

Financiación de la empresa

Recursos monetarios: supone un coste y empresa ha de obtener un rendimiento superior al coste de capital.

- Gestión financiera:

Planificar q recursos necesitamos y controlarlos. Calcular su valor. Se quiere mantener el equilibrio financiero, objetivo gestión y podrá hacer frente a sus compromisos de pago. Se deben pagar los créditos, pagar proveedores...

Recursos monetarios se obtienen del mercado financiero que se divide en:

- Mercado de capitales: financiación a l/p. se encuentran los bancos.
- Mercado del dinero: financiación a c/p. retornar los recursos monetarios en plazo máximo. 1 año. Se encuentran los bancos y proveedores.

Los Recursos se financian en 2 grupos:

- Activo fijo (Inmovilizado) dinero q tenemos invertido en bienes materiales e inmateriales. Se tarda en transformarlo + de 1 año. La amortización afecta la depreciación de todos esos bienes es x el uso o el paso del tiempo. Utilizaremos recursos q proporciona Mercado Capitales.
- Activo circulante dinero q tarda en transformarlo en menos de 1 año. Se produce ciclo a c/p = ciclo de explotación. Para financiarlo se utilizaran R.M. recursos q proporciona el Mercado de dinero.

Equilibrio financiero de la empresa

Condición: activo fijo debe estar financiado en su totalidad con recursos permanentes (se considera sumatorio R. Propios + Exigible a l/p) hay empresas q mantenerse en equilibrio también necesitan financiar parte de su activo circulante con recursos permanentes llamados "Fondo de Maniobra" empresas con stock, pero no todas.

Crédito comercial: pax física o jurídica q presta dinero a una empresa es un acreedor. Proveedor es el q suministra los productos a la empresa.

Acreedor es el q aprovisiona un producto q no es típico de la empresa. Ej. Sillas, mesas...

La proporción q mas proporcionan tienen un coste:

$C_n = C_0 \cdot i \cdot n$ (tiempo) A mayor descuento mayor coste de financiación.

- Financiación de acreedores = Nos cobra intereses x la mercancía q nos venden. Financiación tiene un coste.
- Financiación del personal = cuando la plantilla no cobra en su plazo, los empleados están financiando a la empresa. A la empresa le puedes reclamar un interés x el retraso.
- Impuestos a pagar = cada 3 meses tienes q haber liquidado el impuesto del IVA haciendo la declaración. Si el día que tienes q pagar no tienes liquido te deja pagarlo en términos mensuales una vez pactas con hacienda pero cobra intereses.
- Seguridad social = se tiene q liquidar mensualmente, de todos los trabajadores, si empresa no tiene

liquidado para pagar puedes negociar con ella para pagarlo a plazos y cobra intereses. Las empresas q hacen suspensi3n de pago han dejado de pagar hacienda y Seg. social as3n q deben dinero a trabajadores.

- Cientes = anticipos de clientes = dinero q entregan los clientes a cuenta de una mercanc3a q se entrega en su futuro. Ej. AAVV.
- Cr3ditos a c/p = cr3ditos puente o prefinanciaci3n, tiene una duraci3n de 12 meses pero pueden alcanzar los 18 meses. La finalidad:
 - Financian todos los gastos q comporta la ampliaci3n de capital o emisi3n de obligaciones.
 - Cuando la empresa tiene concedido un cr3dito oficial y todav3a no se ha realizado el ingreso. El efectivo, va al banco y te concede el cr3dito para q cuando lo recibas se paga y se d3a de baja.
 - Se conceden para finalizar el acabado de un producto.
- Cr3dito de camp3a y tesorer3a = lo solicitan las empresas para comprar productos q tienen q realizar en 1 3poca del a3o. Cr3ditos de tesorer3a q piden todo tipo de empresas. Se piden cuando se producen desajustes en tesorer3a (dinero q tienes en efectivo q puede estar en caja o bancos) se establece 1 tiempo de fin de 3 meses aunq se puede alargar. Se documentan a trav3s de una letra bancaria q se procede al descuento.
- Descuento financiero = son cr3ditos a c/p m3x. 1 a3o q se articula a trav3s de letras de cambio q se proceden al descuento.
- Descuento de letras = Dto. Comercial. muchas de las ventas de la empresa se factura en otras operaciones se le exige al cliente q acepte 1 letra. Empresa tiene necesidad efectiva y va al banco a negociar una l3nea de descuento de letras. El banco te adelanta el dinero y las letras se quedan en poder del banco, una vez has llevado las letras. Si el cliente no tiene el dinero el banco te devuelve la letra y los gastos de “protesto”.
- P3liza de cr3dito = es la apertura de una c/c al prestatario para su utilizaci3n en un plazo y cuant3a determinada. Se tiene q negociar la cantidad con el banco y tmb el tiempo de utilizaci3n. Consiste en: una vez abierta la p3liza, esa empresa puede ir disponiendo de esa cuant3a como m3x. para utilizar todos los servicios, los bancos suelen exigir ciertas compensaciones:
 - Pueden exigir q tengas, abierta una c/c o a plazos, inmovilizado un capital, normalmente te suele exigir q tengas un 20% del inmovilizado.
 - Domiciliar las nominas de los trabajadores de la empresa.
 - Domiciliar todos los recibos de la empresa x esas oficinas.
- Pagares = est3n dirigidos al ahorrador (publico en gral) las emiten las empresas y son promesas de pago en moneda nacional o extranjera. Plazo m3x 1 a3o de amortizaci3n. Pagares son documentos al portador, se pueden vender en cualquier momento y para su emisi3n se procede al descuento financiero. El cobro de los intereses es anticipado. Se colocan en el mercado a trav3s de los bancos, sino tmb a bolsa.

Ventajas: se puede obtener un dinero a un precio competitivo.

Desventajas:

- Solo emiten pagares las grandes empresas.
- Si se dan en moneda extranjera puede ser q el cambio de moneda vaya bien o mal. El cambio de moneda ya q puede desvalorizar q pierda valor, se pierde dinero. Seguro de cambio.

