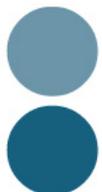


# Taller Financiero Básico: Comprende las variables financieras de tu empresa

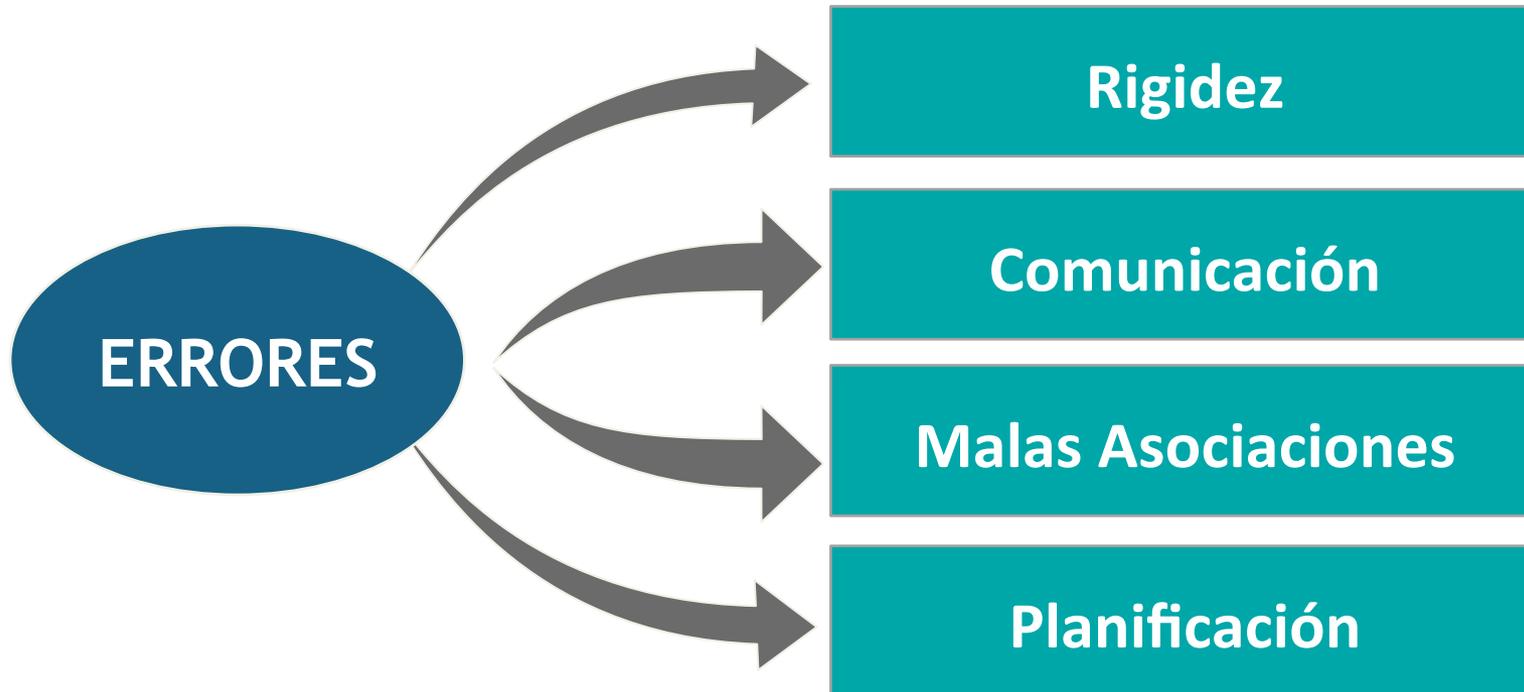
*23 de noviembre de 2017*



T 96 33 55 641  
Avda Reino de Valencia, 51 6º 11  
46005 Valencia  
[www.quideconomistas.es](http://www.quideconomistas.es)



Quid  
economistas



## 2. Rigidez

Nos enamoramos de nuestras ideas



**VIVOOD**  
LANDSCAPE HOTELS

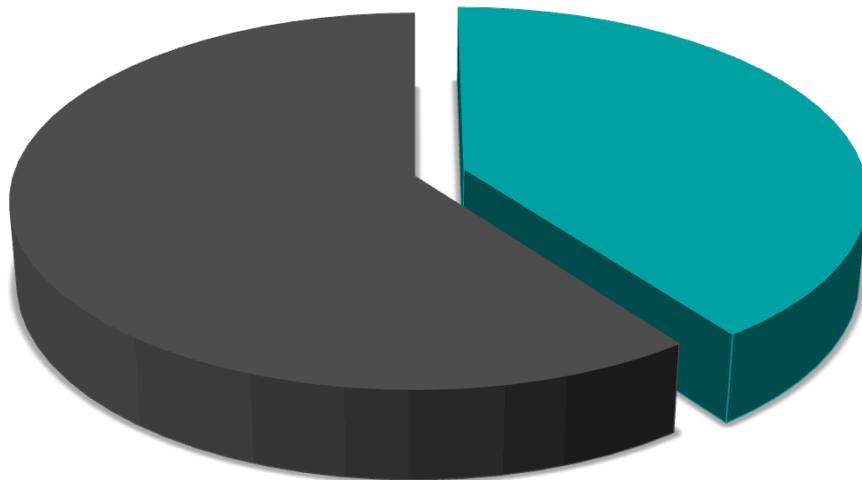
### CARÁCTERÍSTICAS

Color, tamaño, fiabilidad de información, método de pago, durabilidad, precio, etc

### BENEFICIOS

Seguridad, tranquilidad, afecto, resultados, eficiencia, orgullo, actualizado, pionero, diferenciación, economía

Más del 50% de las empresas que cierran, declaran haber tenido problemas entre sus socios



■ Empresas sin problemas entre socios

¿Por qué elegimos un socio?

¿Qué valor nos aporta?

## Planificación Financiera

- ¿Cuantifico mis objetivos?
- ¿Conozco el potencial de crecimiento de mi nicho de mercado?
- ¿Qué cuota de mercado quiero ocupar?
- ¿Conozco mi capacidad máxima de producción?
- ¿Se medir mis necesidades de fondos?
- ¿Soy capaz de plasmar mi estrategia en un presupuesto económico?
- ¿Hago el seguimiento de mi posición de liquidez?
- ¿Dispongo de indicadores de gestión?

## Medir, medir y medir

- Todo aquello que no se puede medir, no se puede controlar, y por lo tanto, no se puede mejorar.



