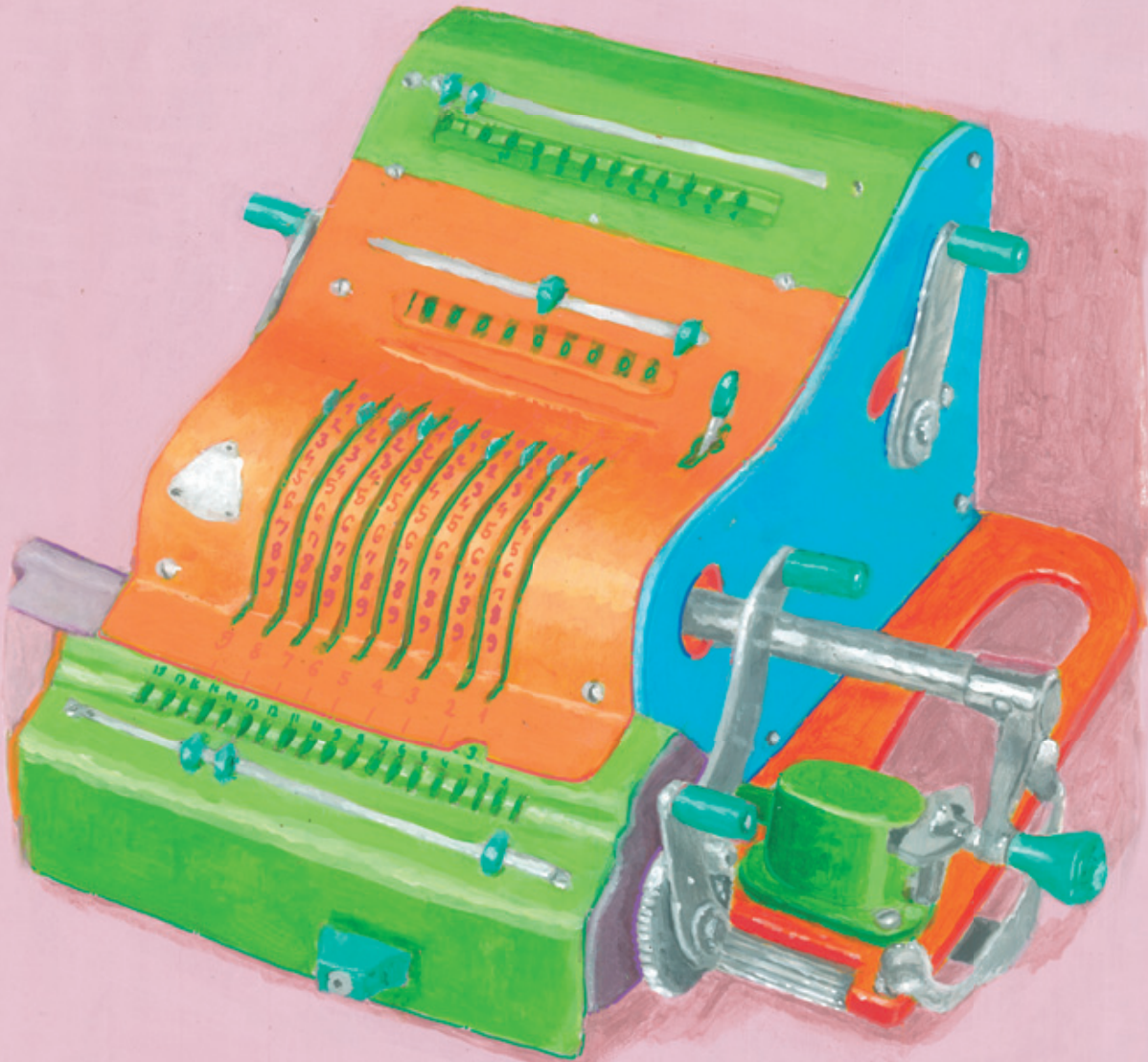


José Luis Valero Capilla

# La sinfonía del capital

Armonizando inversión y finanzas





*LA SINFONÍA DEL CAPITAL:  
ARMONIZANDO INVERSIÓN Y FINANZAS*



*LA SINFONÍA DEL CAPITAL:  
ARMONIZANDO INVERSIÓN Y FINANZAS*

*José Luis Valero Capilla*

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, [www.cedro.org](http://www.cedro.org)) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

© José Luis Valero Capilla  
De la presente edición, Prensas de la Universidad de Zaragoza  
(Vicerrectorado de Cultura y Patrimonio)  
1.ª edición, 2026

Diseño de cubierta: José Luis Valero Cebrián

Colección de Textos Docentes, n.º 333

Prensas de la Universidad de Zaragoza. Edificio de Ciencias Geológicas, c/ Pedro Cerbuna, 12, 50009 Zaragoza, España. Tel.: 976 761 330  
[puz@unizar.es](mailto:puz@unizar.es)      <http://puz.unizar.es>



Esta editorial es miembro de la UNE, lo que garantiza la difusión y comercialización de sus publicaciones a nivel nacional e internacional.

ISBN: 979-13-87705-89-3

Impreso en España

Imprime: Servicio de Publicaciones, Universidad de Zaragoza

D.L.: Z 84-2026

# Introducción

La empresa es un sistema social en el que se integra un conjunto de personas y medios con los que conseguir unos objetivos. El logro eficaz de estos objetivos necesita de una organización que haga posible la coordinación coherente de todos los medios y personas que forman parte de la misma.

Al igual que el concepto de empresa ha ido evolucionando a medida que la realidad empresarial se iba modificando, los sistemas de organización empresarial han sufrido notables cambios, provocados por la evolución técnica que se ha producido en los últimos años.

La empresa es, a su vez, un lugar en el que se desarrolla una parte importante de la vida de las personas que aportan su trabajo a la misma. La integración de un trabajador en una empresa no se termina al conseguir el puesto de trabajo. Es precisamente a partir de este momento cuando se le exige al trabajador un esfuerzo en este sentido.