Financiaci3n del Factor

Empresas de USA q tenia mucha clientela, conocer a tu clientela si tenia capacidad de pago. Factor = es un intermediario financiero y comercial.

Financiación actúa igual q un banco, financia créditos normalmente avalados x saldos de clientes. El factor sino pagas el coge una serie de importes de clientes, cobra a tus clientes.

- Contrato de factoring = el factor compra saldos de clientes asumiendo el riesgo de su posible incobro (no se cobra)
- Servicios de tipo comercial = empresa q vende servicios:
 - Hace estudios de la situación financiera de los clientes.
 - El factor gestiona y cobra cuentas de clientes.
 - Informes q establecen los limites de créditos de empresas.
 - El factor no compra todos los saldos, solo compra los saldos de clientes q sabe q pagaran.

Hay 3 modalidades de cobro:

- Cobrar al vencimiento de cada factura.
- Cuando hacemos el contrato, el factor me paga en el momento de hacer el contrato, cobrara intereses.
- Periódicamente el factor va ingresar una cantidad a cuenta.

Ventajas del Factor

- Aseguras el cobro de todas las ventas.
- La empresa q utiliza servicios del factor reduce costes administrativos.
- Aumenta la rotación del capital = favorece incrementar los beneficios.

Inconveniente:

- Financiación es cara.
- Los clientes q no conocen los servicios de 1 factor pueden confundir con 1 gestor de cobro y eso podrá a deteriorar la imagen de la empresa.

Financiación a L/p

Son deudas q empresa tiene q devolver en un periodo + de 1 año.

Crédito y prestamos la diferencia es la tramitación.

- Crédito = no es obligatorio utilizar toda la cantidad q nos concede el banco.
- Préstamo = obligatorio utilizar toda la cantidad q nos concede el banco.

Amortización Crédito / Préstamo = aplicar el “Sistema Francés”. Que la amortización de todas las cuotas a una tasa de descuento aplicando x el banco tiene q ser igual al capital prestado.

Crédito sindical

Crédito en el q participan varios bancos tanto nacionales como extranjeros y son créditos q se pueden acreditar en moneda nacional o extranjera. El importe de los créditos son considerables, asumen el riesgo varios bancos.

Cuando 1 empresa necesita un crédito elevado puede utilizar 2 medios:

- Se dirige a su banco y le pides q gestione la concessi3n del cr3dito y buscan a otros para participar. El banco lleva acabo todo el proceso de gesti3n. Participa con la cantidad determinada.
- La empresa informa al mercado financiero de q quiere un cr3dito sindicado y esperar las propuestas q llegan.

El tiempo de amortizaci3n ronda entre los 6 y 8 a3os. Ventaja = es el tipo de inter3s q es variable q se fija en base al Euribor + 1 cantidad q es variable. Euribor = tipo de inter3s bajo q paga un banco al otro. La participaci3n q tiene cada banco lo puede vender.

Cr3dito destinado a grandes empresas:

Ventajas:

- Empresas pueda obtener financiaci3n a trav3s de los cr3ditos sindicatos.
- La tramitaci3n es muy sencilla, solo tiene q demandar este servicio.
- Es una financiaci3n a un precio competitivo.

Inconveniente:

- Solo pueden acceder las grandes empresas y muy solventes.
- Si este cr3dito lo han concedido en divido, si el tipo de cambio es desfavorable puede ser q se encarezca el coste. Hay un seguro de cambio.

2) Publico

Empr3stos de obligaciones:

La empresa emite obligaciones, lo compran quien quiera, tmb los bancos como producto para invertir. Tmb lo compra otras empresas y los ahorradores. Finalidad = financiar inversiones en inmovilizado. Hay empresas q emiten obligaciones. Tiempo de amortizaci3n = 5,6,7 a3os.

- Obligaci3n = documento x el cual la empresa se compromete a pagar a su propietario un inter3s peri3dico mientras dure la vida del empr3sto y a retornar el capital en la fecha fijada.

Tipos de obligaciones

- Se emite x el nominal = precio obligaciones. Cuando se hace es x una cuesti3n comercial. Hay veces q se pueden comprar x debajo del nominal. Se trata para colocar el producto en el mercado hacer + atractiva a la compra.
- Obligaciones con prima = cuando al a hora de amortizar, adem3s de retornar el nominal, hay una prima adicional.
- Obligaciones indizadas = se les aplica + de 1 tipo de inter3s durante la vida del empr3sto. Cuando hay periodos inflacionarios constantes.
- Obligaciones con lote = para hacerlas atractivas al ahorrador hacen sorteos.
- Obligaciones convertibles = el obligacionista (acreedor q ha dejado dinero a la empresa) tiene la opci3n de transformar la obligaci3n a una acci3n. Acreedor se transforma en un propietario de la empresa pq tiene acciones. Luego puedes transformar acciones en efectivo con la orden de venta.
- Participativas = aquellos q tienen un tipo de inter3s fijo y un tipo de inter3s variable en funci3n del beneficio q genere la empresa durante la vida del empr3sto. Si una empresa tiene muchos beneficios es atractivo comprar acciones.
- Como se amortizan esas obligaciones: al final de la vida del empr3sto. Hay otras q no se

amortizan al final de la vida.

Comprando obligaciones en bolsa tmb se puede amortizarlas. La empresa puede dar orden de q las obligaciones q van entrando en bolsa, las vaya comprando (sus propias oblig.) las comprarÃ¡ x debajo del nominal.

Inconveniente: para grandes empresas.

Ventaja: las empresas pueden obtener 1 financiaciÃ³n + barata q si acudes ese banco, ademÃ¡s d no tener q ir directamente.

3) Empresas leasing

Leasing = contrato de alquiler sobre un bien con opciÃ³n de compra a su financiaciÃ³n. Solo pueden acceder empresas o autÃ³nomos (no particulares). Una vez finaliza ese contrato, despuÃ©s de haber sido pagando ese alquiler, tienes 3 opciones:

- Comprar el bien mediante pago de un importe previamente establecido en el contrato.
- Realizar un nuevo contrato de leasing sobre ese mismo bien.
- La empresa de leasing se lleva el bien sobre el q ha recaÃ­do el contrato y hacemos un nuevo contrato sobre otro bien distinto.

