Centro de Estudios ILLICE

PRUEBA DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD

EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO

Muestra gratuita · Centro de Estudios Illice

Empresa y Diseño de Modelos de Negocio · Prueba de Acceso a la Universidad

Primera edición: 2026

© 2026 Juan Marcos Sanmartín. Todos los derechos reservados.

Edita: Juan Marcos Sanmartín (Centro de Estudios Illice) · Pont dels Ortissos, 6, entresuelo · 03203 Elche (Alicante)
contacto@centrodeestudiosillice.com · www.centrodeestudiosillice.com

Este libro es para uso personal de quien lo ha comprado. Queda prohibida su reproducción, distribución, comunicación pública o transformación, total o parcial, por cualquier medio (incluidos WhatsApp, redes sociales y plataformas de apuntes), sin autorización escrita del titular, conforme a la Ley de Propiedad Intelectual.

Si has recibido este libro sin haberlo comprado, puedes conseguir tu propia copia en
www.centrodeestudiosillice.com/libros

ÍNDICE

BLOQUE I. LA EMPRESA Y SU ENTORNO

Tema 1 El emprendedor y la innovación 5
Tema 2 Las características de las empresas 31
Tema 3 El entorno y las decisiones empresariales 59

BLOQUE II. LA GESTIÓN DE LA EMPRESA

Tema 4 La organización y la dirección de la empresa 87
Tema 5 La producción en la empresa 117
Tema 6 El marketing 149

BLOQUE III. EL ÁREA FINANCIERA

Tema 7 La financiación y la inversión en la empresa 179
Tema 8 La contabilidad 213
Tema 9 El análisis financiero y económico 243

BLOQUE IV. EL DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO

Tema 10 La idea y los modelos de negocio 277
Tema 11 La validación de la idea y del modelo de negocio 303
Tema 12 El plan de negocio 333

ANEXOS

Anexo A Formulario y método de los ejercicios numéricos 367
Anexo B Vocabulario económico y empresarial 393
Anexo C Ejercicios resueltos 413
Anexo D Las diez últimas convocatorias de la PAU, resueltas 501

© Juan Marcos Sanmartín · Centro de Estudios Illice · Uso personal · Prohibida su distribución
Muestra gratuita · Centro de Estudios Illice

Centro de Estudios ILLICE

PRUEBA DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD

ECONOMÍA

LA FINANCIACIÓN Y LA INVERSIÓN EN LA EMPRESA

7

Muestra gratuita · Centro de Estudios Illice

1. La estructura económica y la estructura financiera

Una empresa no puede fabricar nada sin una nave, unas máquinas, unas existencias y algo de dinero en caja. Todo eso cuesta dinero, y ese dinero tiene que salir de alguna parte: de los socios, del beneficio que la empresa no ha repartido o de alguien que se lo presta. La **función financiera** se ocupa exactamente de las dos caras de ese problema: **en qué conviene invertir** y **con qué recursos se financia esa inversión**.

Las dos caras aparecen juntas en el balance, y por eso conviene empezar por ahí. El balance presenta el patrimonio de la empresa desde dos puntos de vista simultáneos:

La estructura económica
Es el **activo**: el conjunto de bienes y derechos en los que la empresa ha colocado su dinero. Responde a la pregunta «¿en qué se ha invertido?». Se ordena de menor a mayor liquidez, es decir, empezando por lo que más tarda en convertirse en dinero.

La estructura financiera
Es el **patrimonio neto** y el **pasivo**: el origen de los recursos con los que se ha pagado ese activo. Responde a la pregunta «¿de dónde ha salido el dinero?». Se ordena de menor a mayor exigibilidad, es decir, empezando por lo que no hay que devolver nunca.

Las dos caras describen la misma realidad, de modo que suman siempre lo mismo. Esa igualdad no es una casualidad contable, sino la idea de fondo del tema: **detrás de cada euro invertido hay un euro financiado**.

$$\text{ACTIVO} = \text{PATRIMONIO NETO} + \text{PASIVO}$$

1.1. Las masas del activo

El activo se divide en dos grandes masas según el tiempo que sus elementos permanecen en la empresa:

- El **activo no corriente** o inmovilizado: elementos que permanecen más de un ejercicio y que la empresa no adquirió para vender —terrenos, construcciones, maquinaria, elementos de transporte, aplicaciones informáticas, inversiones financieras a largo plazo—. Constituye la **estructura fija** del negocio y se recupera poco a poco, a través de la amortización.
- El **activo corriente** o circulante: elementos ligados al ciclo de explotación, que la empresa espera vender, consumir o cobrar en menos de un año. Se subdivide en **existencias** (materias primas, productos en curso, productos terminados, mercaderías), **realizable** (clientes, deudores, efectos comerciales a cobrar) y **disponible** (caja y bancos).

