



Comercialización de productos y servicios

Tema 19

Necesidades de financiación de las empresas

Versión 2016 © Tea Cegos, S.A.



OPOSICIONES - CaixaBank

ÍNDICE

NECESIDADES DE LAS PYMES	3
FINANCIACIÓN DEL INMOVILIZADO	5
FINANCIACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE	6



NECESIDADES DE LAS PYMES

Actualmente, el desarrollo de la actividad empresarial es impensable al margen del apoyo bancario; las empresas necesitan productos y servicios financieros de toda índole, sin los cuales tendrían graves problemas de funcionamiento y crecimiento.

El tipo de empresa cliente más habitual de la oficina bancaria es la pequeña empresa, precisamente la que mayor dependencia financiera suele tener de la banca, puesto que su capacidad de capitalización y su base accionarial son limitadas, al igual que el acceso a otras fuentes de financiación distintas a las bancarias.

A pesar de la interconexión que se da entre la tesorería de las empresas y la de las entidades bancarias, en el sentido de que unas y otras se prestan fondos, lo cierto es que la posición global de la empresa es netamente deudora para la banca, debido al mayor peso de la financiación, es decir, de las necesidades de fondos para el ejercicio de lo que constituye su actividad económica.

Para las entidades bancarias, el negocio principal que aportan las empresas está en las operaciones de activo y en los servicios conexos que comportan. Al negociar estas operaciones, el coste es el punto que la empresa analizará especialmente, y en el que siempre podrá encontrar en la competencia alguna oferta mejor que la nuestra. Pero muchas veces no todo concluye en el coste, puesto que la empresa aprecia otros aspectos en su relación con la entidad bancaria, que muchas veces influyen de forma oculta en sus decisiones; entre ellos:

- La búsqueda de soluciones financieras que se adapten mejor a sus necesidades
- La prestación de servicios que generen valor añadido
- La eficacia en los sistemas de la entidad
- La agilidad y eficacia en la tramitación de las operaciones
- La transparencia y precisión en la información que reciba
- El buen trato y relación personal

En la mayoría de los anteriores puntos, el gestor comercial o asesor tiene mucho que decir y hacer para ganarse la confianza del cliente, básica para el negocio bancario.



A la hora de realizar una determinada operación activa, una orientación o asesoramiento de calidad puede influir positivamente en la decisión que tome un cliente tanto como una ligera diferencia de coste ante mejores ofertas del mercado.

La calidad de la atención al cliente puede influir decisivamente en la creación de barreras para retener a los clientes ante posibles mejores ofertas de precio de la competencia.

El gestor comercial o asesor debe analizar, junto con la empresa cliente, estas cuatro cuestiones básicas referentes a la financiación:

Disponibilidad	En qué momento se va a necesitar
Plazo	Durante cuánto tiempo
Importe	Cuánto dinero se va a necesitar
Finalidad	Para qué se necesita

Valorados estos cuatro puntos, el propósito es cuantificar los gastos asociados a los productos más idóneos y seleccionar uno de ellos:

Gastos	Cuáles son los gastos relacionados con los productos más idóneos
Producto	Qué instrumento se va a formalizar

Por lo general, la empresa se enfrenta a dos tipos de necesidades financieras:

- Necesidades de financiación del *activo fijo o inmovilizado*
- Necesidades de financiación del *capital circulante*



FINANCIACIÓN DEL INMOVILIZADO

El *inmovilizado* o *activo fijo* está constituido por aquellas inversiones que sirven a la empresa para realizar su actividad económica habitual (fabricar sus productos y comercializarlos en el mercado, llevar la administración, participar en el capital social de otras empresas filiales...), pero no están destinadas a ser vendidas. Son inversiones en inmovilizado, por ejemplo, las construcciones, instalaciones industriales, maquinaria, vehículos, mobiliario, equipos informáticos, patentes industriales, etcétera.

Las inversiones en inmovilizado tienen un *pay back* o plazo de recuperación muy lento. Tal recuperación se efectúa a través de la amortización contable, mediante la cual la empresa incluye entre sus gastos una fracción del valor del inmovilizado. Esta fracción, relativamente pequeña, está en función de la vida útil de la inversión (de bastantes o muchos años). Se trata de inversiones poco líquidas y que no siguen ciclos de renovación definidos, ya que su renovación dependerá de muchas variables: progreso tecnológico, voluntad de modernización o de aprovechamiento de inversiones, apoyo financiero, estrategias de crecimiento...