Hay 2 tipos de contrato leasing:

- Financiero (+ habitual):
 - Irrevocables = una vez firmados no se pueden romper.
 - Todos los gastos de mantenimiento del bien corren a cargo del arrendatario.
- Operativo (poco habitual) normalmente empresas q quieren utilizar Ãºltima tecnologÃ­a.
 - Revocables = se pueden romper en cualquier momento.
 - Gastos a cargo de la empresa leasing.
 - La empresa leasing se compromete cuando aparece una innovaciÃ³n tecnolÃ³gica a substituir el bien en alquiler.

Ventajas del leasing

- Cualquier empresa puede acceder de un bien sin disponer del suficiente dinero para adquirirlo.
- Financian el 100% del importe del bien (no tienes q dar ningÃºn desembolso).
- Las cuotas de alquiler pueden ser generados x la actividad del bien.
- Favorecer la innovaciÃ³n tecnolÃ³gica.
- La tramitaciÃ³n de los contratos es sencilla. (te pueden pedir los mismos documentos q un banco pq son bancos o cajas de ahorro)
- El pago de alquiler se adapta a las necesidades de cada empresa.

Inconvenientes del leasing

- Que es + caro q un crÃ©dito bancario.
- No genera valor residual, es decir:
 - Variante del leasing: RENTING contratos de alquiler sin opciÃ³n de compra, hoy en dia se utiliza

para hacer contratos sobre coches.

- Otra variante: LEASE-BACK cuando 1 empresa propietaria de un inmueble lo esta utilizando, lo ofrece a una empresa de leasing para q la venda pero con la obligaci3n de alquilarla.

Tipo de financiaci3n (inter3s financiero)

El inter3s q se aplica sobre la totalidad del capital prestado aunq peri3dicamente se vaya retornando parte de 3l.

Financiaci3n propia (recursos propios)

Son recursos q corresponden a los propietarios de la empresa, es decir, los accionistas.

- Capital social: dividida en partes iguales, son las acciones. Se distingue en:
- Accionista= propietario de 1 o2 acciones, propietario de una parte de la empresa.
- Obligacionista = acreedor, q deja dinero a una empresa.

El riesgo viene q si empresa no obtiene beneficios, el accionista no va a recibir beneficios pero el obligacionista cobrara con intereses, el inter3s es fijo. Valor acciones va aumentando con el paso del tiempo.

Valor contable = Neto patrimonial (activo - Pas. Exigible) ÷ n3 acciones.

Ampliaci3n de capital motivos: Cuando quiere financiar el crecimiento a trav3s de bolsa se financian + f3cilmente sin tener q recurrir al banco.

Aplicaci3n de 2 formas de capital:

- Emitiendo nuevas acciones.
- Aumentando el nominal de las acciones q tenga esa empresa.

Reducci3n de capital la empresa tiene problemas ajusta su capital a su valor real. Cuando objetivos no se cumple, tiene exceso capital y puede restituir parte del capital a los accionistas.

Ampliaci3n de capital

Todos los accionistas se le reconocen el derecho de suscripci3n. Se asigna a cada acci3n antigua y se le d3 un valor mientras dura la ampliaci3n de capital. Todas nuevas acciones tienen preferencia de compra, las accionistas antiguas y pueden por:

- Comprar las acciones q la corresponden o no comprar.
- Renunciar, y si renuncias vendes los derechos y esos derechos las compra un accionista nuevo o antiguo.

Cada acci3n tiene un derecho de suscripci3n.

Si el precio del derecho sube el valor de la acci3n sube tmb.

Pol3tica de dividendos

Dividendo = cantidad de beneficio q se reparte x acci3n. Lo q se hace con los beneficios:

- Gestores quieren q el bcio se queda dentro de la empresa, sea + solvente y no se endeude y así no depender de la financiación ajena.
- Accionistas quieren q se reparta la mayor parte del bcio. Para obtener mayor rendimiento de su inversión.

La empresa habrá de depender excesivamente de la financiación ajena. El criterio lo determina el consejo de administración, y se vota en las asambleas generales o extraordinarias de accionistas. Se vota en función de cada acción en posesión. Si tienes 400 acciones tienes 400 votos. Para participar en la asamblea hay un mínimo de acciones, y se les da un premio x participar.

Criterios:

- Repartir un dividendo en función del bcio.
- Repartir un dividendo fijo. Y q el dividendo vaya creciendo en los próximos años. Se mantienen y van subiendo poco a poco. Eso asegura q la gente comprar esas acciones pq se crea confianza.
- No reparte dividendo: el bcio q genere se queda dentro de la empresa. Se queda en la cuenta de reservas.

Se hace ampliaciones de capital con nuevas acciones. Se conocen estas acciones como acciones liberadas.

Coste de capital:

Si el dinero q utiliza la empresa resulta ser gratuito o no. El dinero q aporta los accionistas, para la empresa no es gratuito y el coste de ese capital queda reflejado en el dividendo q le esta pagando a los accionistas. Si una empresa no tuviera q pagar dividendo estaría utilizando dinero de los accionistas gratuitamente. Para un accionista representa el rendimiento de su inversión, el rendimiento no coincide casi nunca con la rentabilidad de la empresa.

Autofinanciación:

Se divide en 2 grupos:

- **Por Enriquecimiento:** incremento del valor de la empresa.
- **Prima emisión:** es el importe q sobrepasa el nominal cuando realizamos una ampliación de capital.
- **Plusvalía por revalorización de activo:** ajusta el valor contable al valor real de un activo. Se utiliza periódicamente.
- **Reservas:** beneficios no distribuidos. Bcio q queda dentro de la empresa. Se contabiliza como reservas.
 - ♦ **Reservas legales:** todo tipo empresa están obligadas x ley a q una parte del bcio vayan a esa cuenta. Para cubrir futuras pérdidas.
 - ♦ **Reservas voluntarias:** libre disposición.
 - ♦ **Reservas estatutarias:** cada vez q la empresa tiene bcio, cada % del bcio tiene q quedarse dentro de la empresa.
 - ♦ **Reservas especiales:** las dotan aquellas empresas q quieren cubrir determinados riesgos.
- **Fondo de reversión:** se ven obligados a practicarlo todas las empresas q tienen concesiones administrativas, durante la vida de la concesión reconstruye el capital social para retornarlo a los accionistas una vez finaliza esta concesión.
- **Por mantenimiento:** el valor de la empresa se mantenga, q no pierda valor.
- **Fondo de amortización:** depreciación. Es la perdida de valor del activo fijo, del inmovilizado. Hay

elementos de activo fijo q no sufren depreciaci3n sino agotamiento es una perdida de valor pero con una disminuci3n de la cantidad de activo.