Esta integración se ve favorecida si el trabajador conoce cuanto antes la organización de la que se ha dotado la empresa y asume su puesto con el conjunto de posibilidades y deberes que se le asignan; asume su responsabilidad en cuanto a sus subordinados, así como las relaciones con sus superiores, descubre la cultura de la empresa y se adapta a ella. Es precisamente este último elemento, la cultura empresarial, el que determinará en gran medida el reparto del poder, el sistema de toma de decisiones y los sistemas de información presentes en la empresa, que serán la clave de su funcionamiento.

En el corazón del éxito empresarial yace la función financiera, un pilar estratégico que guía la toma de decisiones en un entorno económico complejo y competitivo. Este libro, *La sinfonía del capital*, no solo sintetiza años de experiencia académica del autor, fruto de una extensa labor docente, sino que también representa una valiosa aportación derivada de su actividad profesional en el ámbito financiero. Su contenido refleja la riqueza de combinar teoría y práctica, ofreciendo una visión profunda y aplicable de la gestión financiera empresarial.

A través de los primeros capítulos, exploramos los fundamentos que conforman el sistema financiero, entendiendo los mercados de capital, renta variable y divisas, y analizando cómo estos sectores reflejan la dinámica económica global. Posteriormente, abordamos el papel de las instituciones financieras y los instrumentos que estas utilizan para facilitar el acceso al capital, la diversificación y la cobertura de riesgos.

Los capítulos intermedios se centran en el análisis y la evaluación de inversiones, proporcionando herramientas para tomar decisiones estratégicas informadas, considerando el valor del dinero en el tiempo y los métodos más efectivos, como el

VAN y la TIR. Además, profundizamos en las fuentes de financiación disponibles para las empresas, tanto internas como externas, y las implicaciones de su correcta elección en la estructura de capital, la sostenibilidad y el crecimiento empresarial.

El tema 1 aborda la empresa como un sistema social y económico que organiza recursos y personas para satisfacer demandas del mercado. Diferenciándola de un negocio, la empresa se caracteriza por su formalidad, estructura y continuidad. Además, se analizan sus objetivos económicos, operativos y sociales, así como su capacidad para adaptarse al entorno cambiante y contribuir al desarrollo económico y social. Este enfoque integral resalta la importancia de la empresa como unidad clave en la economía moderna.

El tema 2 define el sistema financiero como un conjunto de instituciones, mercados y regulaciones que canalizan el ahorro hacia la inversión productiva. Su función principal es conectar a quienes tienen excedentes de recursos con quienes necesitan financiamiento, facilitando la circulación de dinero y activos como acciones y bonos. Además, destaca su papel en el crecimiento económico, la estabilidad y la eficiencia, así como la importancia de su regulación para garantizar un funcionamiento adecuado.

El tema 3 explora el mercado de renta fija, donde se negocian instrumentos financieros emitidos por entidades públicas y privadas que otorgan al inversor ingresos predecibles, generalmente en forma de pagos de intereses periódicos y la devolución del principal al vencimiento. Se describen tipos de renta fija, como bonos públicos y privados, y elementos clave como emisor, vencimiento, cupón y precio. También detalla el funcionamiento de los mercados primario y secundario, así como conceptos importantes como el cupón corrido y la rentabilidad. Este tema proporciona una visión integral de cómo la renta fija opera como una herramienta de financiamiento y de inversión, destacando su papel en la estabilidad y eficiencia del sistema financiero.

El tema 4 aborda el mercado de renta variable, un componente esencial del sistema financiero global. Este capítulo examina cómo este mercado permite a las empresas obtener capital fresco para su crecimiento y a los inversores participar en su desarrollo, con el potencial de obtener rendimientos superiores a otros instrumentos financieros. Representado principalmente por acciones, el mercado de renta variable refleja la salud económica y las expectativas empresariales, mientras ofrece oportunidades de diversificación global y plantea desafíos como el riesgo cambiario y las diferencias regulatorias. El capítulo profundiza en su funcionamiento, importancia, análisis y valoración, proporcionando herramientas clave para comprender su papel en la economía mundial y tomar decisiones informadas.

El tema 5 trata sobre los mercados de divisas (FOREX) y derivados, dos pilares esenciales en el sistema financiero. El mercado de divisas, el más grande y



líquido del mundo, facilita la negociación de monedas y permite a los operadores gestionar riesgos y diversificar carteras. Este capítulo explica conceptos clave como pares de divisas, pips, apalancamiento y el impacto del *spread* en las operaciones, ilustrados con ejemplos prácticos. Por otro lado, el mercado de derivados se centra en instrumentos como futuros, opciones, CFD y ETF, que permiten especular, cubrir riesgos y acceder a activos subyacentes sin poseerlos. El capítulo explora su funcionamiento, utilidad y características, destacando cómo estos instrumentos contribuyen a la gestión estratégica y diversificación en portafolios financieros.

El tema 6 se enfoca en el sistema financiero español y los productos y servicios bancarios que lo sustentan. Este capítulo aborda cómo el sistema financiero actúa como un mecanismo clave para canalizar recursos entre ahorradores e inversores, contribuyendo al desarrollo económico. Se destacan los roles de instituciones como el Banco de España y la CNMV, los principales mercados financieros y sus productos, incluyendo renta fija, renta variable, derivados y ETF. Además, analiza los productos bancarios operativos y de ahorro, como cuentas corrientes, depósitos a plazo fijo y fondos de inversión, así como los productos de financiación, incluyendo préstamos, créditos e hipotecas. También se incluyen los seguros, fundamentales para la gestión de riesgos. Este capítulo proporciona una visión integral de cómo estos componentes trabajan en conjunto para fortalecer la estabilidad financiera y atender las necesidades de individuos, empresas y el sector público en España.

El tema 7 aborda el análisis de inversiones, una herramienta clave en la toma de decisiones financieras. Este capítulo explora conceptos fundamentales como el valor del dinero en el tiempo, la clasificación de las inversiones y los métodos utilizados para evaluar su viabilidad y rentabilidad. Se destacan los métodos estáticos, como el periodo de recuperación (*payback*), y los dinámicos, como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), que consideran los flujos de caja a lo largo del tiempo. Además, se profundiza en la importancia de factores cualitativos y cuantitativos para seleccionar inversiones alineadas con los objetivos estratégicos de una organización, proporcionando herramientas esenciales para maximizar rendimientos y minimizar riesgos.