Supongamos que una industria adquiere una máquina por 50 000 EUR, que tiene prevista una vida útil de 4 años y una amortización constante. Éstos son los flujos de caja asociados a la compra de esta máquina:

PLAN DE AMORTIZACIÓN ANUAL CONSTANTE (50.000 / 4 = 12.500)				
Inversión en inmovilizado (máquina)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
-50.000 EUR	+ 12.500 EUR	+ 12.500 EUR	+ 12.500 EUR	+ 12.500 EUR

Esta operación de amortización guarda una enorme similitud con la de una operación de activo realizada por una entidad bancaria. En el fondo, estamos hablando de lo mismo: recuperar la inversión siguiendo un cuadro o plan de amortización (en el caso de la empresa no se incluyen intereses, puesto que se trata de una inversión para realizar la actividad productiva; en la venta de productos, sí que incorpora el beneficio, equivalente a los intereses y comisiones de la banca).

Para lograr una estabilidad financiera que reduzca tensiones de tesorería, un principio general es que la empresa debe financiar las inversiones en inmovilizado, de cierta cuantía, con fondos propios (pertenecientes a los propietarios) o con fondos ajenos con vencimiento a largo plazo.



Como la aportación de fondos propios suele ser limitada (los socios o propietarios no tienen más dinero o no quieren concentrar riesgos), la demanda de financiación bancaria es algo muy habitual en todas las empresas, especialmente en las pequeñas y medianas que carecen, por un lado, de una base accionarial amplia y, por otro lado, no pueden emitir (o tienen muchas dificultades para hacerlo) títulos de deuda privada en el mercado (como obligaciones, bonos, pagarés...).

Del ejemplo que hemos visto se puede extraer la siguiente deducción:

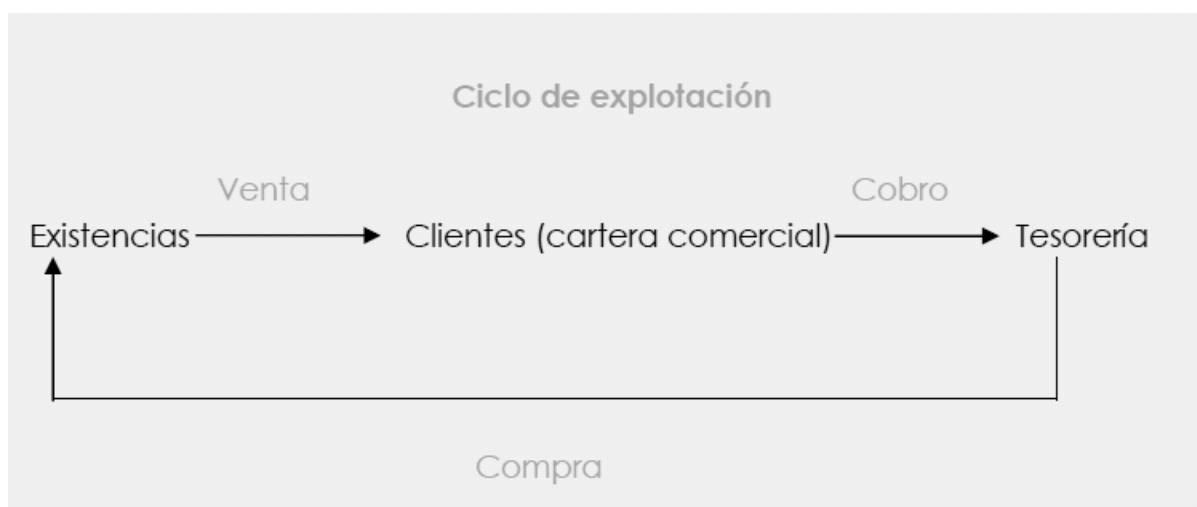
Cuando la empresa recurre a financiación bancaria para adquirir bienes de inmovilizado, los flujos de caja del *cuadro de amortización* deben guardar cierta relación con los del *cuadro de financiación*, en cuanto a importes plazo. En definitiva, los flujos de caja positivos que genera una inversión productiva deben permitir amortizar la deuda financiera.

A la hora de negociar las condiciones y el producto de financiación más adecuado, tanto la entidad bancaria como la empresa deben tener muy presente la capacidad de reembolso en los términos antes indicados.

Al tratarse de inversiones en inmovilizado, cuya recuperación es lenta, los productos más apropiados son los que permiten negociar un vencimiento a largo plazo, como el préstamo personal, el préstamo hipotecario o el *leasing*.

FINANCIACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE

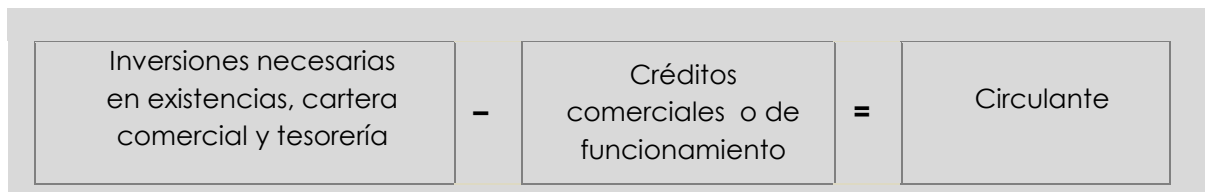
Veamos ahora las *necesidades de financiación del capital circulante*. Dichas necesidades tienen su origen en las inversiones que exige el ciclo de explotación de la empresa, que es el siguiente:



Parte del dinero generado por las ventas tiene otros destinos distintos a la compra de existencias, como gastos generales, impuestos, amortización de deuda financiera, dividendos, inmovilizado, etcétera.