- Causas pq los bienes sufren perdida de valor:
 - Motivada x una causa f3sica (x el paso del tiempo y/o el uso)
 - Causa econ3mica obsolescencia. Se produce x innovaciones econ3micas, cambios en el comportamiento de la demanda motivada x tendencias, gustos... disposiciones de car3cter estatal. Afectan a la higiene, seguridad...

Todos los elementos del activo fijo se desprecian menos uno: terrenos.

Amortizaci3n desde perspectiva econ3mica

Finalidad: dotarse de un fondo mediante cuotas anuales, q permita adquirir un nuevo activo y as3 poder substituir aquel q se ha deteriorado. Para recuperar el dinero, todas las cuotas anuales de amortizaci3n se consideran como un coste m3s, y cada vez q yo compro y vendo estoy recuperando.

Amortizaci3n desde una perspectiva financiera

Es donde tengo ese dinero. Se podr3a tener en un fondo especial en el banco pero es poco productivo. Se tendr3 poco dinero en la cuenta. Es mejor ponerlo a funcionar.

- La misi3n cl3sica considerada q estos fondos de inversi3n era mejor tenerlo en activo circulante (existencias, clientes, cuentas bancarias...) pq cuando se acerca el tiempo para substituir se puede hacer mediante el activo.
- Estos fondos tmb se pueden usar para financiar activo fijo (inmovilizado).

M3todos de amortizaci3n

Si amortizar sobre el precio de compra o sobre el precio de reposici3n. En Espa3a se amortiza a trav3s de precio hist3rico lo obliga Hacienda. El precio de la reposici3n obtiene un bcio menor y le interesa cobrar el impuesto a trav3s del precio de compra y tiene un bcio mayor.

- M3todo no financiero: No tienen en cuenta el rendimiento de capital invertido ni el de las cuotas.
- M3todo proporcional o lineal: cuotas son iguales cada a3o.
- Cuotas de amortizaci3n variable:
 - Cuotas progresivas: pueden ser diferentes y pueden aumentar. Pueden crecer en proporci3n aritm3tica o geom3trica. No se recomienda pq las cuotas van siendo mayores y los costes con el tiempo tmb aumentan pero el valor del bien va disminuyendo con el tiempo.
 - Cuotas regresivas: cada vez son menores. Este m3todo es + recomendado q el anterior. Las cuotas de amortizaci3n disminuyen con el tiempo pero los gastos tmb aumentan. Cuando el valor del bien + alto.
- M3todos de amortizaci3n financiera: tiene en cuenta el rendimiento del capital o de las cuotas en el tiempo. Fondo de amortizaci3n tiene en cuenta el rendimiento q genera con el tiempo las cuotas. Es de inter3s compuesto.
- M3todos de las anualidades de amortizaci3n: no solo tiene el rendimiento q genera las cuotas sino tmb del capital inicialmente invertido. Es donde la cuota de amortizaci3n ser3 mayor.

Presupuesto y control financiero

El control nos da a conocer el grado de consecuci3n del objetivo. La ejecuci3n del presupuesto permite conseguir objetivos y establecer un control.

El presupuesto entra en la empresa como Planificaci3n Financiera.

Hay q definir los conceptos:

- Activo circulante:
- Grado de liquidez q debe mantener esta empresa. Es la tesorer3a q tiene la empresa en ese momento. Todas necesitan un grado en efectivo, para hacer frente a los pagos.
- La pol3tica de venta a cr3dito: una parte vende a contado o a cr3dito, hacer un pago aplazado. Determinar:
 - Tipo de cliente, q caracter3sticas tienen.
 - Cual es el nivel de cr3dito m3ximo q se puede conceder.
 - El plazo de cobro. Si cobramos en 30,60 o 90 d3as.

Hay definido cuales son las directrices de tratamiento de morosos.

- El nivel de inventarios: cuales son los stocks, y q nivel tienen. Las empresas quieren stocks 0, pq no necesitan local, ni personal y no tienen ni un c3ntimo invertido en mercader3as (cuesta mucho y no invierte nada) la empresa intenta nivel inventario 0.

- Activo Fijo:

Que activos necesitamos adquirir o alquilar para poder desarrollar la actividad. El tiempo de duraci3n de estos activos. Cuando se resuelven las cuestiones se podr3 llevar a cabo la planificaci3n.

Presupuestos de capital:

Se divide en 2:

- Presupuesto de inversiones.
- Presupuesto de financiaci3n.

Tiene una duracion de 5 a3os. Conoceremos las inversiones futuras (objetivos de inversi3n) y capitales permanentes q nos permite la estabilidad financiera. Los recursos permanentes: se dedican a financiar el activo fijo (inmovilizado) para mantener la empresa en equilibrio financiero.

Empezaremos por describir las inversiones.

- La direcci3n tiene capacidad para decidir las inversiones.
- La demanda y oferta, cuales son sus tendencias, comportamiento y una vez analizados tendremos capacidad de decisi3n.

La financiaci3n: la propia empresa tiene q poner parte del capital (recursos propios) y los recursos de fuera es financiaci3n ajena como bancos, obligaciones. Si no tiene suficientes recursos propios hace ampliaci3n de capital. Una vez elaborado el presupuesto y de estos se realizan presupuestos anuales.