El tema 8 se centra en las fuentes de financiación de las empresas, destacando su importancia para el desarrollo, sostenibilidad y competitividad en un entorno empresarial dinámico. Se aborda la clasificación de estas fuentes en internas y externas, incluyendo aspectos clave como utilidades retenidas, préstamos bancarios, emisión de acciones, y bonos. También se discuten los costes, riesgos y beneficios asociados a cada fuente, así como su impacto en la estructura de capital y la estrategia financiera de las empresas. Este capítulo proporciona un análisis detallado de las opciones disponibles, permitiendo a los gestores tomar decisiones informadas para optimizar la liquidez y maximizar el valor empresarial a largo plazo.

El enfoque del libro combina rigor académico con ejemplos prácticos, permitiendo a los lectores comprender los principios financieros desde un prisma técnico y aplicado. Cada capítulo ha sido diseñado para responder a las necesidades tanto de estudiantes como de profesionales, ayudándoles a enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades que presenta el mundo financiero.

*La sinfonía del capital* es una obra que fusiona el conocimiento académico con la experiencia práctica. Este libro brinda a los lectores las herramientas necesarias para tomar decisiones informadas, liderar con criterio y desenvolverse con éxito en el dinámico entorno financiero actual.

# Tema 1. La empresa actual como organización.

## Áreas funcionales

### 1.1. La empresa como organización económica

#### 1.1.1. Diferencia entre negocio y empresa

Es muy común utilizar negocio y empresa de forma indistinta. Sin embargo, son conceptos diferentes. Negocio proviene del latín *negotium*, vocablo formado por *nec* y *octium*. *Octium* significa ‘ocio’ y *nec* significa ‘negación’; es decir, lo que no es ocio.

Comprar un auto barato para luego venderlo más caro es un negocio. Reformar una casa para luego venderla a un mayor precio es también un negocio. Dar clases a domicilio y cobrar por este servicio es un negocio.

Un negocio es cualquier actividad, ocupación o método que tiene como fin obtener una ganancia (Negocio - Definición, qué es y concepto, s. f.).

Actualmente negocio se define como una operación, transacción o actividad que se realiza con fines lucrativos.

Ahora bien, si se desarrolla de manera formal, repetida y con un cierto volumen de operaciones comerciales se convierte en empresa. Si compramos autos de forma habitual con una estructura, personal, local, etc., el negocio se vuelve también una empresa.

La definición de empresa, no obstante, y aunque puede parecer sencilla, no lo es tanto. La respuesta más obvia a la cuestión pasa por acudir a las fuentes «oficiales» y así la Real Academia Española (RAE) define una empresa como la «unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de presentación de servicios con fines lucrativos», así como el «lugar en el que se realizan estas actividades».

Se puede profundizar todavía más en el concepto de empresa y una buena forma de hacerlo es a través de la definición que la Unión Europea hace de una empresa: «Se considerará empresa toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica. En particular, se considerarán empresas las entidades que ejerzan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas y las asociaciones que ejerzan una actividad económica de forma regular» (extracto de la Recomendación 2003/361/CE de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de pequeñas y medianas empresas, *DOCE*, 124, de 20/5/2003, p. 36), donde además distingue entre tipos de corporaciones y define qué es una pyme.

En la actualidad se puede considerar que una empresa es cualquier corporación que ofrece algo a cambio de una retribución. «Una empresa es un sistema que interacciona con su entorno materializando una idea, de forma planificada, dando satisfacción a unas demandas y deseos de clientes, a través de una actividad económica». Canguro Rico aporta una visión diferente al considerar que «la empresa representa una organización o unidad socioeconómica que a través de la unificación de esfuerzos y recursos busca un fin común, que se traduce en utilidades, beneficios o lucro» (Canguro Rico, 2009).

### 1.1.2. Definiciones

Son varias las definiciones que se establecen a través de diversos autores, pudiendo considerar en su conjunto la siguiente simplificación:

- Una empresa es un sistema que interacciona con su entorno materializando una idea, de forma planificada, dando satisfacción a unas demandas y deseos de clientes, a través de una actividad económica. Requiere de una razón de ser, una misión, una estrategia, unos objetivos, unas tácticas y unas políticas de actuación. Se necesita de una visión previa y de una formulación y desarrollo estratégico de la empresa. Se debe partir de una buena definición de la misión. La planificación posterior está condicionada por dicha definición (*Definición de uso común*, s. f.).
- Instituciones para el empleo eficaz de los recursos mediante un gobierno (junta directiva), para mantener y aumentar la riqueza de los accionistas y proporcionarles seguridad y prosperidad a los empleados (Harris, 2010).
- *Diccionario de la lengua española* de la Real Academia Española: la entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de la producción, y dedicada a las actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios, con fines lucrativos y la consiguiente responsabilidad.
- Isaac Guzmán Valdivia: es la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en el que la propia empresa actúa (Guzmán Valdivia, 1999).
- José Antonio Fernández Arena: es la unidad productiva o de servicio que, constituida según aspectos prácticos o legales, se integra por recursos y se vale de la administración para lograr sus objetivos (Fernández Arena, 1982).
- Petersen y Plowman: actividad en la cual varias personas cambian algo de valor, bien se trate de mercancías o de servicios, para obtener una ganancia o utilidad mutua.

- Roland Caude: conjunto de actividades humanas colectivas, organizadas con el fin de producir bienes o rendir beneficios.
- Lourdes Munch: grupo social en el que, a través de la administración del capital y el trabajo, se producen bienes y/o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad.
- Organismo social: es una entidad social con capacidad jurídica para realizar fines específicos, estable y estructurada formalmente de tal manera que permita la eficiencia del trabajo grupal en la consecución de sus objetivos como institución, empresa y organización.
- Amitai Etzioni: unidades sociales deliberadamente construidas o reconstruidas para alcanzar fines específicos.
- Richard Hall: colectividades con límites relativamente identificables, con un orden normativo, con escala de autoridad, con sistemas de comunicación, que existen sobre una base relativamente continua en un medio ambiente, se relacionan con una meta o conjunto de fines.