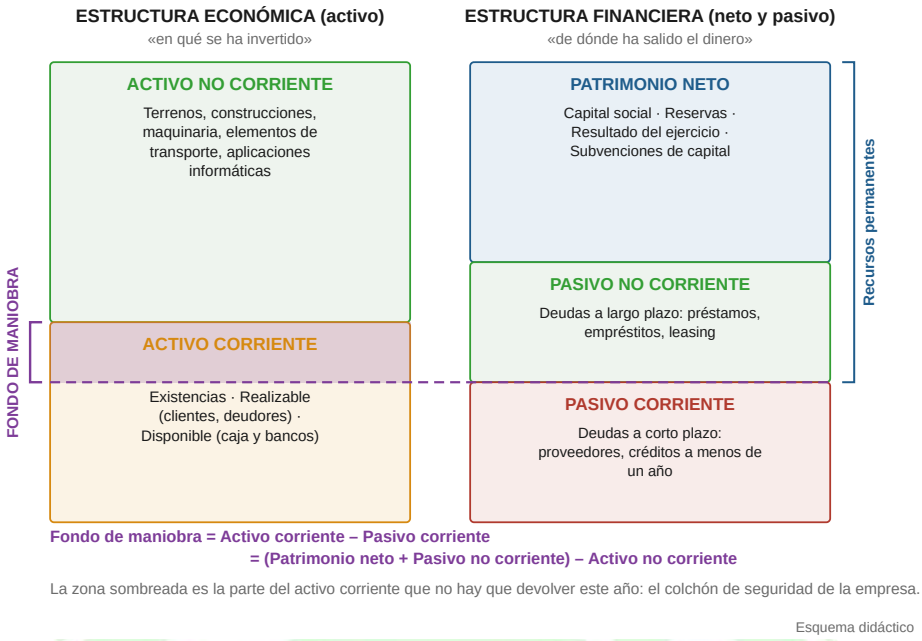
1.2. Las masas del patrimonio neto y del pasivo

Del otro lado, la ordenación se hace por exigibilidad, esto es, por la obligación de devolver los fondos y por el plazo en que hay que hacerlo:

- El **patrimonio neto** o **no exigible**: capital social, reservas, resultado del ejercicio y subvenciones de capital. Es dinero que la empresa no tiene que devolver a nadie —solo, en su caso, a los socios en la liquidación—, y por eso es la financiación más estable de todas.
- El **pasivo no corriente** o **exigible a largo plazo**: deudas con vencimiento superior a un año —préstamos a largo plazo, empréstitos, acreedores por arrendamiento financiero—.
- El **pasivo corriente** o **exigible a corto plazo**: deudas con vencimiento inferior a un año —proveedores, acreedores, deudas con entidades de crédito a corto plazo, Hacienda y Seguridad Social—.

© Juan Marcos Sanmartín · Centro de Estudios Illice · Uso personal · Prohibida su distribución
Muestra gratuita · Centro de Estudios Illice

La suma del patrimonio neto y del pasivo no corriente recibe un nombre propio, **recursos permanentes** o capitales permanentes, y es una magnitud que conviene tener siempre localizada: es la financiación de la que la empresa dispone con tranquilidad durante más de un año.



El balance en masas patrimoniales. La zona sombreada del activo corriente es el **fondo de maniobra***: la parte del circulante que está financiada con recursos permanentes y que, por tanto, no hay que devolver en el ejercicio. Esquema didáctico.*

1.3. El principio del equilibrio financiero

Que activo y financiación sumen lo mismo es obligatorio; que estén bien emparejados, no. El **principio de equilibrio financiero** exige algo más fino: **cada inversión debe financiarse con recursos cuyo plazo de devolución sea, como mínimo, tan largo como el tiempo que esa inversión tarda en generar dinero**.