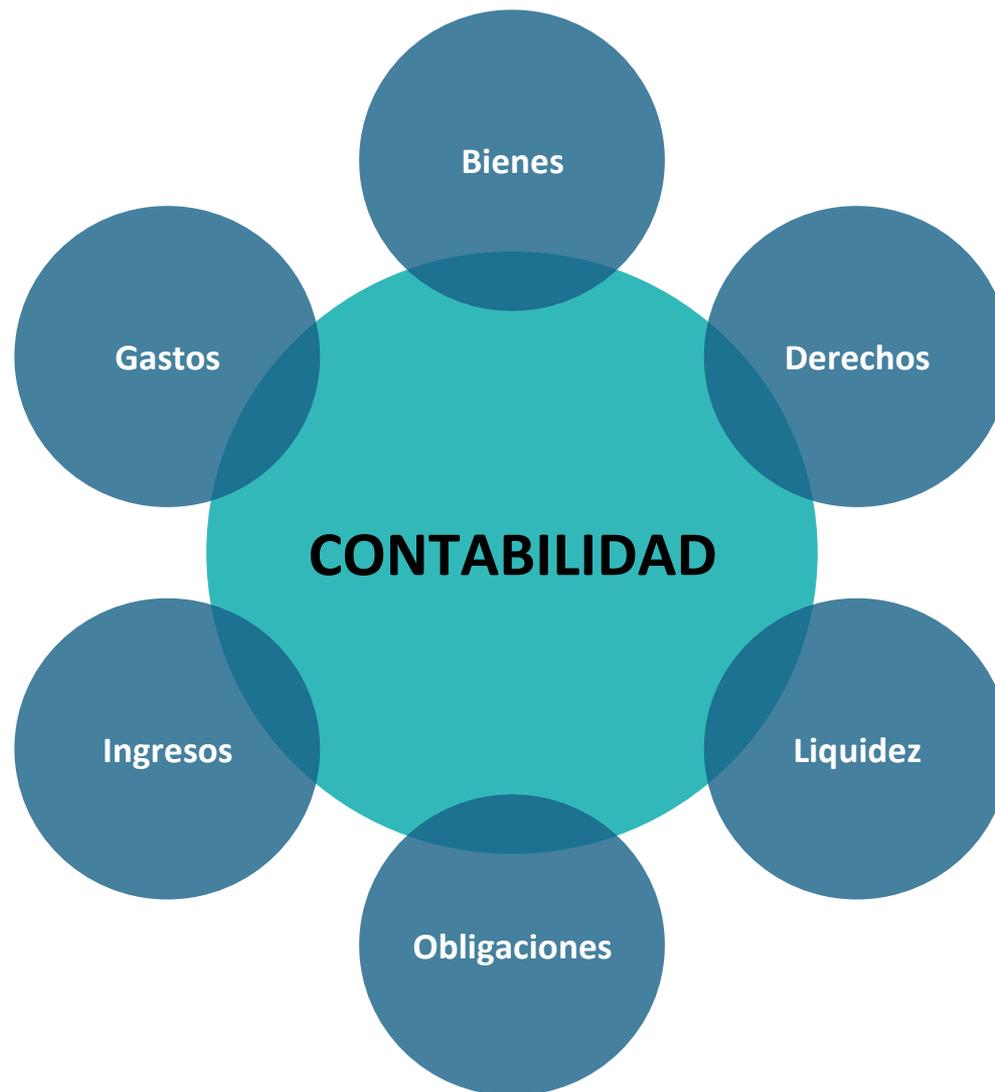
***“Hay que ser capaces de medir lo que sea”***

Kaoro Ishikawa

¿Cuál es el objetivo por el que se crean empresas?

**CREAR VALOR PARA EL ACCIONISTA**

## 7. ¿Qué tipo de información nos aporta la contabilidad?



# 8. Masas que componen el Balance

100

## ACTIVO NO CORRIENTE

- Construcciones
- Mobiliario
- Programas
- Patentes
- Ordenadores
- Etc

## ACTIVO CORRIENTE

- Existencias
- Clientes
- Caja
- Inversiones financieras temporales
- Etc

100

## PATRIMONIO NETO

- Capital
- Reservas
- Resultados
- Etc

## PASIVO NO CORRIENTE

- Deudas a L.P. EEFF
- Etc

## PASIVO CORRIENTE

- Deudas a C.P. EEFF
- Proveedores/Acreedores
- H.p.
- Etc

**NO CORRIENTE** → Bienes, derechos y obligaciones que son susceptibles de permanecer en nuestra empresa por un periodo de tiempo superior al año.

**CORRIENTE** → Bienes, derechos y obligaciones que son susceptibles de permanecer en nuestra empresa por un periodo de tiempo superior al año.

$$\text{Activo} = \text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo}$$

## 9. Cuenta de Pérdidas y Ganancias

- La **Cuenta de Perdidas y Ganancias** o Cuenta de Resultados ofrece las diferentes partidas de **gastos e ingresos** derivadas de las operaciones realizadas realizadas por una compañía.
- De la **diferencia entre ingresos y gastos**, obtenemos el resultado de la compañía para un periodo económico específico, es decir, las pérdidas y ganancias resultantes de su actividad.

### A) OPERACIONES CONTINUADAS

1. IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIOS
2. VARIACIÓN DE EXISTENCIAS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y EN CURSO DE FABRICACIÓN
3. TRABAJOS REALIZADOS POR LA EMPRESA PARA SU ACTIVO
4. APROVISIONAMIENTOS
5. OTROS INGRESOS DE EXPLOTACIÓN
6. GASTOS DE PERSONAL
7. OTROS GASTOS DE EXPLOTACIÓN.
8. AMORTIZACIÓN DEL INMOVILIZADO
9. IMPUTACIÓN DE SUBVENCIONES DE INMOVILIZADO NO FINANCIERO Y OTRAS.
10. EXCESOS DE PROVISIONES
11. DETERIORO Y RESULTADO POR ENAJENACIONES DEL INMOVILIZADO.
12. OTROS RESULTADOS

### A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN.

13. INGRESOS FINANCIEROS
14. GASTOS FINANCIEROS
15. VARIACIÓN DE VALOR RAZONABLE EN INSTRUMENTOS FINANCIEROS
16. DIFERENCIAS DE CAMBIO
17. DETERIORO Y RESULTADO POR ENAJENACIONES DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS

### A.2) RESULTADO FINANCIERO

### A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS

18. IMPUESTOS SOBRE BENEFICIOS

### A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS.

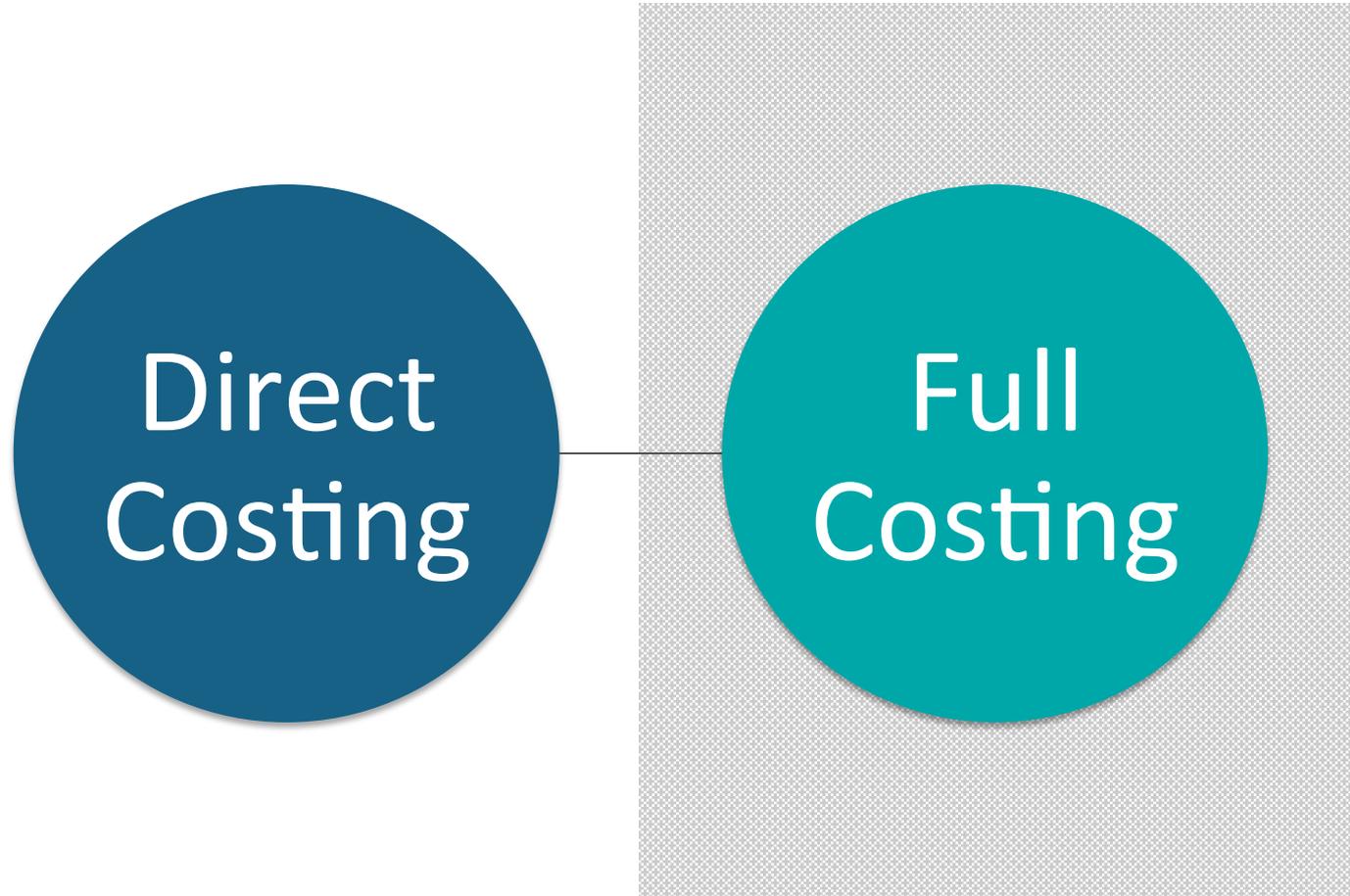
### B) OPERACIONES INTERRUMPIDAS

19. RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES INTERRUMPIDAS NETO DE IMPUESTOS.

### A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO.

## 10. ¿Qué utilidad tiene la contabilidad de costes?

- La contabilidad de costes ayuda a entender el funcionamiento de la empresa.
  - **El objetivo principal es conocer el coste de producción de una unidad de producto o el coste por la prestación de un determinado servicio.**
  - Ayuda a tomar decisiones en relativas a:
    - Incorporar o no nuevos productos
    - Fijar un precio
    - Abandonar o no una línea de productos existentes
    - Comprar o no nueva maquinaria
    - ¿Comprar o fabricar?
    - Cerrar o abrir un departamento
    - Evaluar los resultados de un departamento
    - etc
  - En definitiva, la contabilidad de costes nos ayuda a determinar los **márgenes** de nuestra empresa, **¿cuánto me cuesta fabricar mi producto ó prestar mi servicio?**
-



**Tasa de Reparto de Costes  
Generales**

## 12. Ingresos y gastos Vs Cobros y Pagos

- La corriente económica recoge los ingresos y gastos.
- De su diferencia, obtenemos el beneficio o pérdida económica.
- La corriente financiera recoge cobros y pagos.
- De su diferencia, obtenemos nuestra posición de tesorería.
- La posición económica se convertirá en la posición financiera, siempre y cuando todos los ingresos se conviertan en cobros, y todos los gastos en pagos.
- La diferencia entre ambas magnitudes tiene como origen la diferencia temporal desde que se produce el devengo y se materializa el ingreso o el pago (periodos de cobro, periodos de pago, fecha valor de las operaciones) o consecuencia de la morosidad.

# 13. ¿Qué es el Cash Flow?

- El cash flow o flujo de caja es el resultado de la **diferencia entre cobros y pagos**.
- Nos da la posición de tesorería exacta (dinero en caja y bancos) en un momento determinado.
- Es un **indicador de liquidez**.
- A diferencia del resultado obtenido de la cuenta de pérdidas y ganancias que solo tiene en cuenta ingresos y gastos, a la hora de calcular el cash flow de nuestra empresa, tenemos en cuenta los periodos de cobro y de pago, así como las inversiones en inmovilizado o la amortización de capital de las deudas financieras.
- El EBITDA de una empresa indica la potencialidad que tenemos para generar liquidez, pero en ningún caso, es una medida exacta del cash flow.
- El estado financiero que recoge la información acerca del cash flow es el **Estado de Flujos de Efectivo (EFE)**.

