputación al resultado del periodo por activos financieros disponibles para la venta	
15. Diferencias de cambio	
16. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00 €
a) Deterioros y pérdidas	
b) Resultados por enajenaciones y otras	
A.2) RESULTADO FINANCIERO (12+13+14+15+16)	-12.000,00 €
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A.1 + A.2)	13.400,00 €
17. Impuestos sobre beneficios	
A.4) RESULTADO DEL PERIODO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS (A.3 + 17)	13.400,00 €
B) OPERACIONES INTERRUMPIDAS	-3.350,00 €
18. Resultado del periodo procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos	-3.350,00 €
A.5) RESULTADO DEL PERIODO (A.4+18)	10.050,00 €

Rentabilidad económica= BAI/Total Activo= (25.400/100.00)x100= 25,4%

Rentabilidad financiera = BDII / FP= (10.050/25.000)x100= 40,2%

A. El umbral de rentabilidad o punto muerto

Otra medida para analizar la rentabilidad de la empresa es el **CÁLCULO DE SU UMBRAL DE RENTABILIDAD**, es decir, **el punto a partir del cual la empresa comienza a obtener beneficios**.

También se llama **"PUNTO MUERTO"** ya que **representa el número mínimo de unidades que necesita vender una empresa para llegar a cubrir todos sus gastos**; para que el **BENEFICIO sea 0**.

El **"PUNTO MUERTO"** indica el **número de unidades que hay que vender para cubrir los costes totales**.

Los **"costes totales"** se componen de: **COSTES FIJOS + COSTES VARIABLES**.

Hasta ese nivel de ventas que nos marca el umbral, la **empresa incurre en "PÉRDIDAS"** y, a partir de ese nivel de ventas, **se empiezan a generar "BENEFICIOS"**.

Cálculo:

$$\begin{aligned} \text{Ingresos totales} &= \text{Costes totales} \\ \text{IT} &= \text{PV}_{\text{unitario}} \times \text{Q} \quad (\text{n}^\circ \text{ uds vendidas}) \\ \text{CT} &= \text{CF}_{\text{Totales}} + \text{CV} \times \text{Q} \end{aligned}$$

Tipos de costes:

-CF: son aquellos cuya cuantía es independiente del volumen de producción. Ej. de costes fijos (salario fijo trabajadores, seguros, alquileres, etc.). Se mantienen invariables independientemente del nivel de producción.



-CV: aquellos que varían con el nivel de producción, como el consumo de materia prima, electricidad, la parte de sueldo variable, etc.

Si deseamos saber que volumen de ventas permite cubrir los costes totales de la empresa, es decir hacer que el B^0 sea nulo:

$$B^0 = IT - CT \Rightarrow \text{Si } B^0 = 0 \Rightarrow IT = CT$$

$$IT = PV_{\text{unitario}} \times Q \text{ (nº uds vendidas)}$$

$$CT = CF_{\text{Totales}} + CV_{\text{unitario}} \times Q$$

$$PV_{\text{unitario}} \times Q \text{ (nº uds vendidas)} = CF_{\text{Totales}} + CV_{\text{unitario}} \times Q$$

$$Q \text{ nº uds vendidas} \times (PV_{\text{unitario}} - CV_{\text{unitario}}) = CF_{\text{Totales}}$$

$$Q \text{ nº uds vendidas} = CF_{\text{Totales}} / (PV_{\text{unitario}} - CV_{\text{unitario}})$$