De ahí se derivan dos reglas prácticas que recorren todo el tema:

1. El **activo no corriente** se financia íntegramente con **recursos permanentes**. Una nave que se paga en veinte años no puede financiarse con un crédito a noventa días.
2. Una parte del **activo corriente** también debe financiarse con recursos permanentes, porque en realidad nunca baja de un cierto nivel: siempre hay existencias en el almacén y siempre hay facturas pendientes de cobro. Esa parte es el **fondo de maniobra**, del que se ocupa el último apartado del tema.

> **CONVIENE TENER CLARO**
>
> Invertir y financiar son operaciones distintas. **Invertir** es colocar dinero en un activo esperando obtener de él una rentabilidad futura; **financiarse** es conseguir ese dinero. La pregunta «¿es rentable comprar la máquina?» se responde con el VAN o la TIR; la pregunta «¿con qué dinero la compro?» se responde con las fuentes de financiación. Las dos preguntas suelen plantearse en un mismo proyecto, y confundirlas lleva a conclusiones erróneas.

© Juan Marcos Sanmartín · Centro de Estudios Illice · Uso personal · Prohibida su distribución
Muestra gratuita · Centro de Estudios Illice

2. Las fuentes de financiación y sus clasificaciones

La dirección financiera de una empresa toma tres decisiones y solo tres, y conviene tenerlas nombradas antes de entrar en el detalle. La **decisión de inversión** —en qué se coloca el dinero—, que se resuelve con los criterios de los apartados 7 y 8. La **decisión de financiación** —de dónde sale ese dinero y a qué coste—, que es la de este apartado y los tres siguientes. Y la **decisión de dividendo** —qué parte del beneficio se reparte y qué parte se queda dentro—, que es en realidad una decisión de financiación disfrazada: cada euro que no se reparte es un euro de autofinanciación.

Una **fuente de financiación** es cada una de las vías por las que la empresa obtiene los recursos que necesita. Hay muchas, y más que enumerarlas importa **clasificarlas** correctamente según tres criterios que se cruzan entre sí: de cada fuente concreta hay que saber decir si es propia o ajena, interna o externa, y a corto o a largo plazo.

2.1. Según la propiedad: financiación propia y ajena

Financiación propia o recursos propios (no exigible)

Recursos que pertenecen a la empresa y que **no hay que devolver**: el capital social aportado por los socios, las reservas, los resultados no distribuidos y las subvenciones de capital. Constituyen el patrimonio neto. Su ventaja es la seguridad: no generan intereses ni obligan a devolver nada en una fecha. Su inconveniente es que son limitados y que el socio, aunque no cobre intereses, sí espera dividendos.

Financiación ajena o recursos ajenos (exigible)

Recursos que proceden de terceros y que **hay que devolver** en un plazo pactado, casi siempre con intereses: préstamos, empréstitos, créditos de proveedores, leasing, descuento de efectos. Constituyen el pasivo. Su ventaja es que permiten crecer más deprisa de lo que permitiría el ahorro propio y que sus intereses son gasto deducible; su inconveniente es el riesgo, porque hay que pagarlos vaya bien o mal el negocio.

2.2. Según el origen: financiación interna y externa

Financiación interna o autofinanciación

Recursos **generados por la propia empresa** con su actividad y que no se reparten: reservas, amortizaciones y provisiones. No entra dinero de fuera; simplemente no sale el que ya estaba dentro.

Financiación externa

Recursos que **entran en la empresa desde el exterior**, con independencia de que haya que devolverlos o no: las aportaciones de los socios al capital, las subvenciones, los préstamos, los empréstitos, el crédito de proveedores.

> **CONVIENE TENER CLARO**
>
> Las dos clasificaciones anteriores no son la misma, y es fácil confundirlas. **Toda la financiación interna es propia**, pero **no toda la financiación propia es interna**: el capital social es propio —no hay que devolverlo— y a la vez externo —el dinero lo aportan los socios desde fuera—. En cambio no existe financiación interna y ajena: si el recurso lo ha generado la empresa, no se lo debe a nadie. Las combinaciones posibles son, pues, tres, y conviene tener un ejemplo de cada una:
>
> - **Interna y propia**: las reservas, las amortizaciones.
> - **Externa y propia**: el capital social, una subvención de capital.
> - **Externa y ajena**: un préstamo, un empréstito, el leasing, el factoring.