Presupuesto de explotaci3n

Es anual. Queda reflejado los gastos e ingresos q realiza la explotaci3n durante un a±o. Y a trav3s del balance previsional y cuenta de resultado previsional, lo q nos da a conocer el resultado previsional. Hacer un presupuesto por funci3n q se desarrolla dentro de la empresa. Los presupuestos de compra, venta, administra, producci3n da lugar a presupuesto de explotaci3n. Se empieza por las ventas, producci3n, compra y administraci3n. Hacer balance previsional, tiene q calcular cual es el saldo de todas las cuentas a final de a±o. Cuanta de resultado previsional (se hace una previsi3n de ventas y gastos y con esto se deduce si al final de a±o se cierra el ejercicio.

Presupuesto de tesorer3a

A trav3s del presup. De tesorer3a se controla la actividad financiera de la empresa. Es un presupuesto anual, pero se desglosa mensualmente y a su vez diariamente.

Objetivos:

- Ajustar cobros y pagos: en q 3poca del a±o tengo liquido para pagar.
- Conocer los excesos de liquidez de la empresa.
- Controlar los costes financieros: el coste de utilizar dinero ajeno.

Excedentes de tesorer3a:

El dinero q excede no obtenemos beneficio de 3l. Se puede invertir en activos f3sicos o activos financieros a c/p o l/p.

Activo financiero a c/p:

- Se puede invertir en deuda del estado (letras o pagares)
- Pagares emitidos por las empresas privadas.

Activo financieros fijos:

- Obligaciones del estado (para financiar las obras publicas)
- Obligaciones emitidas por las empresas o bonos empresa.
- Bonos emitidos por el sector bancario.

Activo de renta variable

Cuentas bancarias de alta remuneraci3n.

Ventajas de activos fijo o renta variable

- Son documentos al portavoz y en cualquier momento se pueden vender.
- Cotiza en bolsa.

Si el inter3s de mercado $\hat{=}$ la cotizaci3n de estos activos $\hat{=}$

Si el inter3s de mercado $\hat{=}$ la cotizaci3n de estos activos $\hat{=}$

Control financiero

Lo pueden hacer a trav3s de los presupuestos y los ratios. Saber si la empresa se mantiene en equilibrio financiero. Esta cuando la empresa es capaz de hacer frente a todos los compromisos de pago.

- Ratios:

Es un índice q se obtiene x la comparación de magnitudes económicas. Nos permite ver la evolución de la empresa financieramente y su situación económica. Tmb nos permite compararnos con otras empresas del sector. Se divide en 3 bloques:

- Ratios financieros: permite conocer la liquidez, solvencia y autonomía de la empresa.
- Ratios económicos: permite conocer el rendimiento de los capitales invertidos.
- Ratios bursátiles: sirven para tomar decisiones a la hora de invertir en bolsa, cuando comprar o vender...

Para poder aplicar los ratios necesitamos una información q procede a través del balance de la empresa y la cuenta de resultados (perdidas y ganancias).

Análisis de situación financiera grafica

- Cuando los recursos propios cubren el activo fijo y circulante esta en equilibrio financiero, máxima solvencia.
- R. permanentes (R. propios y Ex. l/p) financian el activo fijo esta en equilibrio financiero.
- R. permanentes no financian todo el activo fijo no equilibrio financiero, tiene problemas de pago y tiene q aplicar medidas.

Masas Patrimoniales.

Activo

- Activo fijo (bienes materiales e inmateriales, inversiones financieras a l/p)
- Activo circulante (tesorería, clientes, deudores, existencias)

Existencias: (mat. Primas, productos acabados)

Realizable: (clientes, deudores, invers financieras temporales)

Disponible: (cajas, bancos)

Pasivo

- Recursos propios: (capital social y reservas)
- Exigible l/p: (prestamos y créditos) superior a 1 año.
- Exigible c/p: (proveedores)

Principios

Para saber si esta o no en situación financiera, se ha de dar 3 principios:

- El activo circulante debe ser casi el doble del pasivo circulante o exigible c/p.
- El realizable + disponible sea mas o menos igual al pasivo circulante.
- Para q este capitalizada es necesario q los recursos propios estén alrededor del 40% del pasivo.

Si esta descapitalizada, es decir, q esta demasiado endeudada.

Ratios Financieros

Nos a conocer la liquidez y solvencia de la empresa.

- Ratios de liquidez $\hat{=}$ 2 es el resultado

- R. liquidez general = act. Circulante $\hat{=}$ pasivo circulante < 2 problemas liquidez

> 2 exceso liquidez

$\hat{=}$ 1 resultado

- R. tesorería = Disponible + Realizable $\hat{=}$ pas. Circulante < 1 problemas liquidez

> 1 utiliza recursos en exceso

3. R. Disponibilidad = Disponible $\hat{=}$ Pas. Circulante $\hat{=}$ 0.3 resultado

< 0.3 problemas liquidez

> 0.3 x cada € q debe la empresa

recupera a un año vista, la empresa tiene 30 céntimos.

Si 1 y 2 son correctos y 3 es incorrecto quiere decir q ese momento no puede pagar las deudas pero puede q pasados unos meses si puede. Si 1 va mal y 2 y 3 bien: puede pagar unos 15 días pasara q no puede pagar.

Ratios de solvencia

Compara la inversión q tiene la empresa con toda la deuda q tiene.

R. solvencia: Act.Total $\hat{=}$ pasivo exigible: 1,5 - 2 toda la inversión cubre doblemente la deuda.

< 1,5 problemas de solvencia (acreedores no cubren toda la deuda)

Liquidez de crédito

P. Medio de cobro = saldo medio cuenta clientes $\hat{=}$ ventas a crédito x 365 = ? días. lo q tarda en promedio de cobrar a mis clientes es de ? días.

P. medio de pago = saldo medio de proveedores $\hat{=}$ compras a crédito x 365 = ? días. lo q tardo en promedio de pagar a mis proveedores es de ? días, cuantos mas días mejor.

Rotación de stocks = importes compras $\hat{=}$ stock medio = 1,2,...10 cuanto mayor numero mejor.

Ratios económicos

Nos permite conocer el rendimiento de una actividad son los ratios de rentabilidad. Vamos a conocer la tasa de recuperación de los capitales invertidos.

