

TEMA 53

La financiación de la empresa: fuentes. Los costes empresariales. Clasificación. Fijación de precios de venta. Umbral de rentabilidad o punto muerto.

- 1. Introducción**
- 2. La función financiera de la empresa**
- 3. Las fuentes de financiación de la empresa**
 - 3.1 Fuentes de financiación propias
 - 3.2 Fuentes de financiación ajenas
 - 3.3 Fuentes de financiación cuasipropias
- 4. Los costes empresariales**
- 5. La fijación del precio de venta**
- 6. Umbral de rentabilidad o punto muerto**
- 7. Conclusiones**

1. INTRODUCCIÓN

La empresa, para desarrollar su actividad, necesita disponer de unos **recursos**, que pueden ser: materiales, humanos o financieros. Los recursos **financieros** son las necesidades de dinero que tiene la empresa. El estudio de las finanzas surge por las primeras concentraciones y fusiones de empresas que hace que se lancen al mercado diversas acciones y obligaciones. Pero, para que la función financiera de la empresa desarrolle su actividad de forma eficiente, es necesario marcar unos **objetivos**, que estudien el entorno y los costes para la empresa.

2. LA FUNCIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA

Para conseguir los recursos, la empresa requiere de unos **fondos**, a veces dispone de ellos, y otras debe buscarlos fuera. En la **función financiera** de la empresa, se distinguen dos factores: la gestión económica (orientada a conseguir beneficio), y la capitalización y captación de fondos y su gestión (actuación financiera de la empresa).

Los **objetivos** de la función financiera son: de planificación (necesidades de financiación y excedentes previstos), de asesoría (sobre la viabilidad financiera), y de decisión (optando entre financiación o inversión). La función financiera la desarrolla en la empresa el **departamento financiero**, cuyos **objetivos** son:

- La gestión de los recursos financieros mediante el conocimiento de los recursos propios.
- La planificación. Asesorando sobre la planificación estratégica financiera.
- El control. Definiendo una estructura organizativa con áreas de responsabilidad: unidades de ingresos (objetivos de ingresos a tener), unidades de coste, unidades de gasto (presupuesto), unidades de beneficio (fijándoles beneficio), y unidades de inversión (la rentabilidad que pueden tener). Este control se genera mediante el control presupuestario.

El departamento financiero tiene dos áreas de actuación: la gestión financiera (tesorería, cobro de cuentas...), y el control de la gestión (presupuestos, planificaciones de inversiones...).

3. LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN DE LA EMPRESA

Para representar la situación de una empresa en un momento concreto se utiliza el documento denominado como *balance*, en el que se apuntan a la izquierda el activo (bienes y derechos de la empresa), y a la derecha el pasivo (obligaciones de la empresa).

Hay distintos **tipos de financiación**, en función de varios criterios de clasificación:

Según la **actividad de la empresa**, la financiación puede ser: interna (amortización, reservas...), o externas (no generados por la actividad de la empresa, como las aportaciones de socios).

Según la **procedencia de los fondos**, en cuanto a su titularidad, la financiación puede ser: propios (aportados por los socios o la actividad), o ajenos (aportado por personal ajeno a la empresa).

Según la **temporalidad de la obligación** de la empresa, la financiación puede ser: recursos a corto plazo (-1 año), a largo plazo (+1 año), o recursos atemporales (cuando la obligación no tiene un plazo marcado).

Según el **tipo activo que financien**, la financiación puede ser: recursos para la financiación del tiempo fijo, o recursos para la financiación del activo circulante.

Según el **grado de compromiso** o exigibilidad de los recursos, la financiación puede ser: exigible (cuando se han de resolver, ej: los créditos), o no exigible (cuando no hay compromiso temporal de devolverlos).

3.1 Fuentes de financiación propias

Las **fuentes de financiación propias** las constituyen la autofinanciación o financiación interna y las aportaciones de los socios. En la **autofinanciación**, se distinguen tres **tipos**: automática, autofinanciación de mantenimiento, y de enriquecimiento.