*“Piensa en el el cash flow como en el dinero que tenemos en nuestros bolsillos”*



ESTADO DE FLUJOS DE CAJA
<b>Operaciones</b>
+Beneficio Neto
+ Amortizaciones
+/- Aumento/Disminución de Proveedores
+/- Aumento/Disminución de Deudores
+/- Aumento/Disminución de Existencias
<b>Flujo de Caja de Operaciones</b>
<b>Inversiones</b>
-Activo No Corriente Final
+Activo Corriente Inicial
-Amortizaciones
<b>Flujo de Caja de Inversiones</b>
<b>Financiación</b>
+/- Aumento/Disminución Deuda Financiera CP
+/- Aumento/Disminución Deuda Financiera LP
- Dividendos
+/- Aumento/Disminución de Capital
<b>Flujo de Caja de Financiación</b>
<b>Flujo de Caja Ejercicio</b>
<b>Tesorería Inicial</b>
<b>Tesorería Final</b>

- El cash flow o flujo de caja es el resultado de la **diferencia entre cobros y pagos**.
- Es un **indicador de liquidez**, ya que nos da nuestra posición de tesorería exacta.
- El EBITDA de una empresa indica la potencialidad que tenemos para generar liquidez, pero en ningún caso, es una medida exacta del cash flow.
- Estado Financiero: **Estado de Flujos de Efectivo (EFE)**.

CASH FLOW  
ECONOMÍCO

EBITDA

CASH FLOW  
FINANCIERO

Cobros - Pagos

## 15. ¿Cómo controlo la tesorería de mi empresa?

- Mediante la gestión de tesorería en la que aplicamos técnicas para controlar las variables estrechamente ligadas a tesorería: existencias, clientes, proveedores, liquidez, etc.
- El problema es que el área de tesorería tiene un fuerte componente administrativo. No se considera como un centro capaz de generar valor por sí solo, va a remolque de otros centros o funciones.
- En la mayoría de los casos, la unidad de tesorería es considerada como un área secundaria del área financiera.
- Se considera que la unidad de tesorería no tiene influencia sobre el resultado de la empresa. Pero una incorrecta gestión de tesorería puede hacernos incurrir en excesivos gastos financieros, y de esta forma, empeorar nuestro resultado final.
- La mayor parte de los análisis económico-financieros por ratios no utilizan las cifras de tesorería; los datos son de origen contable.

$$ROA = \frac{BAII}{A}$$

Información proviene de la cuenta de resultados

## 16. ¿Cómo Influye la Gestión de Tesorería?

Activo = Activo No Corriente + Activo Corriente

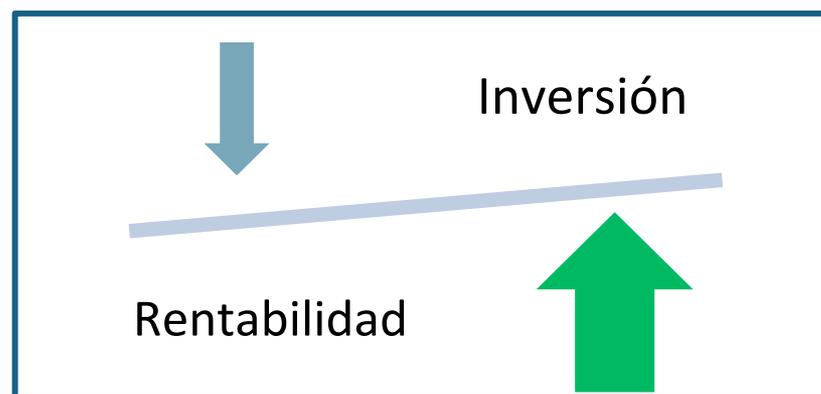
$$\uparrow ROA = \frac{BAII}{ANC + \downarrow AC}$$

Activo corriente:

- Existencias
- Clientes
- Tesorería
- etc

- En muchos casos, esta situación se debe a la complejidad excesiva que requiere esta gestión.
- Todas las empresas cierran por falta de liquidez y no por falta de resultados.

- Inversión = Activo no corriente + Activo Corriente
- Debemos de controlar la tesorería de la empresa
- La tesorería tiene una relación directa con la gestión de stocks, deudores y acreedores.
- Queremos controlar estas variables ya que queremos lograr el máximo nivel de beneficio con la mínima cantidad de dinero invertida en activo corriente y activo no corriente.



# 18. El Modelo NOF-FM

- Este modelo nos permitirá prever y explicar como se generan las tensiones de tesorería de nuestras empresas. De esta forma sabemos que variables no están funcionando correctamente.
- Con este modelo podemos determinar el volumen de financiación ajena que necesitaremos en el futuro.



$$\text{Fondo de Maniobra} = \text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo No Corriente} - \text{Activo No Corriente} = 15.000 + 60.000 - 55.000 = 20.000$$

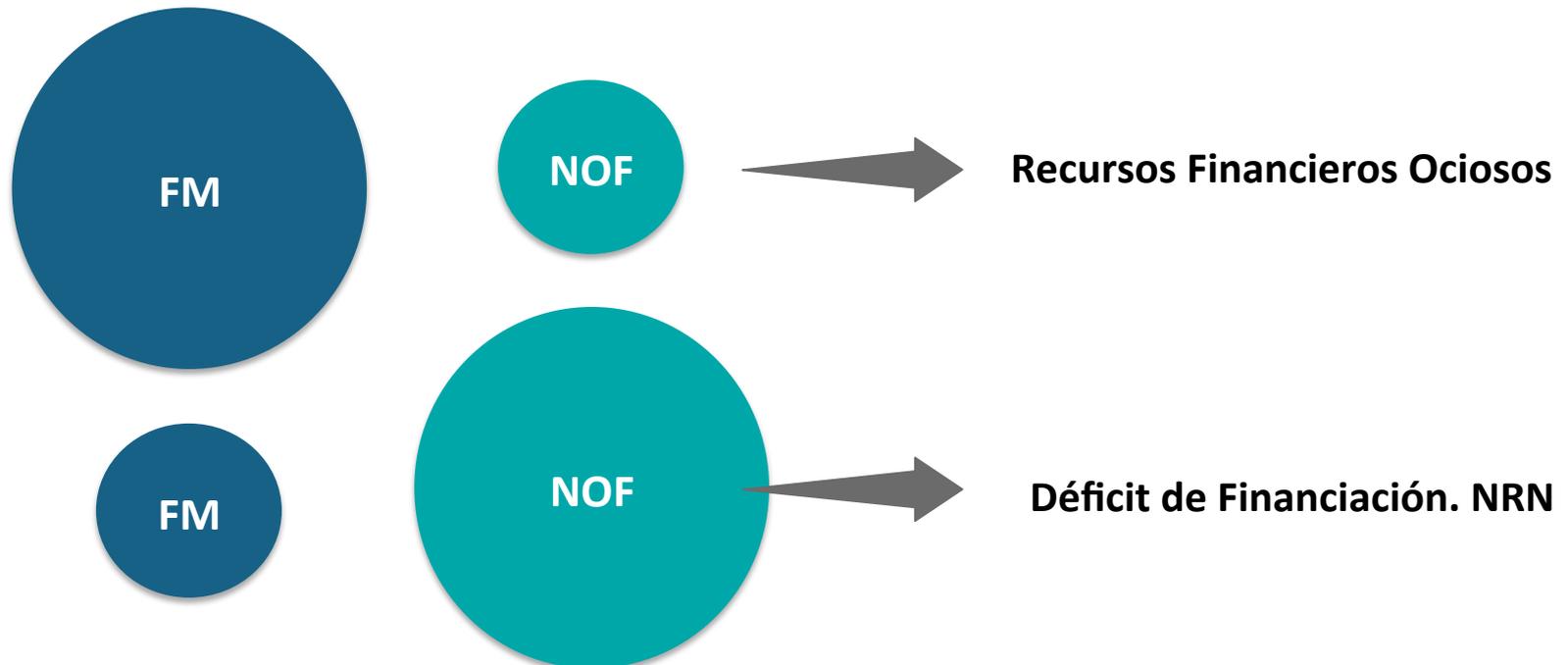
**NOF = Activo Circulante Operativo - Pasivo Circulante Operativo**