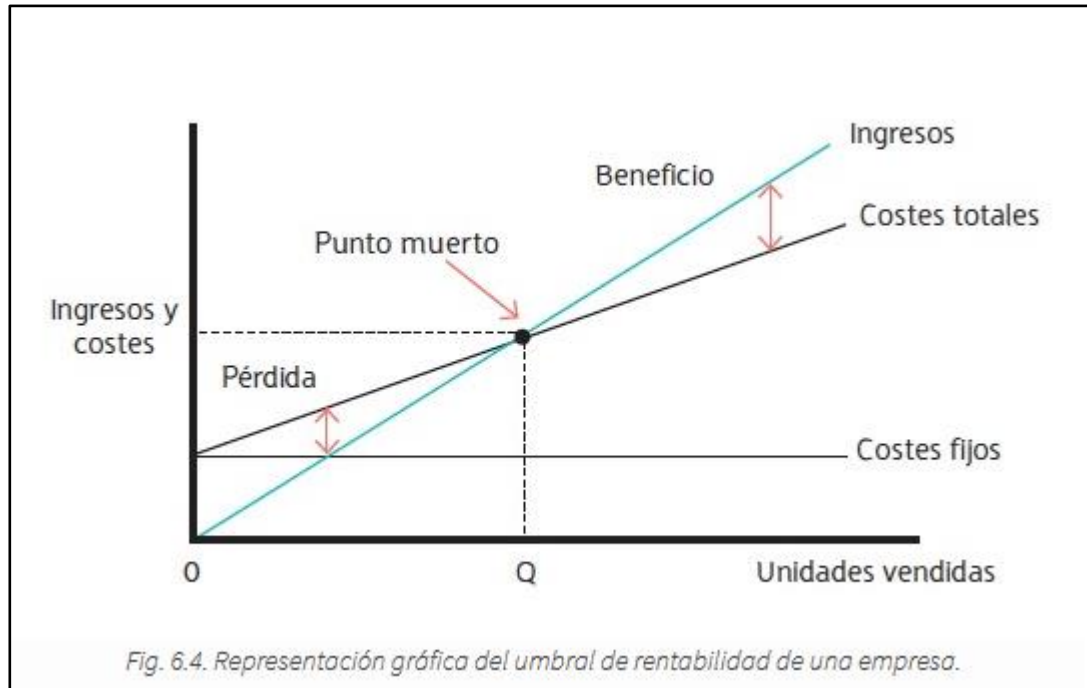
$$Q \text{ nº uds vendidas} = CF_{\text{Totales}} / (\text{Margen de contribución o Margen de cobertura}_{\text{unitario}})$$

Margen de contribución o Margen de cobertura _{unitario} = muestra qué parte del precio de venta contribuye a cubrir los costes fijos de la empresa. Ej. $CV_{\text{unitario}} = 3 \text{ €}$; Precio venta _{unitario} = 10 € ; Margen Contribución unitario = 7 € . Es decir, que cada unidad vendida contribuye en 7 € a la cobertura de costes fijos.

Q cantidad física de ventas necesarias para conseguir cubrir con los ingresos los costes totales de la empresa, **el punto muerto**.

Ventas superiores a Q $\Rightarrow B^0$

Ventas inferiores a Q \Rightarrow **Pérdidas**



Como se observa en la representación gráfica del umbral de rentabilidad de la empresa, **cuando se alcanza un volumen de unidades vendidas igual a Q se igualan los ingresos totales y los costes totales**. Por ello, **para ventas mayores**, por importes a la derecha de Q, vemos que **los ingresos superan a los costes** (ese sería el **beneficio** obtenido por la empresa); **para ventas inferiores a Q**, vemos que la curva de los costes está por encima de la de los ingresos (esa diferencia se correspondería con el importe de las **pérdidas**).

CASO PRÁCTICO 10

Umbral de rentabilidad

Vamos a determinar el punto muerto de la empresa Sabina, S. L., dedicada a la venta de camisetas personalizadas. Sabemos que vende un determinado artículo a un precio unitario de 50 €/camiseta y que tiene unos costes fijos totales de 100 000 € y unos costes variables unitarios de 25 € por cada camiseta producida.

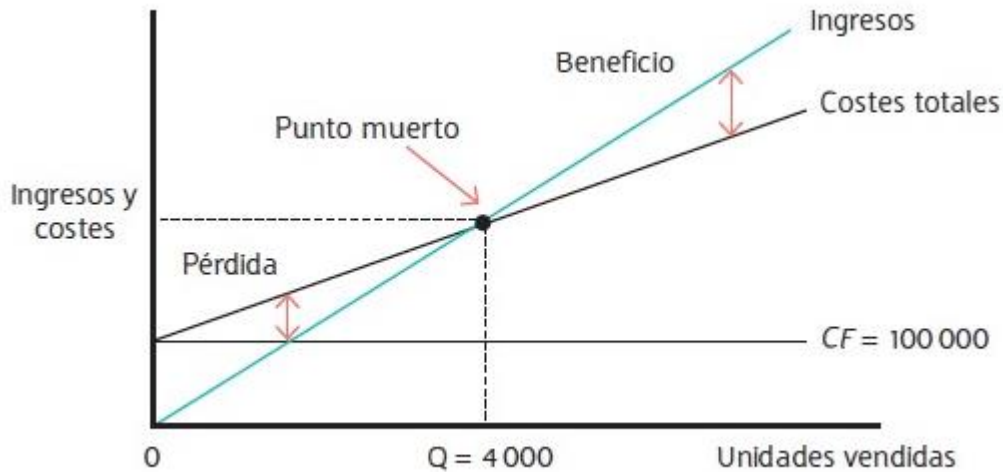
Solución:

Para calcular las unidades que tiene que vender la empresa para cubrir sus costes fijos, utilizamos la fórmula que hemos sacado de igualar costes totales con ingresos totales:

$$Q = \frac{CF}{(PV - CV)} = \frac{100\,000}{(50 - 25)} = 4\,000$$

La empresa necesita vender 4 000 camisetas para cubrir sus costes totales. En ese nivel de ventas, no obtendría ni beneficios ni pérdidas y, por tanto, a partir de la siguiente unidad vendida generaría beneficios.