- **Ratio rentabilidad financiera:**

R.R. Financiera = Beneficio $\hat{=}$ R. propios x 100 = ?% x cada 100€ invertido en 1 año han generado ?% de bicio.

R. Financiera = $\text{Bcio} \cdot \tilde{\text{Act. Total}}(\text{R. econ}^3\text{mica}) \times \text{Act. Total} \cdot \tilde{\text{R. propios}}$ (apalancamiento)

R. Financiera = R. econ³mica x apalancamiento. $\hat{=}$ R. Financiera $= \hat{=}$ R. econ³mica.

Hay q aumentar el bcio = vender mas y reducir costes. Si resulta q el bcio no $\hat{=}$ se reduce la inversi³n = act. Total.

Para aumentar el apalancamiento, hay q reducir los recursos propios y eso har $\tilde{A}$ q aumente los recursos ajenos y eso har $\tilde{A}$ q la empresa se endeude. Para aumentar la rentabilidad financiera hace la empresa endeudarse. El l $\tilde{A}$ -mite de endeudamiento total es 60%. Mide el grado de endeudamiento a la dependencia de os recursos ajenos.

• **R. rentabilidad econ³mica.**

R. Econ³mica = beneficio $\tilde{\text{Act. Total}} \times 100 = ?\%$ x cada 100e q ha utilizado la empresa ha generado un bcio de $\hat{A}_i\%$

R. econ³mica se desglosa en:

R. Econ³mica = $\text{Bcio} \cdot \tilde{\text{ventas}}(\text{R. de ventas}) \times \text{ventas} \cdot \tilde{\text{Act. total}}$ (Rotaci³n activo)

R. Econ³mica = Rentabilidad de ventas x Rotaci³n activo

Para $\hat{=}$ Rent. Econ³mica:

- $\hat{=}$ Rent de ventas los bcios tienen q aumentar en mayor proporci³n q las ventas. Se ha de vender m $\tilde{A}$ js para aumentar la rentabilidad de ventas.
- $\hat{=}$ Rotacion Activo aumentar ventas, vender m $\tilde{A}$ js.

• **Rentabilidad de ventas o Margen de ventas.**

R. ventas = $\text{Bcio} \cdot \tilde{\text{ventas}} \times 100 = 20\%$ de cada 100€ vendidos 20€ son bcio

• **Rotaci³n del activo.**

R. activo = $\text{ventas} \cdot \tilde{\text{act. Total}} =$ es el $\tilde{\text{ºnico}}$ q no se expresa en %. Por cada 1€ invertido hemos vendido $\hat{A}_i$. Este ratio cuanto mayor sea mejor.

Apalancamiento financiero

Para q los capitales generen + rendimiento, la empresa tiene q utilizar la financiaci³n ajena, se tiene q endeudar. Hay q buscar un endeudamiento q ayuda a crear + rendimiento en la inversi³n. > 1 endeudamiento ayuda incremento del rendimiento

$\text{B.A.I} \cdot \tilde{\text{B.A.I.I}} \times \text{activo} \cdot \tilde{\text{Rec. Propios}} < 1$ endeudamiento no favorece el incremento de rendimiento, perjudica la empresa, no recomendado.

= 1 endeudamiento, ni favorece ni perjudica. Neutro.

Ratios tur $\tilde{A}$ -sticos:

Ratios hoteleros: hacen referencia a la ocupación:

- R. ocupación hab. = $H \text{ ocupadas} \cdot H \text{ totales} = \text{nivel de ocupación favorable } 70\%$.
- R. ocupación huéspedes = $n^{\circ} \text{ huéspedes} \cdot \text{capacidad total favorable } 70\%$
- R. Ingreso med hab = Ingreso por hab n° hab ocupadas
- Ing medio por huésped = Ingreso por hab $\cdot n^{\circ}$ de huéspedes o estancias en total
- Hab empleados = n° empleados $\cdot n^{\circ}$ hab
- Gasto de personal = gasto personal $\cdot$ ingresos totales
- Productividad empleado = Ingresos totales $\cdot n^{\circ}$ empleados

Ratios sector restauración

- R. ocupación = Menús servidos $\cdot$ capacidad restaurante
- Ingreso medio Menús = Ingreso total $\cdot n^{\circ}$ de menús servidos en un período de tiempo
- Ingreso medio Menús = Ing total $\cdot n^{\circ}$ trabajadores

Fondo de maniobra:

Es aquella parte que es del activo circulante q es financiado x Recursos permanentes.

Aquellos recursos permanentes dedicados a financiar el Activo Circulante.

- $Fm = Act \text{ circulante} - Pasivo \text{ circulante}$

Si da + existe fondo de maniobra

Si da - no hay fondo de maniobra

Si es = 0 Los RP no financian la totalidad del activo fijo la empresa no está en equilibrio

- $Fm = R \text{ permanentes} - Act \text{ fijo o Inmovilizado}$

Si es = 0 Los rec P financian la totalidad del activo fijo pero del activo circulante está financiado por ex c/p. No hay fondo de maniobra.

Si es - no hay fondo de maniobra R. permanentes no financian todo el activo fijo. La empresa no está en equilibrio financiero, tiene problemas de pago.

Si es + hay fondo de maniobra.

El fondo de maniobra es otro indicador para saber si la empresa está en equilibrio financiero. No todas lo necesitan. Es requerida en las empresas q tienen almacenados stocks.

Lo que hace es financiar los stocks no todo solo una parte **Existencias**

Las que no necesitan son las empresas de servicios ya q en principio no tienen stocks.

Fondo de maniobra q debe tener la empresa:

Periodo de Maduración: el tiempo q transcurre desde q compramos una mercadería hasta que esta es vendida y cobrada. Es diferente en función del tipo de empresa.

En una agencia de viajes es solo Venta - Cobro

Ciclo de Caja:

Ciclo de Caja = Periodo de maduración - Periodo medio de pago (tiempo q se tarda en pagar al proveedor)

60 días - Los proveedores financian la totalidad de esa inversión

50 días - lo financian durante 50 días pero los 10 días restantes

lo financia la propia empresa y requiere tener fondo de maniobra para poder financiarlo.