<b>ACTIVO CIRCULANTE OPERATIVO</b>	<b>PASIVO CIRCULANTE OPERATIVO</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Deudores</li><li>• Ajustes por periodificación</li><li>• Existencias</li><li>• Tesorería operativa</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Proveedores a corto</li><li>• Acreedores a corto</li><li>• Administraciones Públicas</li><li>• Ajustes por periodificación</li></ul>

Las principales variables que influyen sobre el valor de las NOF son las siguientes:

- Nivel de **tesorería**
- Plazo medio de cobro (**PMC**)
- Política de **stocks**: rotación inventario
- Plazo medio de pago (**PMP**)

- Clave del modelo: partimos de las NOF como la financiación necesaria a corto y por otra parte del FM, que será la fuente de financiación principal de las NOF.
- De esto podemos concluir:



- A mayor crecimiento, mayores NOF.
- Objetivo: aumentar Fondo de Maniobra y reducir NOF.

# 20. Ejemplo del Modelo NOF-FM

BALANCE SITUACIÓN 31-12-20xx			
	2014	2015	2016
<b>ACTIVO TOTAL</b>	<b>283,00</b>	<b>358,00</b>	<b>452,00</b>
Tesorería	19,00	19,00	18,00
Clientes	74,00	82,00	116,00
Existencias	114,00	177,00	231,00
<b>Activo corriente</b>	<b>207,00</b>	<b>278,00</b>	<b>365,00</b>
<b>Activo no corriente</b>	<b>76,00</b>	<b>80,00</b>	<b>87,00</b>
<b>PATRIMONIO NETO + PASIVO</b>	<b>283,00</b>	<b>358,00</b>	<b>452,00</b>
<b>Patrimonio neto</b>	<b>150,00</b>	<b>168,00</b>	<b>194,00</b>
Proveedores	69,00	76,00	111,00
Acreedores CP	15,00	17,00	23,00
H.P. acreedora	4,00	8,00	11,00
Deuda de LP reclasificada a CP	5,00	5,00	5,00
Crédito CP	0,00	49,00	78,00
<b>Pasivo corriente</b>	<b>93,00</b>	<b>155,00</b>	<b>228,00</b>
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>40,00</b>	<b>35,00</b>	<b>30,00</b>

<b>NOF 2014</b>	<b>119,00</b>
<b>NOF 2015</b>	<b>177,00</b>
<b>NOF 2016</b>	<b>220,00</b>

<b>FM 2014</b>	<b>114,00</b>
<b>FM 2015</b>	<b>123,00</b>
<b>FM 2016</b>	<b>137,00</b>

	2014	2015	2016
NOF	119,00	177,00	220,00
FM	114,00	123,00	137,00
<b>Resultado (Déficit/ Superávit)</b>	<b>5</b>	<b>54</b>	<b>83</b>

### Podemos concluir:

- La empresa presenta un déficit de financiación a lo largo de los 4 ejercicios.
- Las NOF aumentan en mayor medida que el FM

### Causas:

- Mala planificación financiera
- Falta de capacidad de negociación con proveedores