Podemos entender la empresa como un organismo social con vida jurídica propia, que opera conforme a las leyes vigentes, organiza de acuerdo a conocimientos de propiedad pública y con una tecnología propia o legalmente autorizada para elaborar productos o servicios con el fin de cubrir necesidades del mercado, mediante una retribución que le permita recuperar sus costes, obtener una utilidad por el riesgo que corre su inversión y, en algunos casos, para pagar la explotación de una marca, una patente y/o una tecnología, y para canalizar los recursos en el mejoramiento continuo de sus procesos, sus productos y de su personal (capacitación).

En la empresa existe un elemento muy importante que debe ser incluido, este es la sinergia, que es un efecto multiplicador de beneficios, cuando se da la unión de dos o más elementos.

### 1.1.3. Características de la empresa

- Persigue retribución por los bienes o servicios que presta.
- Es una unidad jurídica.
- Opera conforme a leyes vigentes (fiscales, laborales, ecológicas, de salud, etc.).
- Se fija objetivos.
- Es una unidad económica.
- La negociación es la base de su vida, compra y vende.
- Integra y organiza recursos ya sean propios o ajenos.
- Se vale de la administración para operar un sistema propio.
- Corre riesgos.
- Investiga el mejoramiento de sus productos, sus procesos y sus servicios.

## 1.2. Clasificación de la empresa

La empresa se clasifica:

- Por su giro:
  - Industriales: las empresas industriales se dedican a la extracción y transformación de recursos naturales renovables y no renovables, así como a la actividad agropecuaria y a la manufactura de bienes de producción y de bienes de consumo final.
  - Comerciales: estas empresas se dedican a la compra y venta de productos terminados y sus canales de distribución son los mercados mayoristas, minoristas o detallistas y los comisionistas.
  - De servicio: las empresas de servicio ofrecen productos intangibles y pueden tener fines lucrativos o no lucrativos.
- Por sectores económicos:
  - Agropecuario: agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.
  - Industrial: extractiva y de transformación.
  - De servicios: comercio, restaurantes, transporte, comunicaciones, alquiler de inmuebles.
  - Profesionales: educativos, médicos, gubernamentales, financieros.
- Por el origen de su capital:
  - Públicas: en este tipo de empresas el capital proviene del Estado, para satisfacer las necesidades que la iniciativa privada no cubre.
  - Privadas: el origen del capital de las empresas privadas proviene de inversionistas particulares y no interviene ninguna partida del presupuesto destinado hacia las empresas del Estado.
  - Mixtas: el capital de las empresas mixtas proviene de dos o de todas las formas anteriores.
- Por su tamaño:
  - Microempresa: si tiene menos de diez trabajadores y siempre que la cifra de volumen de negocios y el valor de su patrimonio no exceda cada uno de 2 millones de euros.
  - Pequeña empresa: si tiene entre diez y cuarenta y nueve trabajadores, y la cifra de volumen de negocio y el valor de su patrimonio no excede cada uno de 10 millones de euros.
  - Mediana empresa: si tiene entre cincuenta y doscientos cuarenta y nueve trabajadores, la cifra de volumen de negocio no supera los 50 millones de euros y el valor de su patrimonio no es superior a 43 millones de euros.

### 1.3. Objetivos de la empresa

- Económico-empresariales:
  - Retribuir el riesgo que corre el capital invertido por los accionistas.
  - Mantener el capital a valor presente.
  - Obtener beneficios por encima de los intereses bancarios para repartir utilidades a los inversionistas.
  - Reinvertir en el crecimiento de la empresa.
- De operación:
  - Investigar las necesidades del mercado para crear productos y servicios competitivos.
  - Mantener sus procesos con mejora continua.
  - Pagar y desarrollar empresas proveedoras.
  - Pagar a los empleados los servicios prestados.
  - Investigar y desarrollar nueva tecnología.
  - Desarrollar habilidades de trabajo en su personal.
  - Crecimiento moral e interno de sus empleados.
- Sociales:
  - Satisfacer las necesidades de los consumidores del mercado.
  - Sustituir importaciones y, en algunos casos, generar divisas y tecnología.
  - Proporcionar empleo.
  - Pagar impuestos.
  - Cubrir, mediante organismos públicos o privados, la seguridad social.
  - Proteger la ecología.

### 1.4. Las funciones clave en la empresa

Toda empresa, para cumplir sus objetivos y operar de forma eficiente, debe organizarse en torno a una serie de funciones básicas, cada una con responsabilidades específicas pero interrelacionadas entre sí. Estas funciones permiten transformar recursos en productos o servicios, generar valor y mantener la empresa competitiva en el mercado.

Las funciones básicas son:

- Función directiva
- Función comercial
- Función de producción
- Función financiera (eje central del tema)

Estas funciones cumplen un rol específico, pero es su interacción coordinada lo que permite que la empresa funcione como un sistema coherente orientado al logro de resultados.

## 1.5. Función directiva

Planifica, organiza, dirige y controla todas las actividades de la empresa. Establece los objetivos, asigna responsabilidades y toma decisiones para coordinar los recursos disponibles. Una de las principales funciones de los directivos en la empresa es la planificación, entendida como el proceso de toma de decisiones con el que es posible alcanzar los objetivos previamente planteados.

Una decisión es la elección de la alternativa más adecuada de entre varias posibilidades con el fin de alcanzar un estado deseado, considerando la limitación de recursos. La palabra decisión deriva del término *decido* que significa ‘cortar’; referido al concepto actual, se entiende que se «corta» una alternativa finalmente elegida. Las personas encargadas de tomar una decisión son los decisores (Davis, 2000), que serán los directivos u otros empleados de la empresa en función del tipo de decisión.