La representación gráfica es la siguiente:



A partir del punto Q, vemos gráficamente cómo empiezan a generarse beneficios, mientras que, para ventas inferiores, observamos las pérdidas.

Actividades 8, 9, 10, 11 y 12 pág. 178.

Act. 8 pag 178

a) La empresa decide subir el precio de venta a 55 €.

Sabemos que

Ingresos totales = Costes totales

$IT = PV \cdot Q$

$CT = CF + CVu \cdot Q$

Igualando calculamos el punto muerto con la siguiente fórmula, en la que se igualan costes e ingresos:

$Q = CF / PV - CV$

$Q = 100\,000 / 55 - 25 = 3\,333,33$ son las camisetas que necesitará vender.

b) La empresa decide bajar el precio de venta a 40 €.

$Q = 100\,000 / 40 - 25 = 6\,666,66$ son las camisetas que necesitará vender.

Actividades 9 pág. 178

a) La empresa vendiera 3 500 unidades a 50 €.

$B^{\circ} = IT - CT = (PV \cdot Q) - (CF + CV \cdot Q) = (3\,500 \cdot 50) - 100\,000 - 25 \cdot 3\,500 =$
 $= 175\,000 - 100\,000 - 87\,500 = -12\,500$

La empresa tendría esta pérdida.

b) La empresa vendiera 5 000 unidades a 50 €.

$$B^{\circ} = IT - CT = (PV * Q) - (CF + CV * Q) = (5\ 000 * 50) - 100\ 000 - 25 * 5\ 000 =$$

$$= 250\ 000 - 100\ 000 - 125\ 000 = 25\ 000$$

La empresa tendría beneficios.

Actividades 10 pág. 178

Actividades 11 pág. 178

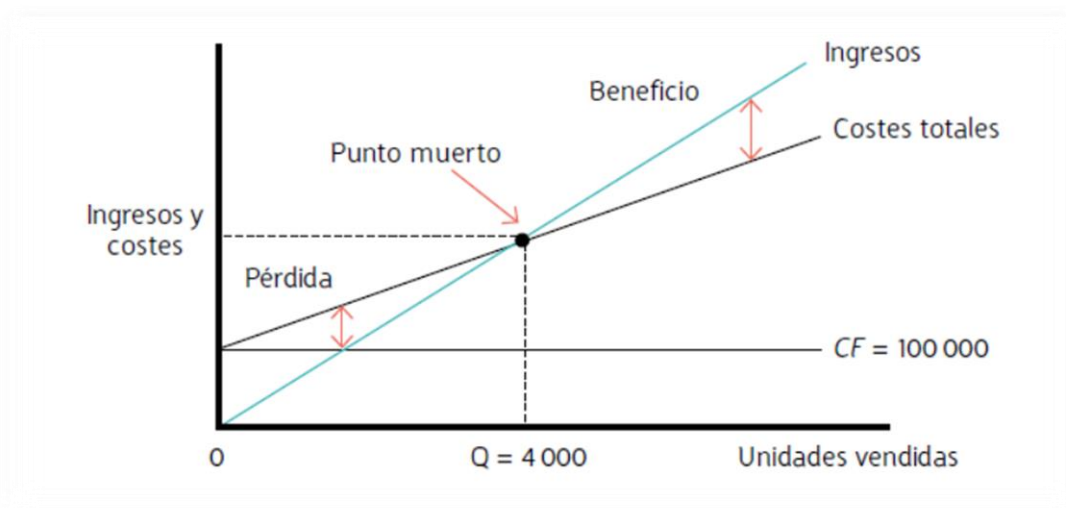
$$CF = 1\ 100\ 000$$

$$CV = 450$$

$$PV = 850$$

$$Q = CF / PV - CV = 1\ 100\ 000 / 850 - 450 = 2\ 750 \text{ unidades marcan el umbral de rentabilidad.}$$

Actividades 12 pág. 178





Ver CASO PRÁCTICO 11

Actividades 13 pág. 179.