2.3. Según el plazo: corto y largo plazo

El corte está en el año, y coincide con el que separa el pasivo corriente del no corriente:

© Juan Marcos Sanmartín · Centro de Estudios Illice · Uso personal · Prohibida su distribución
Muestra gratuita · Centro de Estudios Illice

- **Financiación a largo plazo** (más de un año) o de *capital permanente*: patrimonio neto, préstamos y empréstitos a largo plazo, leasing. Se destina a financiar el activo no corriente.
- **Financiación a corto plazo** (menos de un año): crédito de proveedores, pólizas de crédito, descuento de efectos, factoring. Se destina a financiar el ciclo de explotación.



Esquema didáctico

Las fuentes de financiación según los tres criterios de clasificación. Una misma fuente aparece en los tres cuadros: el leasing, por ejemplo, es ajeno, externo y a largo plazo. Esquema didáctico.

Las fuentes de financiación más habituales, clasificadas por los tres criterios

Fuente	Propiedad	Origen	Plazo
Capital social y ampliaciones	Propia	Externa	Largo
Reservas	Propia	Interna	Largo
Amortizaciones y provisiones	Propia	Interna	Largo
Subvenciones de capital	Propia	Externa	Largo
Préstamo bancario a largo plazo	Ajena	Externa	Largo
Empréstito de obligaciones	Ajena	Externa	Largo
Leasing	Ajena	Externa	Largo
Crédito comercial de proveedores	Ajena	Externa	Corto
Póliza de crédito	Ajena	Externa	Corto
Descuento de efectos	Ajena	Externa	Corto
Factoring	Ajena	Externa	Corto

3. La financiación propia: capital, reservas y autofinanciación

3.1. El capital social y las ampliaciones de capital

El **capital social** es la aportación inicial de los socios, dividida en acciones en las sociedades anónimas y en participaciones en las limitadas. Es la primera fuente de financiación de cualquier empresa y la

© Juan Marcos Sanmartín · Centro de Estudios Illice · Uso personal · Prohibida su distribución
Muestra gratuita · Centro de Estudios Illice

única que existe antes de que haya actividad. La ley fija un mínimo para cada forma jurídica: **60.000 €** en la sociedad anónima y, desde la reforma de la Ley 18/2022, **un euro** en la sociedad de responsabilidad limitada, sujeto a dos cautelas mientras el capital no alcance los 3.000 € —destinar a reserva legal al menos el 20 % del beneficio y responder los socios solidariamente de la diferencia en caso de liquidación—.

Cuando la empresa necesita más recursos propios acude a una **ampliación de capital**: emite acciones o participaciones nuevas que los socios —o inversores nuevos— suscriben y desembolsan. Es financiación **propia y externa**, y tiene dos efectos que conviene nombrar:

- Refuerza la solvencia y la autonomía financiera, porque aumenta el patrimonio neto sin generar deuda.
- Puede **diluir** la participación de los antiguos socios si no acuden a la ampliación. Para protegerlos, la Ley de Sociedades de Capital reconoce el **derecho de suscripción preferente**, que permite a cada socio suscribir acciones nuevas en proporción a las que ya tiene, o vender ese derecho.

3.2. La autofinanciación de enriquecimiento: las reservas

La **autofinanciación** es la financiación que la empresa genera con su propia actividad y retiene en lugar de repartir. Se distinguen dos clases, y conviene no confundirlas.

La **autofinanciación de enriquecimiento** está formada por las **reservas**: beneficios de ejercicios anteriores que, en vez de repartirse como dividendo, quedan en la empresa. Se llama de enriquecimiento porque **aumenta el patrimonio neto** y permite acometer inversiones nuevas: la empresa vale más después que antes. Hay tres tipos:

- **Reserva legal**: obligatoria. La Ley de Sociedades de Capital exige destinar el 10 % del beneficio del ejercicio hasta que la reserva alcance el 20 % del capital social.
- **Reservas estatutarias**: las que imponen los estatutos de la sociedad.
- **Reservas voluntarias**: las que acuerda libremente la junta general.

