

Tema 5.pdf



fita220608



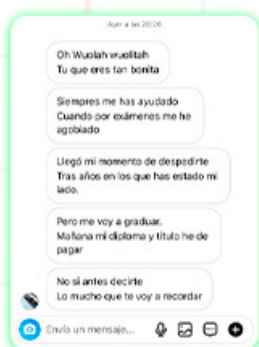
Análisis de Estados Financieros



3º Grado en Administración y Dirección de Empresas



**Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de Granada**



**Que no te escriban poemas de amor
cuando terminen la carrera**



*(a nosotros por
suerte nos pasa)*

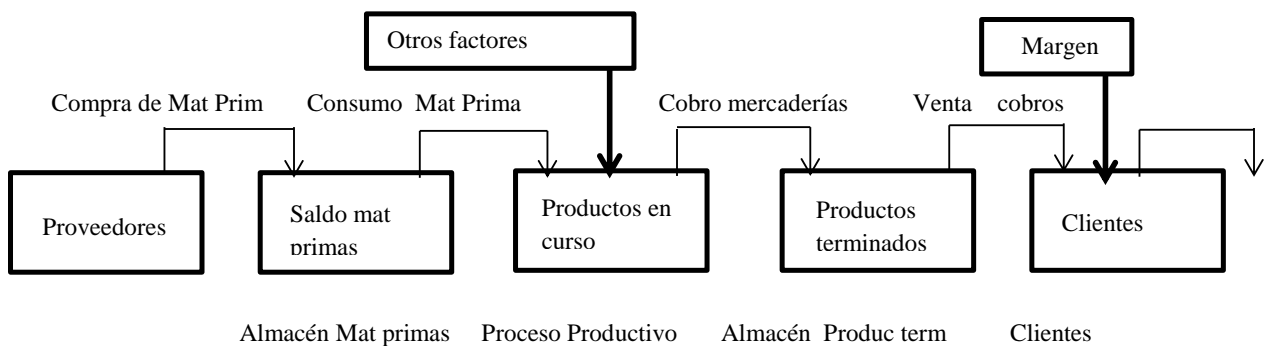
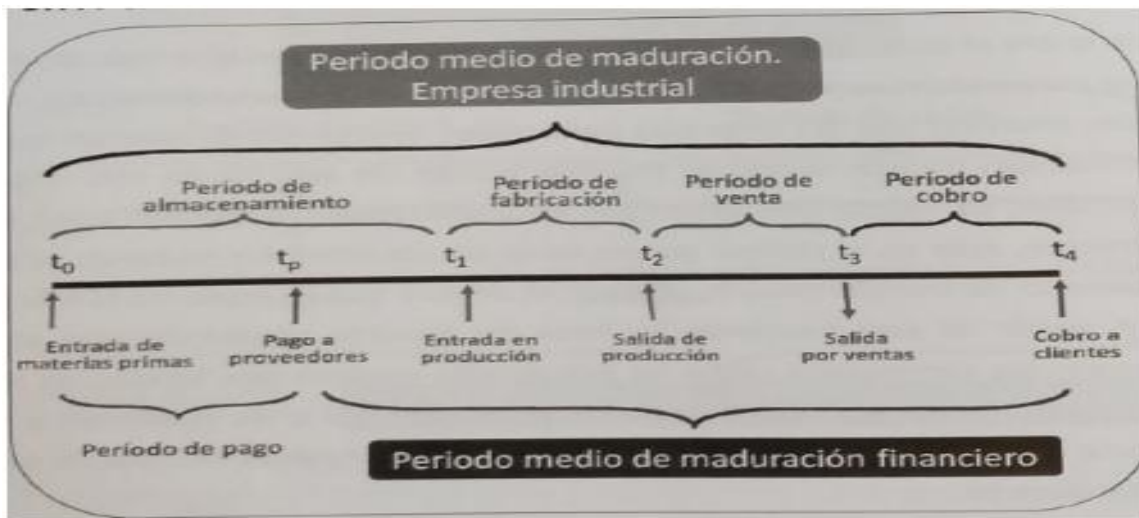
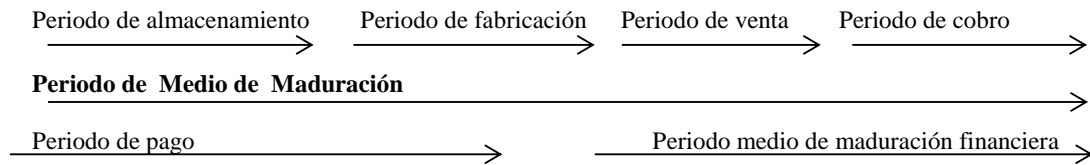
WUOLAH