- Automática: se produce al vender la empresa sus bienes y/o servicios en el mercado, consiguiendo recursos para adquirir o pagar los factores de producción necesarios para el desarrollo de la actividad.
- Autofinanciación de mantenimiento: está formado por los fondos de amortización y las provisiones que se dotan para mantener intacto el capital o neto patrimonial de la empresa, no para incrementarlo.
- Autofinanciación de enriquecimiento: está formado por las cuentas de reserva que suponen un incremento efectivo del capital o neto patrimonial y por los excesos en la dotación de amortizaciones y provisiones.

Las **reservas** se crean para hacer frente a los posibles riesgos no conocidos o para financiar el crecimiento de la empresa. Las reservas más importantes son: prima de emisión de acciones, reservas para acciones de la sociedad dominante, reservas para acciones propias, reservas legales, reservas estatutarias, reservas voluntarias, reservas de revalorización, remanente, reservas por capital amortizado, reservas especiales, y reservas ocultas o tácticas.

Las **provisiones** sirven para cubrir posibles riesgos, gastos o pérdidas. Surgen de la aplicación del criterio de prudencia en la valoración de la situación patrimonial.

La **amortización**, por su parte, es la expresión de la depreciación sistemática anual efectiva sufrida por el material e inmaterial inmovilizado, por su aplicación al proceso productivo. La amortización tiene tres significados: uno económico (consumo del equipo fijo), un significado técnico (disminución de prestaciones por el paso del tiempo y el uso), y un significado financiero (costes y resultados de la empresa). Tal **depreciación** puede aparecer por el paso del tiempo, por el uso del objeto, por su envejecimiento, por haber expirado su capacidad de uso o por accidentes que lo deterioren.

Los **métodos** o sistemas de **amortización** pueden ser financieros o no financieros. Los **financieros** son los que tienen en cuenta el tipo de interés que se obtiene de invertir las cuotas de amortización hasta el momento de proceder a la renovación del activo amortizado.

Los **no financieros** incluyen varios tipos:

- Sistema de amortización lineal: constante o de cuotas fijas. Consiste en asignar a todos los ejercicios la misma cuota de amortización.
- Sistema de amortización variable: se estima la depreciación sufrida por el activo cada año y dicha cantidad se dota como amortización.
- Amortización a tanto fijo sobre base amortizable decreciente: consiste en aplicar un tanto fijo al valor pendiente de amortizar cada año.
- Amortización proporcional a la serie de números naturales: consiste en repartir la cuota de amortización proporcionalmente a la serie de números naturales correlativamente.
- Cuota de amortización constante por unidad de producto elaborada: consiste en calcular la cuota de amortización anual proporcionalmente al número de unidades producidas por el activo amortizable.

Las **aportaciones al capital de la empresa** pueden producirse al constituir la sociedad (pueden ser dineradas y no dineradas). Puede proceder de los socios, de la aplicación de reservas o de la transformación de deuda en capital.

3.2 Fuentes de financiación ajenas

Las **fuentes de financiación ajenas** están formadas por todas las deudas contraídas por la empresa a través de diversos medios: intermediarios financieros, mercados de capitales, crédito interempresarial, leasing, factoring...

Las fuentes de financiación ajenas mediante **intermediarios financieros** consisten en captar fondos mediante las entidades financieras (de los bancos sobre todo). Las fuentes más utilizadas son:

- Préstamos: la entidad financiera presta un dinero que ha de ser devuelto en un plazo.
- Créditos: la entidad de crédito proporciona fondos con un límite y tiempo para pagarlos, junto con intereses.
- Descuento bancario: anticipo que hace el banco a un cliente del importe de un crédito concedido este a cambio de los intereses que corresponden por el tiempo que anticipa el dinero.
- Descuento comercial: anticipo que realiza la entidad financiera al cliente sobre efectos de comercio en poder de éste a cambio de un interés.
- Créditos de firma: suponen el compromiso de pago de una deuda en lugar del deudor (fianzas, avales).
- Descubiertos en cuenta: pueden estar negociados (se admite una cantidad máxima) o no.