### Resultado:

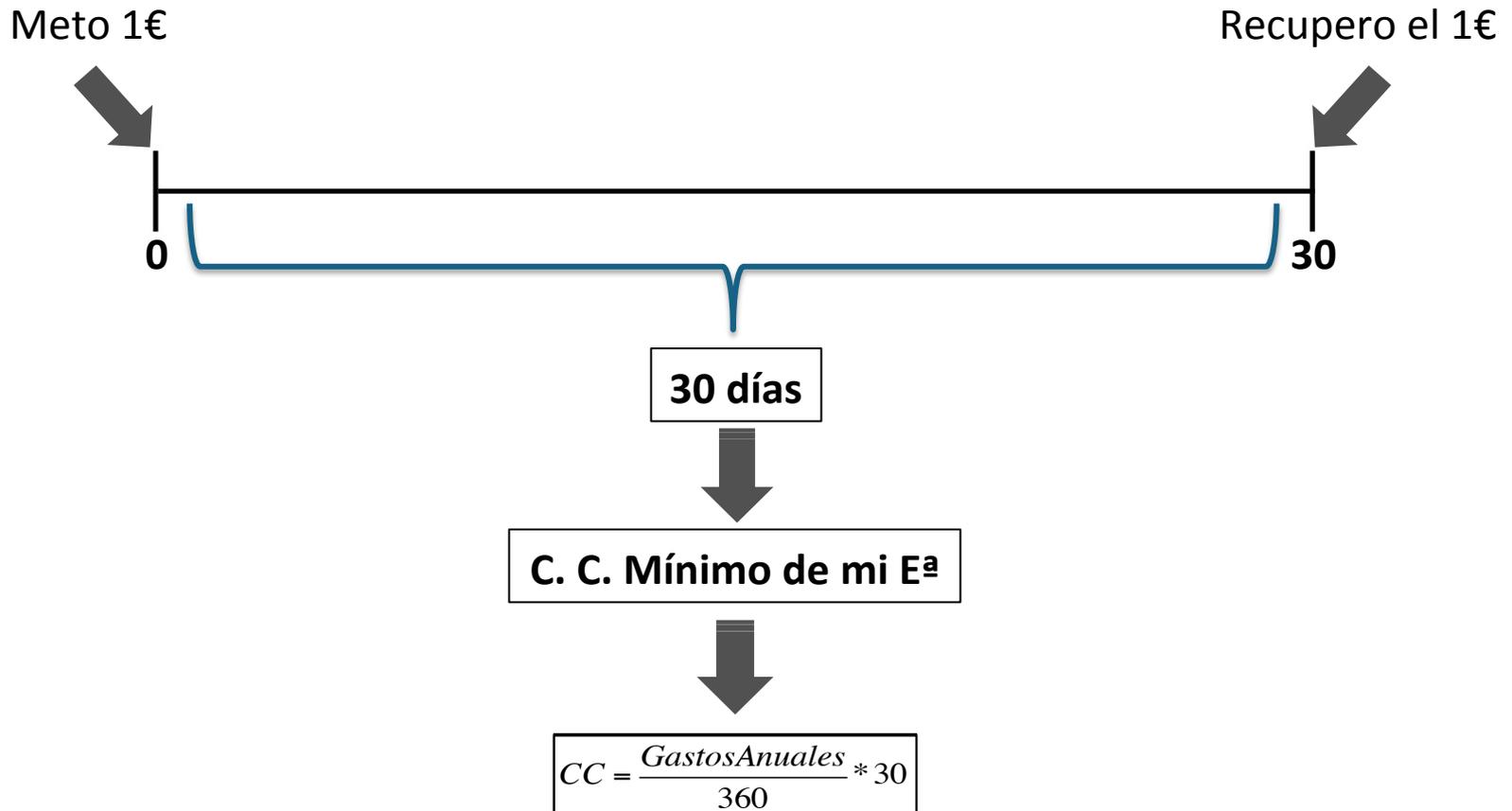
- Tensiones de tesorería

### Posibles soluciones:

- Aumentar las ventas que seamos capaces de cobrar.
- Negociar cobros con clientes. Revisar política de cobros.
- **Renegociar pagos a proveedores.**

- Es una herramienta imprescindible para realizar una correcta planificación financiera.
- Nos permite planificar y hacer el seguimiento de la liquidez de nuestra compañía.
- De esta forma, podemos anticiparnos a posibles descubiertos.
- Y nos permite sacar rendimiento a saldos ociosos.
- El presupuesto de tesorería nos ayuda a programar nuestras necesidades de financiación.
- Previsiones a nivel diario.

## 22. Capital Circulante Mínimo



# 23. Capital Circulante Mínimo. Ejemplo Mercadona



<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>3.945.720</b>
Inmovilizado	3.898.464
Activos por impuesto diferido	47.256
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>4.248.917</b>
Existencias	716.407
Deudores	128.180
Inversiones financieras	102.520
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	3.301.810
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>8.194.637</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>4.911.843</b>
Capital	15.921
Reservas	4.259.662
Resultado del ejercicio	636.260
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>91.743</b>
Provisiones y deudas a largo plazo	25.272
Pasivos por impuesto diferido	66.471
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>3.191.051</b>
Proveedores	2.266.580
Acreedores	339.318
Administraciones Públicas	337.440
Personal	247.713
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>8.194.637</b>

Importe cifra de negocios	19.802.382
Aprovisionamientos	(15.028.974)
Otros ingresos de explotación	21.133
Gastos de personal	(2.502.267)
Otros gastos de explotación	(1.199.952)

Total Gastos de Explotación = 18.731.193

Periodo Medio Cobro = 2 días

Periodo Medio Pago = 7 días

Periodo Medio Existencias = 17 días

Periodo Medio Maduración = 12 días



$$CC = \text{Gastos Medios Diarios} * PMM =$$

$$= \frac{18.731.193}{360} * 12 = 624.379€$$

CC actual = 1.057.866€

### Metodología a aplicar

#### Arriba

Estimo ventas objetivo y la estructura de costes necesaria para calcular dichas ventas.

#### Abajo

Estimo resultados objetivo, tanto resultado objetivo después de impuestos o rentabilidades objetivo, y calculo la estructura de costes y ventas necesarias para alcanzar dichos resultados.

**\*No nos olvidemos**, la estructura de costes tiene que ser acorde a mi planificación estratégica: no puedo planificar unos resultados sin antes conocer como voy a competir para alcanzarlos.

- Podemos prever con mayor exactitud los gastos en los que va a incurrir mi empresa.

### Gastos Fijos

También son llamados de estructura.

Son aquellos gastos necesarios para desarrollar la actividad y que no varían en función del nivel de actividad.

- Gastos de personal
- Suministros
- Seguros
- Alquileres
- Alarma
- Impuesto de actividades
- etc

### Gastos Variables

Son aquellos gastos que varían en función del nivel de actividad. Es decir, a medida que aumentan las ventas, estos gastos aumentan.

Están directamente asociados a la estrategia de la compañía: ¿compito vía precio o vía diferenciación?

- Coste de materia prima
- Costes asociados a la prestación del servicio

\*Premisa: no podemos considerar ningún gasto íntegramente fijo o íntegramente variable.

## 26. Punto de Equilibrio

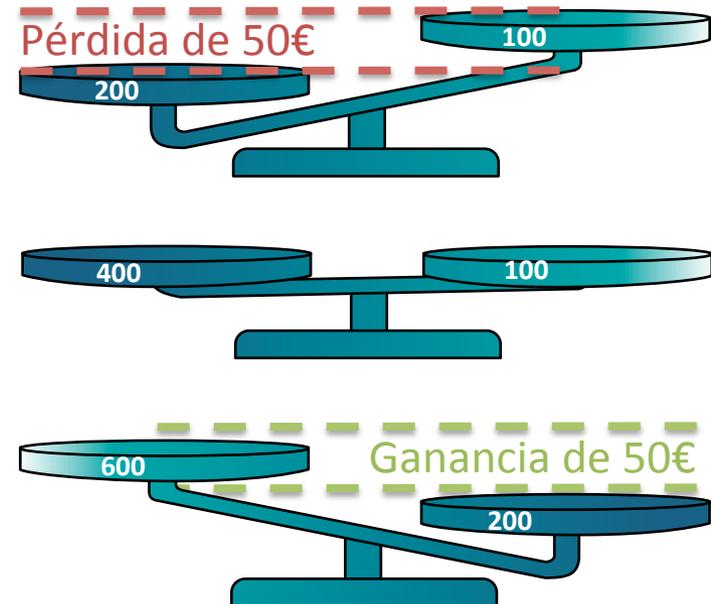
- Se trata del nivel de ventas necesario para cubrir todos los gastos en los que incurre una compañía en un determinado periodo de tiempo.
- Tenemos que tener en cuenta la estructura de costes, así como la política de márgenes.
- En ese punto, el resultado de la empresa sería 0.
- Las ventas que excedan ese punto son las que generarán beneficio.
- Estas son las ventas mínimas que ha de alcanzar cualquier compañía.