Respecto al ciclo de explotación, los proveedores financian durante un tiempo parte de las compras de existencias. Es lo que se conoce como *créditos comerciales* o de *funcionamiento*, que se obtienen de forma espontánea (muchas veces sin solicitarlos ni negociarlos de forma expresa), según las costumbres y plazos normales del sector en que opera la empresa. También hay que añadir los plazos de pago de impuestos, seguros sociales, suministros de energía, servicios, etcétera. Para la empresa, los créditos comerciales o de funcionamiento no tienen coste explícito (en algunos casos pueden tener un coste de oportunidad, a causa de algún descuento que obtendrían de los proveedores si pagase al contado).

En consecuencia, la empresa determinará el *capital circulante* que necesita financiar del siguiente modo:



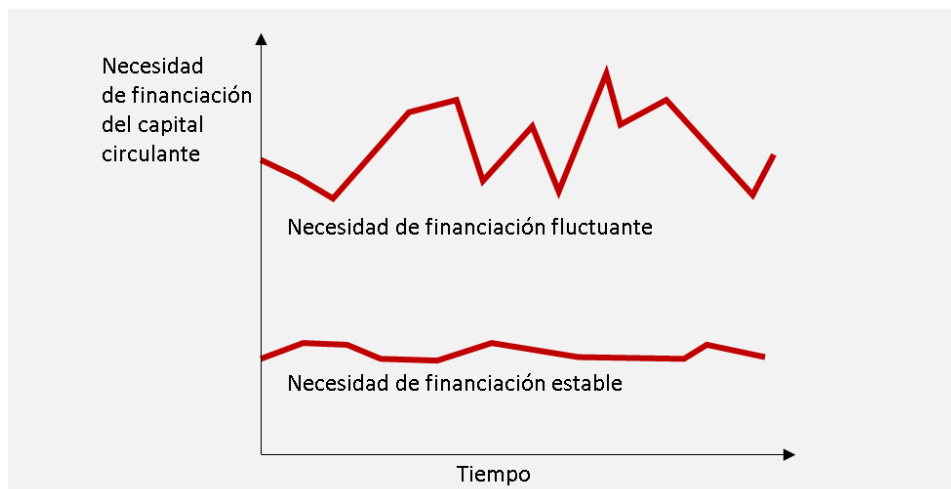
Como se advierte, el capital circulante es la inversión neta (una vez deducidos los créditos comerciales o de funcionamiento) que debe realizar la empresa para mantener operativo su ciclo de explotación.

Las necesidades de financiación del capital circulante son muy variables y dependen de la gestión diaria que realice la empresa (los dos ejemplos anteriores son una muestra de ello); aun así podemos distinguir dos partes:

- Una *necesidad de financiación relativamente estable*, debido a los desfases estructurales en los plazos de fabricación, venta, cobro de clientes y pago a proveedores. Estos desfases dependen del mercado en que opere la empresa, de las características de su cartera de productos y también de su organización administrativa.
- Una *necesidad de financiación fluctuante*, derivada de aspectos eventuales como: estacionalidades en las ventas, volatilidad de las ventas, desviaciones en los presupuestos de tesorería (debido a que las fechas teóricas de plazos no coinciden con las fechas reales), concentración de pagos en determinadas fechas del calendario (liquidación de impuestos, seguros sociales, pagas extraordinarias al personal, primas de seguros...), indemnizaciones, gastos imprevistos, etcétera.



Gráficamente:



La *necesidad de financiación estable* de capital circulante debe satisfacerse con fondos propios (de los socios) o bien con financiación bancaria estable, y, en caso de negociarse a corto plazo, debe ser fácilmente renovable.

La *necesidad de financiación fluctuante* suele cubrirse con financiación bancaria flexible, es decir, que pueda amoldarse con facilidad a los importes que necesita la empresa en cada instante.

El siguiente esquema muestra los principales productos de financiación que la banca comercializa entre las empresas, junto con su destino y vencimiento habitual:

PRODUCTOS DE FINANCIACIÓN	DESTINO	VENCIMIENTO
<ul style="list-style-type: none"> • Préstamo personal • Préstamo hipotecario • <i>Leasing</i> • <i>Renting</i> 	Inversiones en inmovilizado	Largo plazo (relacionado con el plazo de recuperación de la inversión)
<ul style="list-style-type: none"> • Póliza de crédito • Descuento comercial • Descuento de certificaciones de obra • Anticipos de créditos comerciales • Factoring • Confirming • Forfaiting 	Inversiones en capital circulante	Corto plazo (relacionado con el plazo de recuperación de la inversión)