WUOLAH

Oh Wuolah wuolita
Tu que eres tan bonita

--- Empresas industriales ---

Las empresas industriales a diferencia de las empresas comerciales, para desarrollar su actividad realizan 4 actividades que son : compra, fabricación, venta y cobro. Para financiar su actividad, las empresas cuentan con la ayuda de los proveedores, los cuales durante un tiempo financiarán el ciclo explotación (el tiempo que financian la actividad es el periodo de pago de proveedores)



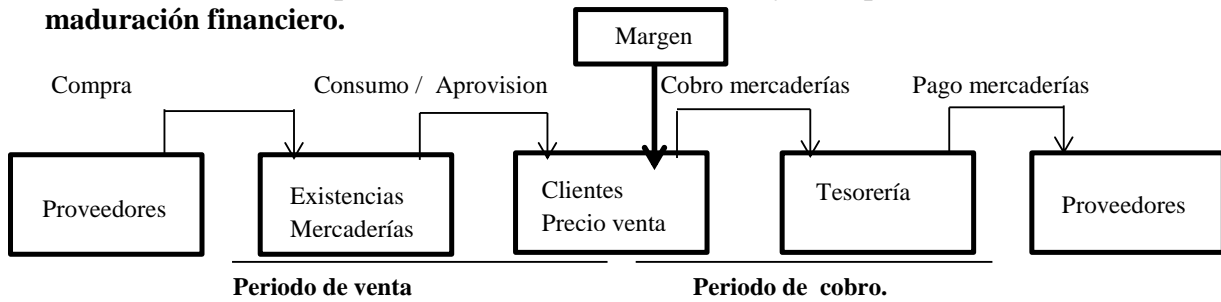
**Que no te escriban poemas de amor
cuando terminen la carrera ▶▶▶▶▶▶▶▶**
(a nosotros por suerte nos pasa) 😊



WUOLAH



5.2 El cálculo del periodo medio de maduración y del periodo medio de maduración financiero.



El cálculo del periodo medio de maduración, y del periodo medio de maduración financiera indica el tiempo en el que los proveedores ofrecen financiación y el tiempo en el que la empresa tendría que buscar financiación. Para realizar los cálculos de estos indicadores, hace falta información del saldo medio y de las variaciones que se han producido.

El cálculo de estos indicadores permitirá ver si se ha producido un cambio en las políticas de aprovisionamiento, fabricación, venta, cobro y pago... que afecten al circulante.

Rotación: Flujo de Salida / Fondo medio. Es el número de veces que se renueva una magnitud en un periodo de tiempo (año, mes, semana)

Periodo: (Fondo medio / Flujo de salida) x tiempo. Es el tiempo que tarda la magnitud en dar la rotación. Es la inversa de la rotación.

Relación entre la cuenta de pérdidas y ganancias y el balance.

➔ Que hay que mirar para obtener los indicadores.

Cuenta de pérdidas y ganancias

- El importe de la cifra de negocios se relaciona con **Clientes**
- Otros ingresos de la explotación se relaciona con **Deudores Varios**
- Consumos de la explotación se relaciona con **Existencias finales – iniciales**
- Otros gastos de la explotación **Ajustes por periodificación**
- Gastos de personal se relaciona **cuando haya nóminas pendientes de pago o haya anticipos**
- Dotación a la amortización **se relaciona con inmovilizado**
- Ingresos financieros, **se relaciona con ajustes por periodificación de pasivo.**

Balance

- Deudores varios **Otros ingresos de la explotación**
- Proveedores **Compras**
- Acreedores Varios **Otros gastos de la explotación pendientes de pago.**
- Ajustes periodificación (Ingresos Financieros.)

--- Periodos importantes a calcular para las empresas comerciales ---

Periodo de venta: es el tiempo que por término medio las existencias se encuentran en el almacén hasta que se venden.

Formula: $\text{Saldo medio de existencias} / \text{Consumos de explotación} * 360$

→ El ratio es Consumo de explotación / Saldo medio de existencias

COBROS

Periodo de cobro: el tiempo que la empresa tarda en cobrar lo que ha vendido

Formula: $\text{Saldo medio cliente} / \text{Cobros por ventas} * 360$

*Para obtener los cobros por ventas a la cifra de negocio se le resta (cliente finales – clientes iniciales)

→ El ratio es cobros por ventas / saldo medio clientes

Periodo de cobro de otros ingresos de explotación tiempo que tarda la empresa en cobrar la venta de otros activos de explotación o servicios prestados.