A través del **mercado de capitales**, la empresa puede financiarse emitiendo deuda, obligaciones, letras... que pueden ser negociables o no. El **crédito interempresarial** o comercial viene representado por los aplazamientos en los pagos que se hacen a los clientes y los proveedores a las empresas.

El **leasing** es una forma de financiación ajena que consiste en el alquiler especial de un bien con un componente financiero. En éste intervienen: la entidad del leasing (entidad financiera), que es el arrendador, el arrendatario que suscribe el contrato de leasing (que usa el bien y tiene derecho de compra del mismo), y el proveedor, que suministra el bien objeto del arrendamiento. Existen varias **modalidades** de leasing: mobiliario, inmobiliario, financiero (cuando se ejerza la opción de compra del bien), y operativo (el arrendador garantiza el funcionamiento y mantenimiento del bien arrendado).

El **factoring** es un contrato en el que una parte cede a otra (a una empresa de factoring) sus créditos comerciales frente a terceros, encargándose la sociedad de factoring de los siguientes aspectos: gestión del cobro de los créditos cedidos a su vencimiento, administración de cuentas, cobertura de riesgos, y financiación.

3.3 Fuentes de financiación cuasipropias

Las **fuentes de financiación cuasipropias** están entre las propias y las ajenas. Destacan: los títulos convertibles, los Warrants, la deuda perpetua, los créditos participativos, y las ayudas y subvenciones.

- Títulos convertibles: son títulos de deuda que posibilitan a su tenedor su conversión en acciones de la sociedad en unas fechas y a unos precios fijados en las condiciones de emisión de la deuda.
- Warrants: son certificados opcionales por los que pueden obtenerse acciones a un precio y plazo determinados previamente.
- Deuda perpetua: el suscriptor percibe intereses, pero no se amortiza (la utiliza el Estado).
- Créditos participativos: implican la participación de la sociedad de créditos participativos en sus beneficios de la empresa.
- Ayudas y subvenciones: abarcan intervenciones que minoran las cargas del presupuesto empresarial.

4. LOS COSTES EMPRESARIALES

La empresa, en el desarrollo de su proceso productivo, necesita usar recursos. Ello implica un **coste**. La empresa estudia dichos costes, pasando por varias **fases**:

- Análisis o clasificación de los costes: se clasifican los elementos que integran los costes en función de sus características físicas y jurídicas (compra de materias primas, salarios, amortizaciones...).
- Periodificación: supone imputar los costes al ejercicio económico en los que se ha producido, teniendo en cuenta los pagos diferidos (pago posterior a la producción del gasto) y los anticipados (anterior al gasto).
- Localización: supone repartir los costes entre los centros, secciones, o puestos de trabajo que los han ocasionado, éstos son los lugares de coste.
- Imputación: hay dos modelos: el tradicional (consiste en asignar los costes indirectos a los centros de coste), y el sistema ABC (Activity Based Costing, consiste en descomponer el proceso de producción en elementos más simples, en diversas actividades).
- Control de costes: es la base para la obtención de beneficios y planificación de la empresa. El control de costes indica las desviaciones producidas sobre lo presupuestado para tomar las decisiones pertinentes.

4.1 Clasificación de los costes

Hay diversas clasificaciones de los costes en función del criterio adoptado:

Según su **variación respecto al volumen de actividad**, pueden ser:

- **Costes fijos**: aluden a los costes que permanecen constantes para una determinada estructura empresarial durante un periodo de tiempo y para una actividad concreta.
- **Costes variables**: son los que varían en función de la actividad de la empresa.
- **Costes semifijos y semivariables**: se diferencian en función de cómo nacen o evolucionan.