### Empresa Ejemplo, S.L.:

- Gastos de Estructura: 100€.
- Margen Bruto: 25%.

¿Cuál es el punto de equilibrio?

**VENTAS NECESARIAS PARA ALCANZAR EL  
PUNTO DE EQUILIBRIO: 400€.**



- ¿Conozco el impacto de las variables clave de mi empresa?
- Si no las conozco, corro el riesgo de conocer si una variable de las que a priori considero clave, realmente lo es.
- ¿Cómo lo Hago? → Análisis de sensibilidad
  - Señalar las variables que considero clave.
  - Establecer 2 escenarios, optimista y pesimista.
  - Estudiar, independientemente, el impacto de cada desviación de las variables sobre el resultado final
- **Me ayuda a determinar que variables son clave para mi empresa y por lo tanto, dónde he de poner mi foco.**

## 28.- Ejemplo Sensibilidad

Cuenta de Pérdidas y Ganancias	
Ventas	27.000.000,00 €
Costes Variables	-9.000.000,00 €
Costes Fijos	-5.000.000,00 €
Amortización	-6.250.000,00 €
<b>Resultado de Explotación</b>	<b>6.750.000,00 €</b>

VARIABLE	EXPECTATIVAS			RESULTADOS		
	PESIMISTA	ESPERADO	OPTIMISTA	PESIMISTA	ESPERADO	OPTIMISTA
Tamaño de mercado	13.000.000	15.000.000	16.000.000	4.350.000,00 €	6.750.000,00 €	7.950.000,00 €
Cuota de mercado	1,60%	2%	2,50%	1.350.000,00 €	6.750.000,00 €	11.250.000,00 €
Precio de venta	85,00 €	90,00 €	95,00 €	5.250.000,00 €	6.750.000,00 €	8.250.000,00 €
Costes variables	35,00 €	30,00 €	25,00 €	5.250.000,00 €	6.750.000,00 €	8.250.000,00 €
Costes Fijos	8.000.000,00 €	5.000.000,00 €	3.000.000,00 €	3.750.000,00 €	6.750.000,00 €	8.750.000,00 €

### Objetivo

- Qué mido y para qué lo mido.

### Método de cálculo

- Fórmula para su cálculo, información necesaria, dónde la consigo, etc.

### Valor

- Valor ideal, valor esperado, límites de aceptabilidad.

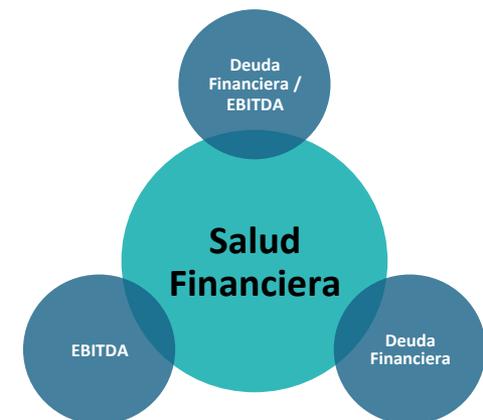
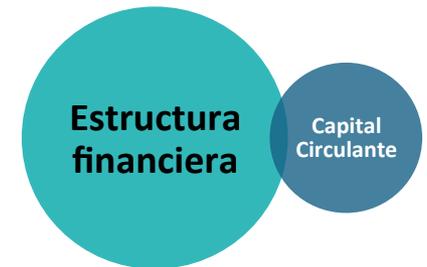
### Periodicidad

- Cada cuánto mido.

### Responsable

- Responsable de obtener la información y elaborar el indicador.

# 30. Indicadores



# 31. Ratios e Indicadores: Económicos

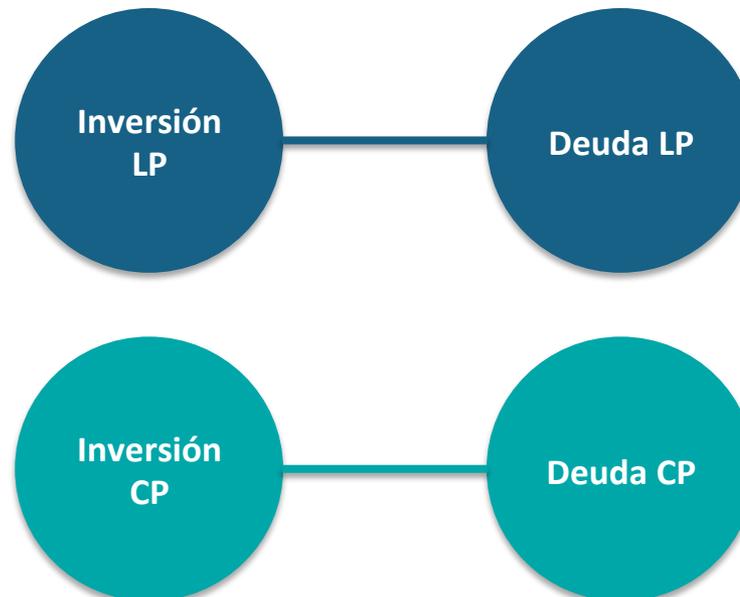
Ratios Económicos	
Ratio	Interpretación
<i>EBITDA</i>	Ingresos antes de impuestos, intereses, depreciaciones y amortizaciones. Nos indica la potencialidad que tiene nuestro negocio de generar caja a nivel operativo. Responde a la pregunta, ¿es nuestro negocio un negocio rentable? Si el EBITDA de nuestra compañía es <1, tenemos un problema de falta de competitividad a nivel operativo.
$ROA = \frac{\text{Resultado}}{\text{Total Activo}}$	Nos indica la rentabilidad del activo, es decir, la capacidad de nuestro activo para generar beneficios
$ROE = \frac{\text{Resultado}}{\text{Patrimonio Neto}}$	Nos indica la rentabilidad que sacamos al capital invertido por accionistas. Debemos de comparar este resultado con la rentabilidad ofrecida por el activo sin riesgo. La rentabilidad no debería de ser menor.
$\text{Ratio endeudamiento total} = \frac{PC + PNC}{PN}$	Nos indica el nivel de endeudamiento en relación al patrimonio neto. El resultado de esta ratio debe de ser <3. Si es mayor, el nivel de endeudamiento es elevado y tendremos problemas a L.P.
$\text{Fondo de maniobra} = AC - PC$	Se trata de una medida utilizada para medir la capacidad de la empresa para afrontar sus obligaciones a C.P. Si el resultado es <1, tendremos tensiones de tesorería. Si es <0, no tenemos capacidad para afrontar los pagos. Es un indicador de la estructura financiera.
$\text{Periodo medio de cobro} = \frac{\text{clientes} \times 365}{\text{ventas}}$	Nos indica el tiempo que pasa desde que se produce el devengo de una venta (compramos) hasta que la cobramos. Dependerá de la estrategia que estemos siguiendo. Debemos de intentar que sea inferior al periodo medio de pago. De esta forma, nuestros clientes no nos utilizarán como fuente de financiación.
$\text{Periodo medio de pago} = \frac{\text{proveedores} \times 365}{\text{compras}}$	Nos indica el tiempo que pasa desde que se produce el devengo de una compra (compramos) hasta que la pagamos. Dependerá de la estrategia que estemos siguiendo. Debemos de intentar que sea superior al periodo medio de cobro. De esta forma, estaremos utilizando a nuestros proveedores y acreedores como fuente de financiación.