Fondo de maniobra que debería tener la empresa:

FM = días a financiar o ciclo de caja x Venta diaria

Si el fondo de maniobra de la empresa q tiene es inferior al que debería tener la empresa no estará en equilibrio financiero y tendrá problemas de liquidez.

Para disminuir el fondo de maniobra: intentar reducir el periodo de medio de pago y así reducir el periodo de maduración.

Punto Muerto o umbral de contabilidad:

Es un objetivo tanto para pequeñas como grandes empresas es importante ya que nos va a decir a que volumen de ventas la empresa generará un beneficio.

En el PM es cuando no hay ni beneficios ni pérdidas, cuanto antes consiga alcanzar el punto muerto más margen de tiempo tendrá para generar beneficios.

Calcular punto muerto:

$PM = CF \div PVP - CV \text{ unitario}$ (es la totalidad del coste del producto por unidad)

$IT = CT$

$IT = n \cdot p$

$CT = CF + CV$

Gestión de existencias:

Mantener un stock supone un coste para las empresas. Una empresa tiene q producir al mínimo coste posible y reducir o eliminar stocks.

Si no hay stocks pueden perder clientes y antes prefieren soportar el coste de mantener los stocks.

Los stocks permiten un poco de flexibilidad.

Si no hubiese stock materia prima estaría sujeta al servicio de proveedores, si fallase el proveedor no se

podrán fabricar productos.

Si no tuviera S prod terminado la venta estaría condicionada con lo q se produce.

Si por ejemplo aumentasen las ventas se podría utilizar el stock.

Las fases gracias al stock pueden ir a diferentes ritmos si no hubiese habrán de ir al mismo ritmo.

Comportamiento de los stocks:

Si hay 3 stocks: el de mat primas, producto en curso, producto terminado.

- P terminados: depende de las ventas si hay + ventas hay + productos terminados. Si disminuyen -.
- P en curso: depende del tiempo q tardemos el proceso de producción. Contra mayor sea el tiempo mayor será su nivel.
- P mat primas: depende de las ventas. Cuanto + ventas + materias primas.

El nivel de materias primas puede incrementarse:

- Si se compra más de lo necesario para obtener precios + ventajosos (descuentos)
- Cuando hay un abastecimiento de un producto q es difícil de conseguir
- Previsión de subida de los precios.

Hay empresas q trabajan sobre pedidos se el elimina el stock de productos terminados.

Hay empresas q eliminan el stock Mat primas y el de P terminados. El stock de materias primas se lo pasan a los proveedores.

Valoración de Inventario

Hay 2 criterios:

- Método FIFO: primera entrada, primera salida. Hay q sacar la mercancía y avaluarla la mas antigua. No es recomendable en épocas inflacionarias, solo en épocas de estabilidad en los precios.
- Método LIFO: ultimo en entrar, primera salida. Valorar las mercancías q saque a precio último. Es recomendado en épocas inflacionarias.

Tipos de inventarios: puede haber

- Inventario de materias primas.
- Inventario de stocks semielaborados, semiacabados...
- Inventario productos terminados.
- Inventario de envases y embalajes.
- Inventario de productos o piezas de recambios (empresas guardan stocks)

Niveles de inventarios:

1er nivel: este nivel q fluctua es **Inventario Activo** se dedica hacer frente las necesidades habituales de la empresa.

2  o nivel: **Stock/ Inventario de seguridad**: para hacer frente a cualquier imprevisto. Cuando lo agotamos se

ha producido una ruptura en el stock. Tendrá a q para la producción (a costes), no poder servir clientes (perdida clientes eso crea un coste a)

Coste de un inventario:

Hay diferentes costes:

- Coste de adquisición es lo que a una empresa le va a costar las mercancías

Cte Ad= Demanda $\hat{A}$ · Precio

- Coste de reposición lo que nos cuesta renovar ese inventario cuanto cuesta hacer cada pedido.

Cte rep= E (suma de todo) x N° de pedidos que se haga al año = Demanda / Q (cantidad q se pide al proveedor) $\hat{A}$ · E

- Coste de almacenamiento 2 costes:

- Lo que cuesta mantener una unidad física durante un año (A).

$\hat{A} \cdot Q/2$

- Tener dinero invertido en A mercancías y no genera beneficios cantidad q tengo invertida.

$(P \cdot Q/2) \cdot i$

P cantidad de promedio q tengo invertido

i interés del precio del dinero en el mercado

Coste de almacenamiento:

$C A = A \cdot (Q/2) + P \cdot Q/2$

Coste total de un inventario = $D \cdot P + E (D/Q) + (A + P \cdot i/2) \cdot Q$

$Q = \sqrt{2 \cdot E \cdot D / A + P \cdot i}$ (cantidad minima para q el coste sea lo menor posible)

Q/consumo medio diario = tiempo en agotar existencias

Consumo medio diario x Tiempo q tarda el aprovisionamiento = N° unid q han de quedar en stock para hacer el pedido.

Técnica de Gestión y Control de Inventario:

Técnica se conoce como **ABC** consiste en clasificar todas las mercancías en 3 grupos, se hace en función del precio.

- Grupo precio alto
- Grupo precio medio
- Grupo precio + bajo

A una minoría representa el mayor valor + 50 % del valor. Tener un control exhaustivo, + medidas de seguridad. + control pq hay mucho dinero, hacer inventario continuamente. + gasto en control.

BEI 25 % de la referencias representa el 95% del valor. Inventario cada mes. No todas, coger al azar, para ver si coincide en el libro contable. Esfuerzo no tan importante como el grupo A.

CEI 65% De las referencias representa el 5% del total.

Cuanto + curva podemos decir que hay + diferencia entre los grupos.

Cuanto + apartada este de la bisectriz + diferentes son los grupos. Si están + cerca son más iguales.

Fijación de precios:

Técnicas para fijar precios:

- Según la 2ª escuela clásica el precio no lo determina la empresa sino que se determina a través del mercado (oferta-demanda).

$$B = IT - CT$$

$$B = Q \cdot P - CF - CV \cdot Q$$

Elevando el precio se puede perder clientela ya que la competencia bajará los precios.