Según el **consumo**, pueden ser:

- **Costes totales**: alude al consumo de factores para obtener un output medido en términos monetarios.
- **Costes marginados**: alude a la última unidad de output realizada.
- **Costes óptimos**: representa la mejor combinación de factores productivos y su aprovechamiento para obtener un determinado output.

Según la **forma de imputar los costes**, pueden ser:

- **Costes directos**: son los que se identifican con el producto que los ha originado.
- **Costes indirectos**: son los que no se identifican con la producción ni con los centros de costes.
- **Costes semidirectos**: son los que se identifican con un centro de coste, taller...
- **Costes controlables**: dependen de su gestor, que puede variarlos o suprimirlos.

Según el **lugar en que se produzca**, los costes pueden ser:

- **Costes externos**: son los que surgen en el ámbito externo y se calculan mediante la contabilidad general.
- **Costes internos**: son los que surgen en el ámbito interno, y lo comunica la contabilidad analítica.

Según la **función de los costes en la empresa**, los costes pueden ser: de adquisición y/o producción, de comercialización, de administración y financieros.

Hay otros tipos de costes, como: los **históricos** (se calculan a partir de consumos reales producidos en la empresa), o **costes predeterminados** (son los costes que se preveen durante un periodo determinado de tiempo).

Hay costes **diferenciales** (es el coste medio por unidad debido al incremento de la actividad) y **suplementarios** (representan el incremento total de los costes por el aumento de actividad). Hay costes **explícitos** (se corresponden con los pagos de los factores de producción que la empresa adquiere), y costes **implícitos** (se corresponden con el pago de los factores propios que la empresa utiliza para producir).

5. LA FIJACIÓN DEL PRECIO DE VENTA

La **fijación del precio de venta** puede hacerse desde distintos puntos de vista: en base a la demanda, en base a la competencia, o en base a los costes:

- Fijación del precio de venta en base a la demanda: en este, debe hacerse un análisis del producto o servicio propio para saber cómo influye el precio en la misma.
- Fijación del precio de venta en base a la competencia: esta situación se produce cuando existen en el mercado empresas que son líderes. Hay tres opciones en este sentido: fijar los precios en función de otros criterios y provocar la guerra en el mercado; seguir los pasos de las empresas líderes en cuanto a los precios; marcar diferencias en el mercado de precios.
- Fijación del precio de venta en base a los costes: deben estudiarse los costes de reposición de la capacidad de productiva, hay que tener en cuenta y analizados todos los costes relacionados con el producto o servicio.

6. UMBRAL DE RENTABILIDAD O PUNTO MUERTO

El **umbral de rentabilidad o punto muerto** alude al número de unidades que ha de vender la empresa para no tener beneficios, ni pérdidas. A partir de ese punto, comenzará a tener beneficios. El cálculo del punto muerto tiene diversas **utilidades**:

- Establece relaciones entre el volumen de producción, costes y beneficios, y permite estudiar la relación entre precio, coste y cantidad.
- Permite analizar el riesgo operativo de la empresa.
- Es útil para la realización del presupuesto y su control (mediante control de ventas, costes y beneficios).
- Ayuda en la decisión de fijación de precios y en cuestiones relativas sobre aumentos de la capacidad productiva.
- Ayuda en la planificación, al indicar los efectos de las decisiones (precios, ventas...).

7. CONCLUSIONES

El manejo de las **finanzas** en una empresa es algo fundamental. Los resultados empresariales no solo dependen de vender un producto o servicio atractivo en el mercado, sino también de manejar la habilidad con la que éstos son vendidos, y saber adoptar decisiones que minimicen los costes lo máximo posible, teniendo una buena planificación al respecto.

El campo de las finanzas ofrece instrumentos para estudiar la situación de la empresa, ayudando a disminuir riesgos en situaciones donde existe una gran incertidumbre con respecto a la evolución de algunas variables (inflación, intereses...).