Formula: $\text{Saldo medio de otros deudores varios} / \text{Cobros por otros ingresos de la explotación} * 360$

*El cobro de otros ingresos de la explotación, se obtienen mediante la fórmula otros ingresos de la explotación – (Deudores varios finales – Deudores varios iniciales)

→ El ratio es Cobros por otros ingresos de explotación / saldo medio de otros deudores

Periodo de cobro global es el tiempo que tarda la empresa en cobrar todo lo que vende.

Fórmula: $\text{Saldo medio de las cuentas a cobrar} / \text{Cobros por ventas y otros ingresos de explotación} * 360$

Para obtener los cobros por ventas y otros ingresos a cobrar, se suma el cobro por ventas (obtenido antes) y el cobro de otros ingresos de explotación.

→ El ratio es Cobros por ventas y otros ingresos de explotación / saldo medio cuentas a cobrar.

PAGOS

Periodo de pago a proveedores. Es el tiempo que tarda la empresa en pagar a sus proveedores. Para calcular este indicador hay que calcular los pagos por compras y el saldo medio de proveedor.

La fórmula es $\text{Saldo medio proveedores} / \text{Pago por compras} * 360$

Las compras es Consumos - (Variación de existencias) o Consumos - (Existencias finales – Existencias iniciales)

El pago por compras es = Compras - (Variación de proveedores)

→ El ratio es pagos por compras / saldo medio proveedores.

WUOLAH

Oh Wuolah wuolita
Tu que eres tan bonita

El periodo de venta para obtener este indicador se necesita el saldo medio de la producción terminada y Coste de venta de la producción terminada

El coste de venta de la producción terminada es Saldo inicial de la producción terminada + coste de la producción terminada – saldo final de la producción terminada.

La fórmula es **Saldo medio de los productos terminados / Coste de venta**

El periodo de cobro de los clientes. Para obtener este indicador es necesario conocer el saldo medio de clientes netos (que aparece en el balance) y los cobros por ventas.

→ Para conocer los cobros por venta= Ventas - Variación de los clientes brutos.

La obtención de la variación de los clientes brutos se debe obtener a través de una tabla. Con datos del balance (proveedores y proveedores del grupo) y datos de la cuenta de pérdidas y ganancias se rellena la tabla. Por diferencias se obtiene la variación de los clientes brutos

Balance El pozo	Año x	Año x -1	Variación
Clientes Netos (cifra que aparece en el balance) =	Clientes + clientes empresas del grupo	Clientes+ Clientes empresas del grupo	Variación clientes + Variación clientes del grupo = Variación total
(430) Clientes brutos			
- (490) Deterioro de valor			

También hay que saber que:

- Var clientes brutos = Var clientes Netos + Var deterioros
- Var clientes netos = Var clientes brutos – Var deterioros

Por tanto, los cobros por ventas son= Ventas – (var clientes netos + var deterioro)

Para que sea más fácil también se puede considerar = Ventas =(Variación de clientes Neto – la cantidad que aparezca en cuenta 7C de pérdidas y ganancias)

Con todo lo anterior la fórmula del periodo de cobro de clientes es **Saldo medio de clientes / cobros por ventas**.

***OJO!!** Si hay anticipos de clientes habrá que restar dichos anticipos.

El periodo de pago a proveedores.

La fórmula es $\text{Saldo medio de proveedores} / \text{pagos por compras}$.

Los pago por compras son= compras – Var de proveedores

Las compras por su parte son= consumos de materias primas + Variación de existencias de materias primas.

*OJO!! En el caso de que haya anticipos a los proveedores habrá que realizar la resta correspondiente.

El periodo de maduración y el periodo medio de maduración financiera se calcula igual.

El periodo de cobro global es = $(1) \text{ Saldo medio de cuentas a cobrar} / (2) \text{ cobros de explotación}$

(2) Los cobros de explotación son: cobros por ventas + cobros por otros ingresos.

*Los cobros por otros ingresos de explotación son : Otros ingresos de explotación + Variación de ajustes por periodificación - Variación de deudores

(2) El saldo medio de la cuentas a cobrar es= saldo medio de clientes + saldo de deudores varios

Periodo de pago Global $(1) \text{ saldo medio de cuentas a pagar} / (2) \text{ Pago de explotación}$

El (2) Pago de explotación está formado por Pagos por compras + Pagos por otros gastos + Pagos al personal.