Actividad 7 pág 182

Actividad 8 pág 182

Actividad 9 pág 182

Actividad 10 pág 183

Actividad 12 pág 183

Actividad 17 pág 183

Actividad 18 pág 183

Actividad 19 pág 183

Actividad 21 pág 183

AR 16.8 PN 394

La empresa TRON, S.A. se dedica a vender componentes electrónicos. Si sabemos que tiene unos costes fijos de 250.000 € anuales, los costes variables unitarios de fabricar cada componente electrónico ascienden a 0,10 € y se venden a 2 €.

- a) ¿A partir de qué cantidad de unidades vendidas la empresa empezará a obtener beneficios?
 $Q = CF / (PVu - CVu) = 250.000 / (2 - 0,10) = 131.578,94$ unidades.
- b) ¿Qué beneficio o pérdida obtendría si vende 500.000 uds?
 $B^o = IT - CT = 2 \cdot 500.000 - (0,10 \cdot 500.000 + 250.000) = 700.000$ €.
- c) ¿Qué beneficio o pérdida obtendría si vende 100.000 uds?
 $B^o / \text{Pérdida} = IT - CT = 2 \cdot 100.000 - (0,10 \cdot 100.000 + 250.000) = -60.000$ €.
- d) Imaginemos que la empresa ve muy difícil llegar a las 131.579 uds vendidas. ¿Qué precio debería fijar al producto para poder alcanzar el punto muerto con 95.000 uds. vendidas?
 $Q = CF / (PVu - CVu) = 250.000 / (PVu - 0,10) = 95.000$ unidades $\Rightarrow 250.000 = 95000PVu - 95000 \cdot 0,10 \Rightarrow 259.500 / 95000 = PVu$; **$PVu = 2,73$ €**



IES Campiña Alta
Paseo de la ermita, s/n
19170 El Casar (Guadalajara)
949 33 49 10 19003929.seces@edu.iccm.es
<http://www.iescampiñaalta.es> <https://fpayg.jimdo.com/>





IES Campiña Alta
Paseo de la ermita, s/n
19170 El Casar (Guadalajara)
949 33 49 10 19003929.seces@edu.jccm.es
<http://www.iescampiñaalta.es> <https://fpayg.jimdo.com/>



NO ENTRA PARA EL EXAMEN

CÁLCULO DEL UMBRAL DE RENTABILIDAD EN EL SUPUESTO DE PRODUCCIÓN Y VENTA DE TRES PRODUCTOS

En condiciones normales las ventas de la empresa deben ser suficientes para cubrir los gastos fijos y los gastos variables y además permitir obtener un beneficio (o pérdida). El punto de equilibrio será aquella cifra de ventas que haga que no se obtengan ni beneficios ni pérdidas, es decir, que cubra exactamente el importe de los costes fijos y variables.

La cifra de unidades vendidas que hace que el beneficio sea cero será:

$0 = \text{Unidades vendidas} \times (\text{Precio} - \text{Costes variables unitarios}) - \text{Costes Fijos}$

$\text{UNIDADES VENDIDAS} = (\text{Costes Fijos}) / (\text{Precio} - \text{Costes variables unitarios})$

$\text{Unidades vendidas} = (\text{Costes Fijos}) / (\text{Margen de beneficios})$

Cualquier cantidad que esté por debajo de esta cifra de ventas implicará que la empresa obtendrá pérdidas mientras que cualquier cantidad superior determinará un beneficio.

La fórmula anterior es muy sencilla de calcular para el caso en que la empresa comercializa un único producto. Sin embargo, lo habitual es la producción de varios productos, donde cada producto tiene un precio de venta y coste variable diferente. En este caso se necesita utilizar un procedimiento que determine qué cantidad de cada producto, de los que produce la empresa, es necesario producir para alcanzar el umbral de rentabilidad.

De los distintos métodos utilizados, para la determinación del umbral de rentabilidad con producción múltiple, el más habitual es el denominado “**asignación según márgenes**”. Su funcionamiento se basa en utilizar en primer lugar las unidades producidas hasta alcanzar la producción total de cada producto de aquellos a su vez con mayores márgenes (es decir, con menores costes variables unitarios) hasta cubrir la totalidad de los costes fijos.

La explicación de este proceder es que utilizando productos con mayores márgenes necesitaremos menores cantidades a producir, con lo que el umbral de rentabilidad será la cantidad más baja posible que cubre los gastos fijos.