Escuela clásica aumentar beneficio.

$$PVP = IMp = CMr$$

Crítica:

- Estamos trabajando con funciones de Coste total e IT en la empresa es difícil q los ingresos y sus costes se identifiquen con una función determinada.
- La Q depende del precio según la E clásica pero tb depende de otras cosas como los gustos de las personas... La demanda la hacen depender del precio.
- Aplicación en fijar un margen a coste de un producto criterio q utilizan en el comercio minorista

$$PVP = Cte + Margen (\%)$$

Fijación del precio en función de una rentabilidad:

- Previsión de ventas
- Rentabilidad q vamos a conseguir del capital invertido

Estas 2 informaciones nos permiten establecer el precio.

$$R = B/K$$

$$B \text{ beneficio } K \text{ Capital } P \text{ Precio}$$

$$CV \text{ unitario coste de cada unidad } Q \text{ Cantidades, unidades}$$

$$B = IT - CT = Q \cdot P - CF - CV \cdot Q$$

$$P = r \cdot K + CF/Q + CV$$

Este es el margen q nos permite cubrir el coste fijo + el beneficio.

Fijaci3n del precio en funci3n de la competencia:

- Observar a la competencia. Apuntar precios de la competencia.
- Poner precios medios es + conveniente
- Con esa info se puede elaborar su listado de precios
- Puede ser q en el mercado no haya competencia
- Si se lanza un nuevo producto y hay competencia se recomienda precio bajo hasta

alcanzar una cuota de mercado(objetivo fijado) se necesita de un tiempo.

Ir3 acompa±ado de un gasto en publicidad y promoci3n para dar a conocer la marca.

Cuando ya sta la cuota de mercado se ha de subir el precio poco a poco. Hasta alcanzar los precios de la competencia. Para q el consumidor no lo note.

- Si se lanza un nuevo producto y no existe competencia el precio q se recomendar3a ser3a alto. Mantener ese precio alto hasta q surja la competencia, entonces ser3 momento de ir reduciendo el precio.

Fijaci3n del precio en funci3n de la demanda:

- Interesa conocer los gustos de los consumidores.
- Se conoce a trav3s de un estudio de mercado. Se obtiene informaci3n. No se ha de emplear es solo un criterio.
- **Los precios siempre estar3n condicionados con la competencia.**

M3todo PERT

Es una t3cnica de examen y valoraci3n de proyectos.

Finalidad: controlar el tiempo de ejecuci3n de actividades y los costes de cada actividad. (que no haya desviaciones presupuestarias) se consigue ejecutar los proyectos en el tiempo previsto y procurar q no haya desviaciones presupuestarias.

Se aplica en: obra p3blica y proyectos civiles.

Se necesita:

- Saber todas las actividades q participan en un proyecto.
- Conocer la relaci3n entre las actividades. No se puede empezar 1 actividad sin haber acabado la otra.
- Calcular tiempos q consumir3n cada actividad, adem3s del coste de ejecuci3n de cada actividad.
- Camino critico del proyecto (saber el tiempo q tardare en ejecutar, es el camino + largo)

Antes del PERT: hubo el diagrama de Gantt para controlar los tiempos de ejecuci3n.

Diferencia: el m3todo Pert sabemos la relaci3n q hay entre las actividades mientras q el diagrama de Gantt

no lo sabemos.

Conceptos q aparecen en la matemática de los grafos:

- Nudo o Vértice significa el inicio o el final de la actividad, son numerables, cuando se alcanza un nudo no hay consumo de tiempo. Se representa por un círculo y se numera.

1

- Flecha, arista o actividad consume tiempo y se representa por una recta, al inicio de cada actividad hay un nudo y al final tb hay un nudo. Consume un tiempo.

- 2 D C F

Inicio de la actividad Final de la actividad E 5 H

- Un nudo puede tener varias actividades y con tiempo diferente, No se puede decir q ha alcanzado el nudo ($\hat{A}_i$) hasta q todas las actividades han finalizado.
- Tb de un nudo pueden salir actividades no se puede iniciar ninguna hasta q las anteriores hayan concluido y ejecutadas

Diseño:

Calcular el tiempo de cada una de las actividades?

De cada actividad calcular 3 tiempos:

- **Tiempo optimista:** tiempo q esperamos q consuma una actividad sin q aparezca ningn tipo de problema.
- **Tiempo pesimista:** t q esperamos q consuma una actividad con algunas incidencias, dificultades.
- **Tiempo + probable:** tiempo intermedio de los 2 anteriores.

Después se hace una media para saber q tiempo utilizar, se calcula:

$$TC = \frac{Tp + 4Tmp + To}{6}$$

El tiempo se establece con una experiencia.

La información de contenido de los nudos: se divide en 3 partes:

1 Early

Last

- En la 1ª zona se coloca el tiempo Early (en todos los nudos) se coloca en la parte izquierda.
- El tiempo Early es el tiempo + pronto en alcanzar un nudo. Será el tiempo mínimo en alcanzar un nudo.
- El tiempo Last es el tiempo + largo en alcanzar un nudo, tiempo máximo en alcanzar un nudo.
- Cálculose parte del último nudo hasta el principio, se va restando.

Camino crítico:

Siempre habrá uno. Es el camino + largo de todo el proyecto. El tiempo + largo del nudo 1 hasta el final.

Como máximo habrá 1 pero tb puede haber + de uno . Si hay + todos han de tener el mismo valor mismo tiempo.

Todos los nudos q forma parte del camino crítico, el tiempo Early y el tiempo Last coinciden.

- Todas las actividades q forman parte de este camino son actividades críticas y no pueden sufrir ningún tipo de retraso, si x alguna razón lo sufre todo el proyecto se verá afectado.
- Tb hay actividades no críticas q son las q no forman parte del camino crítico y pueden sufrir cierto retraso y no queda afectado todo el proyecto.

Retraso q pueden sufrir: Es la diferencia entre el tiempo Last - tiempo Early.

Hay que tener en cuenta el gasto para q no se vaya reduciendo el margen del beneficio.