- Los pagos por otros gastos = Otros gastos de explotación + Variación de ajustes periodificación- Variación de acreedores.

- *Otros gastos (Servicios exteriores + tributos + otros gastos)

- Los pagos al personal: Gastos personal + Variaciones de anticipos – variación de remuneraciones pendientes de pago.

El (1) Saldo de medio de las cuentas a cobrar= Saldo medio proveedores + Saldo medio de acreedores varios +Saldo medio (variación de personal + variación de remuneraciones pendientes de pago)

5.3 El periodo medio maduración financiero y las necesidades operativas de financiación

La duración del ciclo de explotación, está formada por los periodos de almacenamiento, fabricación, venta y cobro global. Si multiplicamos por separado cada uno de estos periodos por su correspondiente volumen de actividad expresado este, en consumos, costes de la producción terminada, costes de la producción vendida y cobros de la explotación, nos da una idea de cuál es la inversión media en activos de explotación (existencias y deudores). Esto mismo se puede hacer para la financiación, de este modo se multiplica los días de financiación de los acreedores (el periodo de pago global) y se multiplica por el volumen de actividad diario (expresado en pagos de explotación) nos da la financiación media de pasivos de explotación, expresado en el saldo medio de acreedores comerciales.

Para lo anterior hay que tener presente

$$\text{Periodo} = 360 \times (\text{Saldo Medio} / \text{Flujo de salida})$$

$$\text{Saldo Medio} = (\text{Flujo de salida} / 360) \times \text{Periodo}$$

$$\text{Saldo medio} \times \text{Actividad por plazo.}$$

El periodo medio de maduración indica la duración en días del ciclo de explotación, tiempo que debe financiarse de alguna manera. Lo normal en las empresas, es que haya un periodo de tiempo que sea financiado por los acreedores comerciales (el periodo de pago a proveedores) y otro tiempo (periodo medio de maduración financiera) en el cual sea la empresa la que deba financiar las actividades de explotación mediante financiación permanente. Esto último nos recuerda a las NOF puesto que el periodo medio de maduración financiero es el equivalente a las NOF en días. Lo cual hace que a estas alturas sea también importante ver como se financian las NOF, si es con Fondo de maniobra o si es con RLN. También conviene ver los FGO y estudiar aspectos como la capacidad de devolución de la deuda.

Cuando el periodo medio de maduración es mayor que el periodo de pago, la empresa por lo general tarda más en liquidar sus inversiones de corto plazo, por lo que se produce un desfase entre el tiempo que tarda en liquidar y el tiempo que le financian los proveedores. Aunque esto no nos permite indicar si las NOF son positivas o negativas, lo cual va a depender del valor del periodo medio de maduración financiera y del margen comercial.

Cuando el periodo medio de maduración es menor que el periodo de pago, el tiempo necesario para recuperar la inversión del corto plazo es menor que tiempo que le financian los proveedores, lo cual da lugar a las NOF negativas.

Cuando el periodo medio de maduración es igual a periodo de pago se recupera la inversión al mismo tiempo que se paga a los proveedores, a pesar de esto las NOF son positivas puesto que la inversión en activos de explotación en el caso de los clientes a parte de incorporar el coste, también se incorpora el margen.

Que no te escriban poemas de amor
cuando terminen la carrera ▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶



WUOLAH

(a nosotros por suerte nos pasa)

No si antes decirte
Lo mucho que te voy a recordar

Pero me voy a graduar.
Mañana mi diploma y título he de pagar

Llegó mi momento de despedirte
Tras años en los que has estado mi lado.

Siempre me has ayudado
Cuando por exámenes me he agobiado

Oh Wuolah wuoliah
Tu que eres tan bonita

--- Relaciones entre variaciones en los subperiodos y variaciones en las NOF ---

Las NOF son un indicador que muestran aspectos como la liquidez de los activos (Duración del ciclo de explotación – PMM) y la exigibilidad del pasivo. Las NOF pueden variar debido a dos motivos, debido a la variación del consumo diario o por la variación de los periodos.

Si el saldo medio de materias primas aumenta, aumenta las NOF, lo cual se debe a que aumentan los consumos diarios, a que aumenta el periodo de almacenamiento o a que ocurren ambas cosas. También puede ocurrir que aumenten los consumos y disminuya el periodo, en este caso para ver si aumenta o disminuye el saldo medio y las NOF hay que ver cuál de los dos aspectos tiene más importancia, para ello hay que realizar el cálculo del saldo medio de un año y otro (lo cual nos indica si las NOF varía) mediante

Saldo medio Materia prima = $(\text{Consumo} / 360) \times \text{Periodo de almacenamiento}$.