La presente hoja de cálculo está elaborada en base a este método.

En líneas generales se ha actuado de la siguiente forma:

• Se presenta la estructura de producción de una empresa que produce tres productos diferentes. Se quiere conocer cuál es el umbral de rentabilidad o punto muerto para saber así a partir de qué nivel de producción en cada uno de ellos comenzará a obtener beneficios, y poder planificar adecuadamente su producción futura.

- Introducimos el valor de los costes fijos globales en la celda B4.
- Se introduce la producción de unidades (suponemos que todo lo que se ha producido se vende y no existen remanentes en las existencias de productos fabricados y no vendidos.) de cada uno de los productos en el rango B6:D6.
- Introducimos el precio de venta unitario de los tres productos en el rango B7:D7
- Introducimos los costes variables unitarios de los tres productos rango B8:D8

PRODUCTOS	P1	P2	P3
PRODUCCIÓN (VENTAS)	20.500,00 €	7.100,00 €	2.200,00 €
PRECIO VENTA POR UNIDAD	18,00 €	17,00 €	15,00 €
COSTES VARIABLES POR UNIDAD	16,25 €	12,60 €	9,00 €

Los ingresos totales de cada uno de los productos serán el resultado de multiplicar las ventas en unidades por el precio variable unitario.

Para calcular el total de costes variables para cada uno de los productos multiplicaremos el número de unidades vendidas por el importe del coste variable unitario que supone para la empresa el fabricar cada una de ellas.

Ahora ya podemos conocer el total general de coste variable unitario imputado por la empresa y el precio unitario aplicado independientemente de cuál sea el producto del que estemos hablando, éstos se calcularán dividiendo bien el ingreso si hablamos de precio, o bien el coste variable total si hablamos de coste variable unitario, entre el total de unidades vendidas.

El margen se ha calculado por diferencia entre ingresos menos costes variables.

	P1	P2	P3	
INGRESOS	369.000,00 €	120.700,00 €	33.000,00 €	522.700,00 €
COSTES VARIABLES TOTALES	333.125,00 €	89.460,00 €	19.800,00 €	442.385,00 €
% Costes variables/Ingresos	90%	74%	60%	85%
Margen de beneficio	35.875,00 €	31.240,00 €	13.200,00 €	80.315,00 €
Margen por unidad	1,75 €	4,40 €	6,00 €	2,70 €
Porcentaje de margen (%)	9,72%	25,88%	40,00%	15,37%
Proporción aportada por cada uno de los productos al resultado final	70,59%	23,09%	6,31%	100,00%

Como lo que nos interesa es conocer el umbral de rentabilidad cuando la empresa fabrica más de un producto, previamente tenemos que calcular en qué proporción participa cada uno de los distintos tipos de producto en la obtención final de los ingresos totales de dicha empresa.

Si consideramos que dichos ingresos se consiguen al “mezclar” o vender al mismo tiempo los diferentes productos que se producen en la empresa, podemos calcular qué proporción aporta cada uno de ellos al resultado final.

Calculamos el Umbral de Rentabilidad Conjunto, primero en unidades dividiendo el total de costes fijos de la empresa entre la diferencia entre el precio variable unitario total menos el coste variable unitario total, sin hacer distinción entre los diferentes productos considerando los precios y costes variables globales obtenidos celda B19. Y en unidades monetarias en la celda B20.

UMBRAL DE RENTABILIDAD EN CONJUNTO	21.891	Unidades físicas
	383.979,33 €	Unidades monetarias

Esto no es una solución óptima ya que no podemos saber de este modo qué cantidad de cada producto hemos de obtener finalmente para cubrir al menos los costes mínimos necesarios para producir. y procedemos seguidamente a calcular el umbral de rentabilidad para cada uno de los productos.

Para ello tendremos que dividir los costes fijos totales entre los distintos productos que fabricamos. Para ello establecemos un orden de prioridad de los productos en función del que obtuvo un mayor tanto por ciento de margen. Y ese orden irán asumiendo los respectivos costes fijos.

En los rangos B31:D31 y B32:D32 obtenemos los umbrales de rentabilidad para cada producto en unidades físicas y unidades monetarias respectivamente. Quedan reflejados en el segundo gráfico de la hoja.



IES Campiña Alta
Paseo de la ermita, s/n
19170 El Casar (Guadalajara)
949 33 49 10 19003929.seces@edu.iccm.es
<http://www.iescampiñaalta.es> <https://fpayg.jimdo.com/>