3.3. La autofinanciación de mantenimiento: amortizaciones y provisiones

La **autofinanciación de mantenimiento** son los fondos que la empresa retiene para **conservar intacta su capacidad productiva**, sin aumentarla. No la enriquece: solo evita que se empobrezca.

Las amortizaciones

La **amortización** recoge contablemente la **depreciación** que sufre el inmovilizado por el uso, el paso del tiempo o la obsolescencia. Cada año se imputa a resultados una cuota que es un **gasto sin salida de dinero**: reduce el beneficio y, con él, el dividendo y el impuesto, pero el efectivo se queda dentro de la empresa. Ese efectivo retenido es lo que permitirá reponer la máquina cuando quede inservible. El método más habitual es el **lineal**:

$$\text{Cuota anual} = \frac{\text{Valor de adquisición} - \text{Valor residual}}{\text{Vida útil en años}}$$

Una máquina que costó 50.000 €, con una vida útil de cinco años y un valor residual estimado de 5.000 € , se amortiza a razón de $(50.000 - 5.000)/5 = 9.000$ € al año. Al cabo de los cinco años la empresa habrá retenido 45.000 € que, sumados a los 5.000 € de la venta del equipo viejo, permiten comprar uno nuevo.

Las provisiones

Fondos que se retienen para atender **obligaciones futuras ciertas o probables pero de cuantía o fecha inciertas**: un litigio pendiente, una indemnización, la reparación del medio ambiente, una garantía

© Juan Marcos Sanmartín · Centro de Estudios Illice · Uso personal · Prohibida su distribución
Muestra gratuita · Centro de Estudios Illice

de posventa. Mientras no se produce el hecho que las motiva, ese dinero permanece en la empresa y la financia.

> **CONVIENE TENER CLARO**
>
> Amortizar no es «apartar dinero en una hucha»: es un **apunte contable**. El efecto financiero es indirecto y hay que saber explicarlo: como la amortización es un gasto que no supone pago, al restarla del beneficio se reparte menos dividendo y se paga menos impuesto, de modo que **queda más efectivo dentro de la empresa**. Por eso las amortizaciones son autofinanciación —interna y propia— pese a no ser un ingreso. Y por eso mismo, cuando se calcula un flujo neto de caja, **la amortización no se resta**.

3.4. Las subvenciones

Una **subvención** es una entrega de fondos de una administración pública sin contraprestación directa, condicionada al cumplimiento de un objetivo. Las **subvenciones de capital**, destinadas a financiar inmovilizado, se registran en el patrimonio neto y se van imputando a resultados a medida que se amortiza el bien financiado; las **subvenciones de explotación** compensan gastos corrientes o déficits del ejercicio y van directamente a resultados. Son financiación **externa** y, en el caso de las de capital, **propia**, porque no hay que devolverlas si se cumplen las condiciones.

3.5. Ventajas e inconvenientes de la autofinanciación

La autofinanciación, vista desde los dos lados

Ventajas	Inconvenientes
No hay que devolverla ni pagar intereses explícitos por ella.	No es gratuita: tiene un **coste de oportunidad**, el que los socios habrían obtenido invirtiendo ese dinero fuera.
Aumenta la autonomía financiera y la capacidad de endeudamiento futura.	Es **limitada y lenta**: depende de que haya beneficio y de que se retenga.
Es la única fuente al alcance de pequeñas empresas sin acceso al crédito barato.	Puede provocar el **conflicto con los socios**, que ven reducido su dividendo.
No exige garantías ni trámites, y no diluye la participación de los socios.	Al no tener coste aparente, puede llevar a acometer **inversiones poco rentables** que no se habrían aprobado con dinero prestado.

4. La financiación ajena

4.1. La financiación ajena a largo plazo

El préstamo

Una entidad de crédito entrega de una vez una cantidad de dinero y la empresa se compromete a devolverla en cuotas periódicas que incluyen **amortización del principal e intereses**. Es la fuente ajena más común. Exige garantías —personales o reales— y genera un gasto financiero deducible. Conviene no confundirlo con el **crédito**, en el que el banco pone a disposición de la empresa un límite del que esta dispone según lo necesita y por el que paga intereses solo por lo dispuesto, más una pequeña comisión por el resto.