Existen diferentes enfoques que han estudiado el proceso de toma de decisiones:

- Racional
- Satisfactor
- Procedimiento organizacional
- Político

En primer lugar, siguiendo las ideas de Simon (1980), se define la figura del decisor racional. En este caso, se identifican y enumeran las alternativas posibles, se analizan las consecuencias derivadas de cada una y se valoran y comparan dichas consecuencias. En cuanto al decisor, debe describir su función de utilidad, es decir, su preferencia por distintas consecuencias.

La toma de decisiones también puede desembocar en una solución satisfactoria. Frente al racional «hombre económico» que maximiza su comportamiento y elige la mejor alternativa, encontramos al «hombre administrativo», que se conforma con una solución satisfactoria. Esto encuentra su causa en la cantidad de información disponible, que no siempre es toda con la que se debería contar para tomar una decisión. Además, influyen las decisiones de otros decisores y otros factores empresariales como las normas, la autoridad, la división del trabajo, etc. (Menguzzato y Renau, 1995).

Por otra parte, el enfoque del procedimiento organizacional se centra en el análisis de los canales de comunicación, la formalización de procesos y la distinción



entre estructura formal e informal (Cyert y March, 1963). En la empresa existen personas individuales que tienen objetivos propios; estas personas pueden agruparse de forma que comparten objetivos comunes. Por tanto, en la empresa existen múltiples objetivos de diferente cariz. En este contexto, para evitar la incertidumbre se siguen procedimientos estándar, reglas sencillas y se utiliza la retroalimentación. Normalmente, se elige la primera alternativa que se encuentra satisfactoria y no se continúa analizando el resto de alternativas.

Finalmente, cabe mencionar el enfoque que considera los juegos políticos y de poder (Vitt, Luckevich y Misner, 2003). En la empresa existen diferentes grupos de personas que tienen intereses distintos. Por tanto, para alcanzar una solución satisfactoria se recurre a la negociación, mediante la cual se consigue gran parte de las reivindicaciones de cada grupo a través del consenso.

Los decisores pueden adoptar cualquiera de las posturas descritas en estos enfoques listados teniendo en cuenta en cualquier caso tanto datos cuantitativos (datos históricos, estudios estadísticos) como cualitativos (intuición, experiencia).

Un aspecto importante en la toma de decisiones es la información de la que dispone el decisor (Dixon, 1970). Las decisiones pueden tomarse en un contexto de certidumbre, incertidumbre o riesgo. En el primer caso, que es el más inusual en las empresas, se conocen todos los datos necesarios para tomar la decisión. En estado de incertidumbre, los datos de las alternativas son incompletos, por lo que la decisión se basa en supuestos. Finalmente, existe riesgo si se conocen las probabilidades asociadas a un resultado satisfactorio para cada alternativa. Dependiendo de la situación se pueden utilizar métodos cuantitativos de ayuda a la toma de decisiones y/o métodos cualitativos.

En la toma de cualquier decisión se necesita algún tipo de información, aunque sea muy escasa. Con la obtención de información se elaboran, sintetizan y almacenan datos sobre un determinado hecho.

Esta información es útil antes de la toma de decisiones, pero también enriquece la solución final si se incorpora paulatinamente durante todo el proceso. Por supuesto, a más información, más garantía de éxito en la toma de decisiones, pero hay que tener en cuenta la relación directa entre la información, su coste y el tiempo de recopilación, resumen, etc.

Actualmente, existe tal cantidad de información sobre cualquier hecho que llega a sobrepasar la capacidad humana de búsqueda y síntesis, por lo que son útiles las bases de datos u otros sistemas de información computarizados.

La información es el principio y el fin del ciclo Información-Decisión-Acción, que podemos ver en la figura 1 (Claver *et al.*, 2000). Con información podemos tomar una decisión, que impulsa a la implementación de una acción. Esta acción

genera nueva información con la que se retroalimenta el proceso y se vuelve a iniciar la necesidad de tomar nuevas decisiones.



Fig. 1. Ciclo Información-Decisión-Acción

De este modo, la toma de decisiones es el proceso que facilita la conversión de la información en acción.

## 1.6. Función comercial

Estudia el mercado, identifica necesidades de los consumidores. Es la encargada de conectar la producción con el mercado, es decir, de llevar los bienes o servicios de la empresa hasta los consumidores, satisfaciendo sus necesidades y generando ingresos para la organización.

Rol estratégico en la empresa.

La función comercial no es solo operativa: es estratégica. Permite a la empresa adaptarse a su entorno, detectar nuevas oportunidades y generar ingresos sostenibles. Actúa como puente entre la empresa y el mercado, y su buen desempeño incide directamente en la rentabilidad y crecimiento empresarial.

### *Breve historia del comercio*

El comercio es tan antiguo como la civilización. Desde el trueque entre tribus hasta el comercio electrónico global, su evolución ha acompañado el desarrollo de las sociedades. Algunas etapas relevantes:

- Sumerios (Mesopotamia): considerados los primeros grandes comerciantes organizados, desarrollaron rutas terrestres y fluviales entre ciudades-Estado. Intercambiaban cereales, tejidos, metales y cerámica.
- Asirios y babilonios: consolidaron un sistema de comercio interestatal en la región de Mesopotamia y Asia Menor. Usaban caravanas protegidas y prácticas contables avanzadas. Babilonia se convirtió en un gran centro comercial.
- Fenicios: maestros del comercio marítimo en el Mediterráneo. Fundaron colonias (como Cartago) y transportaban productos como vidrio, metales, madera de cedro y púrpura desde el Levante hasta la península ibérica.
- Egipcios: establecieron rutas comerciales por el Nilo, el mar Rojo y caravanas por el desierto hacia África, Arabia y Siria. Importaban incienso, ébano, marfil y oro, y exportaban grano, papiro y lino.
- Persas: con el Imperio aqueménida crearon una red comercial segura y extensa unificada por la Ruta Real Persa, que conectaba ciudades como Susa y Sardes. Implementaron monedas y sistemas de peaje.
- Griegos: desarrollaron el comercio marítimo a gran escala entre las polis y con otras regiones del Mediterráneo y el mar Negro. Intercambiaban vino, aceite, cerámica y textiles.
- Romanos: unificaron el comercio mediterráneo gracias a su red de calzadas, puertos y una moneda común. Traían productos desde Britania, Hispania, Egipto y Asia. El comercio interior y exterior fue clave para su expansión.
- Edad Media: las ferias y gremios organizaron el comercio regional. Las ciudades-Estado (Venecia, Génova) dominaron el comercio marítimo. Las Cruzadas fueron una importante ruta comercial creada de manera indirecta. La ruta que se creó a raíz del movimiento de tropas, suministros, armas, artesanos especializados, botines de guerra, etc. reactivó la economía de muchas regiones europeas.
- Edad Moderna: nuevamente, el paso del tiempo es testigo de la transición de grandes eventos que dieron paso a la época moderna: los descubrimientos y colonización de América; la formación de Estados europeos; la unificación de monedas e instituciones; las constantes guerras entre ellos; la irrupción del oro proveniente de América; el crecimiento y la posterior decadencia de España; los avances de Inglaterra, Francia y Holanda; la pérdida de la primacía en las ciudades italianas, alejadas de rutas oceánicas y expansión del comercio internacional, todos y cada uno de dichos eventos intervienen de algún modo en las funciones bancarias. El descubrimiento de América y las rutas marítimas impulsaron el comercio intercontinental. Aparecen las grandes compañías comerciales (como la Compañía de las Indias).
- Revolución Industrial: la mejora en los transportes (trenes, barcos de vapor) y la producción en masa expanden los mercados.

- Siglos xx-xxi: la globalización, los acuerdos comerciales y el avance tecnológico (contenedores, aviación, Internet) hacen posible un comercio planetario e instantáneo.

### *Rutas comerciales e innovación en transporte*

El comercio ha dependido siempre de las infraestructuras de transporte y comunicación. Algunas innovaciones han sido:

- Camino de hierro y navegación a vapor: redujeron tiempos y costes en el siglo XIX.
- Contenerización marítima (años 60): revolucionó el comercio global al facilitar la carga y descarga de mercancías.
- Avión de carga: permitió el transporte rápido de bienes de alto valor o perecederos.
- Redes digitales y logística avanzada: permiten el comercio electrónico, el rastreo en tiempo real y la entrega directa al consumidor en todo el mundo.

### *Globalización comercial*

- La globalización, desde el punto de vista económico, es una tendencia derivada del neocolonialismo que trata de hacer una zona de libre comercio a nivel internacional. La globalización nace como consecuencia de la necesidad de rebajar costes de producción con el fin de dar la habilidad al productor de ser competitivo en un entorno global.
- Numerosos grupos pacifistas y ecologistas protestan en contra de esta tendencia, a favor de otras políticas más proteccionistas. Otros grupos sindicalistas también se muestran fuertemente opuestos a la globalización, pues las multinacionales trasladan puestos de trabajo desde los países desarrollados hasta países del Tercer Mundo, con sueldos mucho más bajos.
- No cabe duda de que la función comercial se ha transformado por completo con la globalización. Las empresas ya no compiten solo a nivel local, sino en mercados internacionales. Esto implica:
  - Adaptación a normativas y culturas distintas.
  - Estrategias diferenciadas de *marketing* internacional.
  - Gestión compleja de la cadena logística.
  - Aprovechamiento de tratados de libre comercio.

### *Tipos de comercio*

El comercio es una actividad económica fundamental que permite el intercambio de bienes y servicios, generando ingresos tanto para las empresas como

# Tabla de contenido

Introducción.....	7
Tema 1. La empresa actual como organización. Áreas funcionales.....	11
1.1. La empresa como organización económica.....	11
1.1.1. Diferencia entre negocio y empresa .....	11
1.1.2. Definiciones .....	12
1.1.3. Características de la empresa .....	13
1.2. Clasificación de la empresa .....	14
1.3. Objetivos de la empresa .....	15
1.4. Las funciones clave en la empresa .....	15
1.5. Función directiva.....	16
1.6. Función comercial.....	18
1.7. Función de producción .....	22
1.8. La función financiera.....	23
1.8.1. Definición.....	23
1.8.2. Evolución histórica de la función financiera .....	23
Tema 2. El sistema financiero.....	37
2.1. Importancia del sistema financiero.....	37
2.2. ¿Por qué es fundamental para la economía?.....	37
2.2.1. Funciones clave.....	38
2.3. Mercados financieros.....	40
2.3.1. Definición de mercado financiero .....	40
2.3.2. Características de los mercados financieros.....	40
2.3.3. Clasificación de los mercados financieros .....	41
2.3.3.1. Mercado monetario .....	41
2.3.3.2. Mercado de capitales .....	41
2.3.3.3. Mercado de divisas .....	42
2.3.3.4. Mercado de derivados.....	42
2.3.4. Relación entre los diferentes mercados financieros: riesgo, rentabilidad y liquidez.....	42
2.4. El mercado monetario.....	44
2.4.1. Características del mercado monetario.....	44
2.4.2. Funciones del mercado monetario .....	45
2.4.3. Tipos de mercados monetarios .....	45
2.4.4. Activos negociados en el mercado monetario .....	45
2.4.5. Tipos de interés de referencia .....	46