Esto mismo se debe y puede hacer con los demás periodos (puesto que sigue la misma lógica) Pero en el caso del periodo de pago a proveedores, la interpretación es al revés.

5.4 El Equilibrio Financiero a Corto plazo.

Para determinar el equilibrio económico de una empresa hay mirar:

- El periodo de maduración y el periodo de Maduración Financiero.
- Los niveles de actividad que presenta la empresa
- La cuantía de los activos corrientes de explotación, la cuantía de la financiación de explotación, en definitiva hay que ver la cuantía de las NOF
- Como se está financiando las NOF.

Con respecto a la financiación de las NOF, estas se pueden financiar con financiación básica o con deudas a corto plazo con entidades de crédito. En este último caso, hay que ver la capacidad de devolución de la deuda.

En relación a las NOF se puede dar 3 circunstancias

- Las NOF son excesivas, lo cual supone un problema, puesto que supone buscar financiación adicional para cubrir el circulante. En este caso será necesario ajustar el periodo de maduración financiera liquidando stock o cambiando la política de cobro y pagos.
- Que la financiación permanente sea escasa y que la empresa esté financiando endeudamiento a corto plazo
- Que la empresa tenga NOF negativas, siendo los proveedores los que financian.

A pesar de esto, no hay cantidades de NOF que indiquen claramente que la empresa está bien o mal financiada, lo cual depende de cada empresa.

WUOLAH

Ejemplos de empresas con distintos ciclos.

DHUL

	2008	2007
Periodo medio de maduración	193	232
Aprovisionamiento	40	36
Transformación	0	0
Venta	14	14
Cobro	139	182
Pago	131	79
Periodo medio de maduración Financiera	62	153
NOF	12.629.000	33.932.000
Cifra de Negocios	70.452.000	64.364.000
Consumos de explotación	29.403.000	28.197.000

En vista de es estos datos, se puede decir que la disminución del periodo de cobro es un aspecto muy positivo que mejora la situación de la empresa, al igual que también lo es el aumento del periodo de pago.

En cuanto las NOF se puede ver que estas han bajado mucho (lo cual se ha debido a la disminución de los deudores comerciales) a pesar de que DHUL ha vendido más, por tanto esta reducción se debe fundamentalmente a la disminución del periodo de cobro. También, detrás de esta disminución de las NOF está el aumento de los proveedores (que financian más cantidad durante más tiempo)*En el caso de DHUL este aumento de las NOF se ha debido a que no paga a sus proveedores.

MERCADONA

	2009	2008
Periodo medio de maduración	18	18
Cobro	0	0
Pago	64	65
Periodo medio de maduración Financiera	- 46	- 47
NOF	-1405.961.000	
Mercaderías	549.000.000	
Tesorería	1.230.000.000	
Proveedores	1965.200.000	

Mercadona se encuentra en una posición muy buena debido a que los proveedores financian sus actividades de explotación en más día de lo que dura el ciclo.

TRANSPORTES ROBERT

	2009	2008	Variación
Periodo medio de maduración	205	124	+ 81
Aprovisionamiento	13	7	+6
Cobro	192	117	+75
Pago	105	76	29
Periodo medio de maduración Financiera	100	48	52
NOF	9.295.000		
RLN	-419.000		
FM	8.876.000		

Que las NOF sean altas y que por lo tanto, el periodo de Maduración Financiero sea alto es muy lógico, debido a que el periodo de maduración financiero, son las NOF en días.

Para la empresa ha sido muy negativo que el periodo de maduración haya aumentado en 81 días (supone menos liquidez). Este aumento se ha debido al aumento al ligero aumento del periodo de aprovisionamiento, y al gran aumento del periodo de cobro. A pesar de esto también hay aspectos positivos como es el incremento del periodo de pago en 29 días.

Ante esta situación lo verdaderamente importante es ver como se financias las NOF. En este caso lo primero que salta a la vista es que el fondo de maniobra es menor que las NOF, lo cual implica que los recursos líquidos netos están financiando las NOF, lo cual no es del todo bueno. Para ver si esta situación es mejor o peor es conveniente ver el ratio de capacidad de devolución de la deuda. ($FGO / Deudas\ a\ cp$) en este caso, este indicar es mayor a 1 (concretamente es 2), lo cual implica que la empresa si es capaz de devolver su deuda a corto plazo.