El empréstito

Cuando la cantidad que se necesita es tan grande que ningún banco la concede en solitario, la empresa **divide la deuda en muchos títulos pequeños** —obligaciones, bonos, pagarés— y los coloca entre miles de ahorradores. Cada título representa una parte alícuota del préstamo y da derecho a cobrar un interés periódico —el cupón— y a recuperar el nominal al vencimiento. Es una fuente reservada en la

© Juan Marcos Sanmartín · Centro de Estudios Illice · Uso personal · Prohibida su distribución
Muestra gratuita · Centro de Estudios Illice

práctica a grandes sociedades anónimas: emitir un empréstito exige un folleto informativo, una calificación crediticia y unos costes fijos que solo compensan a partir de importes muy elevados. El obligacionista es un **acreedor**, no un socio: cobre o no beneficio la empresa, tiene derecho a su cupón, y en caso de liquidación cobra antes que los accionistas.

El leasing o arrendamiento financiero

Contrato por el cual una sociedad de leasing **compra el bien que la empresa necesita** y se lo cede en uso a cambio de cuotas periódicas, durante un plazo que suele coincidir con la vida útil del equipo. Al final del contrato la empresa puede ejercer una **opción de compra** por un valor residual, normalmente equivalente a una cuota más. Intervienen tres partes: la empresa arrendataria, la sociedad de leasing y el proveedor del bien. Financia el 100 % del valor del equipo, es ágil y tiene ventajas fiscales, pero resulta **más caro** que un préstamo, porque la cuota incorpora el margen del arrendador.

El renting

Un alquiler puro, a medio plazo, que incluye además el **mantenimiento, el seguro y la sustitución** del equipo. No lleva opción de compra —o, si la lleva, es a precio de mercado—, la cuota es gasto deducible íntegramente y el bien no aparece en el activo como propiedad. Se utiliza sobre todo en flotas de vehículos y en equipos informáticos, es decir, allí donde la obsolescencia es rápida y el mantenimiento, engorroso.

Dos maneras de financiar una máquina

Comparación	LEASING	PRÉSTAMO BANCARIO
¿Quién es el propietario?	La sociedad de leasing, hasta que se ejerce la opción de compra	La empresa desde el primer día; el bien queda en su activo
¿Qué se paga?	Cuotas periódicas con recuperación del coste, intereses e IVA	Cuotas de amortización del principal más intereses
¿Cuánto cuesta?	Más caro: la cuota incorpora el margen de la sociedad de leasing	Más barato en general, pero exige garantías y aval
¿Cómo acaba?	Con una opción de compra por el valor residual, que la empresa ejerce o no	Con la última cuota; el bien ya era suyo desde el principio
¿Qué ventaja tiene?	Financia el 100 % del bien, es ágil y permite renovar equipos obsoletos	Menor coste financiero y libertad total de uso y de venta del bien

El renting es un alquiler puro: incluye el mantenimiento, el seguro y la sustitución del equipo, y normalmente no lleva opción de compra. Se usa sobre todo en vehículos y en equipos informáticos, donde la obsolescencia es rápida.

Esquema didáctico

Leasing y préstamo bancario comparados. La elección no depende solo del coste: pesan también la propiedad del bien, la rapidez de la obsolescencia y la disponibilidad de garantías. Esquema didáctico.

Conviene poner un número al «más caro» del leasing, porque así se entiende de dónde sale la diferencia. Supongamos una máquina de 60.000 €. La sociedad de leasing ofrece **48 cuotas mensuales de 1.450 €** y una opción de compra de otros 1.450 €; el banco ofrece un préstamo a cuatro años cuyas cuotas suman en total 68.000 €. Los desembolsos totales son:

- **Leasing**: $48 \times 1.450 + 1.450 = 69.600 + 1.450 = 71.050$ €, de los cuales 11.050 € son coste financiero.
- **Préstamo**: 68.000 €, de los cuales 8.000 € son intereses.

El leasing cuesta, pues, 3.050 € más. Lo que hay que saber añadir es por qué una empresa puede aun así preferirlo: porque financia el 100 % del equipo —el préstamo rara vez llega al total—, porque se concede con más rapidez y menos garantías, y porque al final del contrato puede *no* ejercer la opción de compra y devolver una máquina que ha quedado obsoleta. En una decisión financiera, el precio no es el único argumento.