2.5. Mercado de capitales.....	48
2.5.1. Financiación de las empresas en el mercado de capitales.....	48
2.5.2. Financiación de los organismos públicos .....	48
2.5.3. Mercado de capitales: importancia de la liquidez y el acceso al financiamiento.....	49
2.6. Instrumentos financieros básicos .....	50
2.6.1. Definición de activo financiero .....	50
2.6.2. Papel de los activos financieros en el sistema financiero.....	50
Tema 3. El mercado de renta fija .....	53
3.1. Definición.....	53
3.2. Tipos de renta fija .....	53
3.3. Elementos de la renta fija.....	53
3.4. Operativa de la renta fija.....	54
3.4.1. Proceso de emisión. Pago de cupones y amortización .....	54
3.5. Cupón corrido y precio del bono .....	55
3.5.1. Funcionamiento del cupón corrido .....	56
3.5.2. Fórmula del cupón corrido.....	56
3.5.3. Precio del bono.....	56
3.5.4. Factores que afectan al precio del bono .....	57
3.6. Rentabilidad de un bono .....	59
3.7. Bonos cupón cero (excupón).....	63
3.7.1. Ventajas y desventajas .....	63
3.8. Precio de cotización de bonos y obligaciones.....	66
3.8.1. Importancia de los tipos de interés .....	71
3.8.2. Las cuatro zonas más importantes del mundo .....	71
3.8.3. Referencias de tipos de interés básicos.....	72
3.8.4. Cotización de bonos de deuda pública en España y otros países	72
3.9. Riesgos .....	73
3.9.1. Riesgo de crédito .....	73
3.9.2. El riesgo de interés.....	76
3.9.3. El riesgo de tipo de cambio .....	77
3.9.4. Riesgo de inflación .....	79
3.10. Ejercicios resueltos .....	80
Tema 4. El mercado de renta variable.....	87
4.1. Definición e importancia .....	87
4.2. Ciclo de la acción.....	88
4.3. Mercados de renta variable más importantes .....	89

4.4. Índices bursátiles más importantes.....	90
4.5. Acciones cotizadas y no cotizadas.....	91
4.6. Mercado primario y secundario de las acciones.....	91
4.7. Valoración de una acción cotizada.....	92
4.7.1. ¿Qué significa valorar una empresa?.....	92
4.8. Análisis de una acción cotizada.....	93
4.8.1. Análisis fundamental: base de la valoración .....	93
4.8.2. Análisis técnico: enfoque complementario .....	94
4.9. Métodos de valoración en análisis fundamental .....	95
4.9.1. Valor nominal de una acción .....	95
4.9.2. Valor contable de una empresa .....	96
4.9.3. Valor contable de una acción .....	96
4.9.4. Valor de liquidación de la empresa .....	97
4.10. Cálculo de la valoración por descuento de flujos .....	98
4.11. Indicadores de rentabilidad y valoración.....	102
4.11.1. Indicadores de rentabilidad.....	103
4.11.2. Indicadores de valoración de la acción.....	104
4.11.3. Modelo de rentabilidad de la acción respecto al riesgo.....	108
4.12. Capitalización bursátil .....	111
4.13. Riesgo y volatilidad de una acción.....	112
4.14. Herramientas en la web para analizar empresas .....	115
Tema 5. Mercados de divisas y de derivados.....	117
5.1. Introducción.....	117
5.2. Definición .....	117
5.3. Características.....	118
5.4. Divisa base / divisa contraparte o cotizada .....	119
5.5. Ideas clave para operar.....	120
5.6. Clasificación de pares de divisas .....	121
5.7. PIP (Point in Percentage) .....	122
5.8. Estrategia de compra (largo) en el mercado Forex .....	123
5.9. Estrategia de venta (corto) en el mercado Forex .....	124
5.10. Tamaño del lote .....	125
5.11. Mercado apalancado .....	126
5.12. Precio del PIP .....	127
5.13. Análisis del beneficio/pérdida.....	128
5.13.1. Compra de un lote.....	128
5.13.2. Compra de un minilote.....	129
5.13.3. Compra de un microlote.....	130

5.14. Precio de compra y precio de venta.....	131
5.15. Ganancia del bróker en las operaciones .....	132
5.16. Casos prácticos.....	132
5.16.1. Supuesto 1: par de divisas posición corta.....	132
5.16.2. Supuesto 2: par de divisas compra posición larga.....	134
5.16.3. Rentabilidad por efecto de apalancamiento en compra.....	134
5.16.4. Rentabilidad por efecto de apalancamiento en venta .....	138
5.17. Estilos de <i>trading</i> y tipos de gráficos .....	139
5.18. Mercado de derivados .....	141
5.19. Contrato de futuros.....	141
5.19.1. Definición de un contrato de futuros.....	141
5.19.2. Características principales .....	141
5.19.3. Conceptos clave.....	141
5.19.4. Utilidad del contrato de futuros .....	142
5.20. Mercado de opciones .....	143
5.20.1. Tipos de opciones.....	143
5.20.2. Funcionamiento .....	143
5.20.3. Posiciones de las opciones .....	143
5.20.4. Beneficio para el comprador.....	144
5.20.5. Compra opción CALL .....	144
5.20.6. Venta opción CALL .....	147
5.20.7. Compra de opciones PUT.....	149
5.20.8. Venta de un PUT.....	150
5.20.9. Opciones <i>AT</i> , <i>IN</i> y <i>OUT of the money</i> .....	152
5.21. Contracts for Difference (CFD).....	152
5.21.1. Definición y características .....	152
5.21.2. Diferencias con la adquisición de valores .....	153
5.22. Exchange Traded Funds (ETF).....	154
5.23. Ejercicios resueltos de opciones y Forex.....	156
Tema 6. El sistema financiero español. Productos y servicios bancarios.....	163
6.1. Estructura del sistema financiero español .....	163
6.1.1. Mercados financieros .....	164
6.1.2. Intermediarios financieros.....	166
6.1.3. Órganos supervisores.....	169
6.2. Organigrama del sistema financiero español .....	171
6.2.1. Niveles de supervisión .....	171
6.2.2. Mercados financieros .....	172