## 32. Ratios e Indicadores: Financieros

Ratios Financieros	
Ratio	Interpretación
$\text{Ratio de liquidez} = \frac{AC}{PC}$	Nos indica la porción del pasivo corriente (deudas a corto plazo) que está cubierto por activo corriente (bienes y derechos convertibles a corto plazo). Esta ratio debería de ser >1. Si es menor, nos indica que el PC es excesivo para la estructura de la empresa, y que por lo tanto, no vamos a poder hacer frente a las deudas a C.P.
$\text{Ratio de solvencia} = \frac{A \text{ Total } (AC + ANC)}{P \text{ Total } (PC + PNC)}$	Nos indica que porción de la deuda total de la empresa está garantizada por el activo de ésta. La ratio debe de ser >1. Si es menor, la empresa no puede hacer frente a la totalidad de su deuda.
$\text{Ratio salud financiera} = \frac{\text{Deuda financiera}}{EBITDA}$	Nos indica la salud financiera de la empresa en relación al EBITDA. Si es >5, la empresa tendrá problemas de pago, ya que no generará la tesorería suficiente para pagar la deuda. El endeudamiento financiero es excesivo, la empresa tendrá que plantearse un proceso de refinanciación y desinversión para generar la tesorería suficiente.
$\text{Ratio cobertura} = \frac{EBITDA}{\text{Intereses pagados}}$	Nos indica la capacidad que tenemos para generar tesorería suficiente para pagar los intereses derivados de la deuda financiera. Esta ratio debe de ser >5. Si es así, tenemos una buena capacidad para pagar los intereses.
$\text{Efecto palanca} = \frac{ROE}{ROA}$	Nos indica la conveniencia o no en de que la empresa se endeude. Si esta ratio es >1, es conveniente que la empresa se endeude a la tasa de interés actual, ya que aumentará el rendimiento generado por sus inversiones.

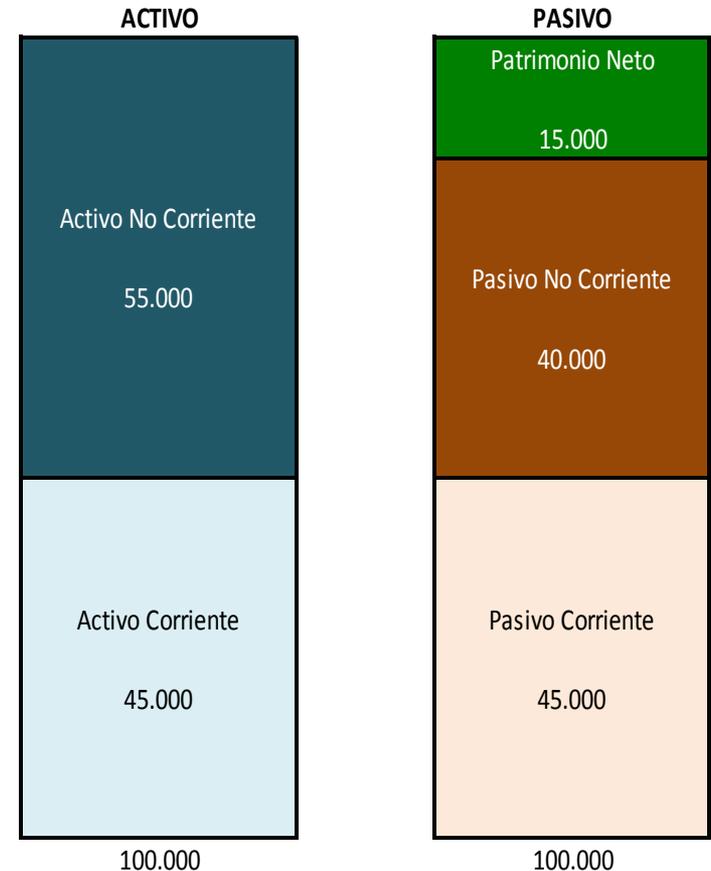
# 33. ¿Para que necesitamos financiación?

- Cualquier empresa necesita financiación para poder desarrollar su día a día, ya sea para financiar inmovilizado (naves industriales, maquinas, etc) o para financiar sus actividad (clientes, existencias, tesorería, etc).
- La clave es definir una **política financiera** que determine que fuente de financiación requiere cada necesidad financiera.
- En este sentido, debemos de determinar que tipo de financiación vamos a utilizar para financiar necesidades de **tipo transitorio** (incrementos o disminuciones puntuales de ventas) o de **tipo permanente** (aquellas que se dan a largo plazo, como nuevas inversiones, crecimiento de ventas, cambios en las políticas de stocks, etc)



# 34. El Axioma de la financiación

- Las inversiones de tipo permanente deben de financiarse con fuentes de tipo permanente → Patrimonio Neto o Pasivo No Corriente.
- Debemos de considerar **EXISTENCIAS** y **CLIENTES** como inversiones de tipo permanente.
- Cuando financiamos inversiones en activo fijo con recursos ajenos a corto plazo, estamos incurriendo en un problema de política financiera, que antes o después, repercutirá negativamente sobre la tesorería de la empresa.



Axioma de la financiación

$$\text{Activo No Corriente} = \text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo No Corriente}$$

# Quid

economistas

Jose Luis Ballester Solaz  
jlballester@quideconomistas.es