4.2. La financiación ajena a corto plazo

El crédito comercial de proveedores

© Juan Marcos Sanmartín · Centro de Estudios Illice · Uso personal · Prohibida su distribución
Muestra gratuita · Centro de Estudios Illice

Es la fuente de financiación a corto plazo **más utilizada y la más olvidada**. Consiste simplemente en que el proveedor entrega la mercancía y permite pagarla a treinta o sesenta días: durante ese tiempo la empresa está utilizando un dinero que todavía no ha desembolsado. Es cómodo, automático y no exige trámites ni garantías, y parece gratuito, pero rara vez lo es: si el proveedor ofrece un **descuento por pronto pago** y la empresa renuncia a él, ese descuento perdido es el precio del aplazamiento.

La póliza de crédito

El banco abre una cuenta con un límite del que la empresa dispone libremente. Se pagan intereses por lo dispuesto y una comisión menor por lo no dispuesto. Es el instrumento típico para cubrir **desfases de tesorería**: meses en los que hay que pagar antes de cobrar.

El descuento de efectos

La empresa cede al banco una letra o un pagaré que aún no ha vencido y el banco le adelanta su importe **menos los intereses del tiempo que falta y una comisión**. Lo esencial es que el riesgo no se transmite: si al vencimiento el cliente no paga, el banco carga el importe en la cuenta de la empresa. Se dice que el descuento se hace *«salvo buen fin»*.

El factoring

La empresa **vende** a una sociedad de factoring su cartera de derechos de cobro sobre clientes. A cambio recibe el importe menos una comisión y unos intereses. La diferencia decisiva con el descuento de efectos es que en el factoring **se transmite también el riesgo de impago** —en la modalidad «sin recurso»—: si el cliente no paga, el problema es del factor. Además la sociedad de factoring asume la gestión del cobro. Es, lógicamente, más caro que el descuento.

El confirming

La operación simétrica: la empresa encarga a un banco la gestión del pago a sus proveedores, y el banco ofrece a estos la posibilidad de cobrar por anticipado. Mejora la imagen de la empresa ante sus proveedores sin coste directo para ella.

El descuento de efectos es sencillo de cuantificar, y conviene practicarlo. Una empresa tiene una letra de 12.000 € que vence dentro de **90 días** y la lleva al banco, que aplica un tipo de descuento del $6\ \%$ anual y cobra una comisión de 30 €:

$$\text{Descuento} = 12.000 \times 0{,}06 \times \frac{90}{360} = 180 \text{ €}$$

$$\text{Efectivo recibido} = 12.000 - 180 - 30 = 11.790 \text{ €}$$

La empresa cobra hoy 11.790 € en lugar de 12.000 € dentro de tres meses. El coste efectivo anual de la operación es del orden del $7{,}1\ \%$ —los 210 € sobre los 11.790 € realmente recibidos, llevados a un año —, algo por encima del $6\ \%$ nominal: la comisión siempre encarece más de lo que parece. Y si el librado no paga al vencimiento, el banco devuelve el efecto y carga los 12.000 € más los gastos de devolución.

> **LA EMPRESA Y LA ACTUALIDAD**
>
> El crédito de proveedores tiene un límite legal en España. La **Ley 3/2004** de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, modificada por las leyes 15/2010 y 11/2013, fija el plazo máximo de pago entre empresas en **60 días** (si no se pacta otro, rigen **30 días**): por pacto puede ampliarse, pero nunca por encima de 60; para las administraciones públicas el plazo es de **30 días**. La norma nació porque los plazos de pago largos son una forma de financiación gratuita que las empresas grandes obtienen de las pequeñas, y porque la morosidad es una de las causas más frecuentes de cierre de las pymes. Al analizar el periodo medio de pago de una empresa conviene, por tanto, mirar no solo si le conviene, sino si es legal.

4.3. Las fuentes de financiación de las empresas nuevas

Una empresa recién creada no tiene historial ni garantías, de modo que ni el banco ni el mercado de capitales le abren la puerta. Para ella existen fuentes específicas, y conviene saberlas nombrar y

© Juan Marcos Sanmartín · Centro de Estudios Illice · Uso personal · Prohibida su distribución
Muestra gratuita · Centro de Estudios Illice