6.2.3. Productos que se negocian.....	172
6.2.4. Poscontratación (compensación y liquidación).....	172
6.3. Organismos y sociedades rectoras .....	173
6.3.1. Bolsas y mercados españoles (BME), S. A. ....	173
6.3.2. Áreas de negocio de BME, S. A. ....	174
6.3.3. Bolsas y mercados españoles de renta fija, S. A. U. (BME renta fija) .....	174
6.3.4. Sociedades rectoras en mercados de renta variable.....	175
6.3.5. Sociedad rectora del mercado de productos derivados, S. A. U. ....	176
6.3.6. Market Data .....	177
6.3.7. Poscontratación en el sistema financiero español.....	177
6.4. Información financiera .....	178
6.5. Deuda corporativa y pública en España.....	179
6.5.1. Formas de emitir deuda corporativa .....	179
6.5.2. Clases de deuda privada .....	180
6.5.3. Deuda pública en España.....	182
6.6. Productos y servicios bancarios operativos.....	183
6.6.1. Servicios operativos .....	183
6.6.2. Medios de pago.....	185
6.2.3. Productos de ahorro.....	187
6.2.4. Productos de inversión.....	187
6.6.5. Productos bancarios de financiación .....	188
6.7. Productos de seguros.....	190
Tema 7. Análisis de inversiones.....	193
7.1. Introducción.....	193
7.2. Concepto, tipos y elementos de una inversión.....	194
7.3. Puntos clave para la selección de inversiones .....	195
7.4. Elementos de una inversión.....	195
7.5. Métodos estáticos.....	203
7.6. El valor del dinero en el tiempo .....	207
7.7. La selección de inversiones: VAN y TIR .....	214
7.7.1. Valor Actual Neto .....	214
7.7.2. Análisis del resultado del VAN.....	215
7.7.3. Gráfica del VAN.....	215
7.7.4. Tasa de retorno TIR (Internal Rate of Return, IRR).....	217
7.7.5. Coste de capital promedio ponderado .....	219

7.7.6. Casos especiales .....	224
7.7.7. VAN y TIR en Excel .....	232
7.8. Plazo de recuperación con descuento.....	233
Tema 8. Fuentes de financiación de la empresa.....	235
8.1. Introducción .....	235
8.2. Fuentes de financiación .....	236
8.3. Clases de financiación .....	236
8.4. Financiación a corto plazo .....	237
8.5. El interés simple.....	239
8.5.1. Concepto .....	239
8.5.2. Características del interés simple .....	239
8.6. Financiación de los proveedores .....	241
8.6.1. Ventajas de la financiación de proveedores .....	241
8.6.2. Cómo funciona .....	241
8.6.3. Consideraciones importantes.....	241
8.6.4. Factores que influyen en el periodo de aplazamiento .....	242
8.7. Financiación de proveedores con descuento por pronto pago.....	242
8.7.1. ¿Cómo funciona? .....	242
8.7.2. ¿Por qué es importante analizar este concepto? .....	242
8.7.3. Cálculo del coste del aplazamiento .....	243
8.7.4. Factores a considerar.....	243
8.7.5. Análisis y cálculo .....	243
8.8. Financiación bancaria a corto plazo .....	245
8.8.1. Descubierta en cuenta corriente .....	245
8.8.2. Letra, pagaré y cheque.....	246
8.8.3. Descuento de efectos .....	249
8.8.4. Diferencias entre cheque, pagaré y letra de cambio .....	251
8.8.5. Préstamo a corto plazo.....	251
8.8.6. Créditos a corto plazo .....	251
8.8.7. <i>Factoring</i> .....	252
8.9. Financiación a largo plazo. La ampliación de capital .....	254
8.10. Financiación a largo plazo: préstamos .....	261
8.10.1. Componentes de los préstamos .....	263
8.10.2. Préstamos con cuotas constantes. Método francés.....	264
8.10.3. Préstamos con tipo de interés variable.....	269
8.10.4. Préstamos con amortización constante .....	272
8.10.5. Préstamos con amortización única (tipo americano) .....	273

8.10.6. Funciones Excel útiles para cálculo de préstamos .....	273
8.10.7. Tasa anual equivalente (TAE) .....	273
8.11. Emisión de obligaciones y bonos.....	276
8.12. Otras fuentes de financiación a largo plazo.....	276
8.12.1. <i>Leasing</i> .....	276
8.12.2. <i>Renting</i> .....	279
8.12.3. Cuentas en participación.....	279
8.12.4. Préstamos participativos .....	280
8.12.5. <i>Fintech</i> .....	280
8.12.6. <i>Crowdlending</i> .....	281
8.12.7. <i>Crowdfunding</i> .....	281
8.13. Financiación interna o autofinanciación .....	282
8.13.1. Definición.....	282
8.13.2. Clases .....	282
8.13.3. Reservas .....	283
8.13.4. Amortización.....	284
8.14. Coste medio de los recursos ajenos.....	285
Bibliografía .....	289
Glosario.....	291
Índice de figuras .....	294
Índice de tablas .....	299







*LA SINFONÍA DEL CAPITAL. ARMONIZANDO INVERSIÓN Y FINANZAS* es una obra que conjuga teoría, práctica y visión estratégica en el ámbito de las finanzas empresariales. José Luis Valero Capilla, con más de treinta años de experiencia académica y profesional, ofrece al lector una guía clara y rigurosa sobre los principios financieros que rigen las decisiones clave en la empresa: inversión, financiación, gestión del riesgo y análisis de mercados. A través de un enfoque didáctico, ejemplos aplicados y una estructura progresiva, esta obra permite tanto a estudiantes como a profesionales adquirir y consolidar una comprensión integral del entorno financiero. El lenguaje técnico pero accesible, junto a recursos gráficos y estudios de caso, convierte cada capítulo en una herramienta de aplicación real. Más allá de un simple manual, esta obra propone una metáfora poderosa: las finanzas como una sinfonía, donde cada elemento debe actuar en armonía para generar valor, crecimiento sostenible y competitividad. Es un libro imprescindible para quienes desean interpretar con solvencia la partitura del mundo financiero actual y liderar con criterio en contextos económicos cada vez más complejos, globales y cambiantes.

JOSÉ LUIS VALERO CAPILLA. Doctor en Ciencias Económicas, abogado y auditor de cuentas. Profesor de Organización y Dirección de Empresas en la Universidad de Zaragoza, Escuela Universitaria Politécnica de La Almunia. Con más de tres décadas de experiencia, ha formado a generaciones de estudiantes ingenieros en finanzas, estrategia y gestión empresarial. Máster en Tributación Internacional y Máster en Práctica Jurídica, combina el rigor académico con la claridad didáctica, acercando el pensamiento económico a la realidad de la empresa actual desde una perspectiva global y aplicada.



Prensas de la Universidad  
Universidad Zaragoza