

EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

Inversión y financiación
Viabilidad económico-financiera
Periodo medio de maduración
Plan de tesorería

Vamos a ver lo que es la **inversión** y la **financiación** de la empresa. Estos planes de inversión y financiación continúan nuestro análisis de la viabilidad económico-financiera de la empresa que, tras conocer el punto de equilibrio, nos permitirá obtener una **visión real de la situación** de esta y **redefinir partidas** como la financiación.

Veremos **ratios e indicadores financieros** y cómo interpretarlos.

El **análisis económico y financiero** nos permite estudiar la **rentabilidad y viabilidad** del proyecto y, a través de **ratios**, reforzaremos las debilidades y fortalezas de la idea de negocio:

- El análisis económico estudiará magnitudes de la **cuenta de resultados**.
- El análisis financiero, utilizará información del **balance** de situación.

Inversión y financiación

importante

Se considera **inversión** toda aquella actividad dirigida a destinar **recursos** con el fin de **conseguir beneficios**.

Identificamos los **recursos** como **costes** asociados a la **obtención de ese beneficio**.

Los **principales recursos** son:

- tierra,
- tiempo,
- trabajo,
- capital.

Así, el uso de estos **cuatro elementos** con el **fin de obtener ganancias** es una inversión.

Cuando se hace una inversión, se **asume un coste de oportunidad** al deshacerse de esos recursos en el presente para conseguir el beneficio futuro. Por lo tanto, cuando se realiza una **inversión**, se **asume un riesgo**.

Por otro lado, la **financiación** es el proceso por el cual una persona o empresa **capta fondos**. Estos recursos podrán ser utilizados para **adquirir bienes o servicios**.

Permite a las compañías realizar **fuertes inversiones**. En el futuro, **devolverán el crédito** o préstamo conseguido de forma periódica en el tiempo. La mayor desventaja es que, a cambio, se pagarán **intereses**.

Los **intereses** son los **gastos financieros** que se pagan por tener **disposición de dinero** hoy, y no tener que esperar al futuro para hacer uso de esa cantidad.

El valor del dinero en el tiempo cambia, por lo que hay que actualizarlo. Es un término económico que da por hecho que un **inversor prefiere recibir una cantidad de dinero hoy**, en lugar de recibir el mismo valor nominal en una fecha futura determinada. Esta preferencia se debe a que, si el inversor dispone del dinero hoy, podría **volver a invertir el dinero** para obtener una **cantidad mayor** en la fecha, debido al interés que genera dicha inversión.

Actualizar es obtener la **equivalencia financiera**, es decir, intenta calcular el tipo de interés que hace que **dos capitales distintos**, situados en **diferentes momentos**, sean **equivalentes**.

Todas las **fórmulas empleadas para actualizar** están basadas en:

el valor presente de una suma futura de dinero, descontada al presente.

Las **soluciones** se pueden obtener en una **calculadora financiera** o una **hoja de cálculo**.

Fig.2. El valor del dinero en el tiempo.

Recuerda...

Es importante tener en cuenta en este apartado que para que las **inversiones** puedan ser **comparables**, los **flujos de efectivo** deben ser **actualizados**.

Clases de inversión

La clasificación de las inversiones puede hacerse desde distintos **enfoques**:

- Según el **horizonte temporal**:
 - » **Corto** plazo: Menos de 1 año.
 - » **Medio** plazo: Entre 1 y **3 años**.
 - » **Largo** plazo: Más de tres años.
- Según la **finalidad**:
 - » **Renovación**: Es aquella que se realiza para **sustituir un equipo** productivo viejo por uno nuevo.
 - » **Expansión**: Su objetivo es **mejorar la capacidad productiva** para poder atender una mayor demanda del mercado.
 - » **Estratégica**: Pretende **reducir**, en lo posible, el **riesgo** que soporta la empresa de la consecuencia del progreso técnico y, por otro lado, crear un ambiente propicio para lograr una **mayor productividad**.
- Según la **relación entre inversiones**:
 - » **Complementaria**: La realización de una inversión **hace más fácil** la realización de otra.
 - » **Sustitutiva**: La realización de una de ellas **complica** la inversión de otra.
 - » **Independiente**: La realización de una de ellas **no afecta** la realización de otra.

Sea cual sea su tipo, **se rige por cuatro factores elementales**:

- » **Rentabilidad**: Aquello que **obtenemos a cambio** de realizar la inversión.
- » **Riesgo**: Hace referencia a la incertidumbre. Así, debemos trabajar siempre con **riesgos aceptables** por si la inversión no sale como esperábamos.
- » **Liquidez**: Es la capacidad de **cambiar una** determinada **inversión en dinero**, con **pérdidas mínimas** respecto a su valor.
- » **Plazo**: Podemos esperar un **rendimiento** concreto, pero depende del **tiempo que se tarda** en corregirlo.

Métodos de selección de inversiones

Saber si una inversión es mejor que otra es complicado. Principalmente, dependerá de las preferencias de cada inversor. Hay quienes consideran que una **rentabilidad del 50%** es muy buena y otros se conformarán con el **10%**.

Debemos tener en cuenta también el rechazo al riesgo y la paciencia o la impaciencia del inversor.

Métodos para comparar distintas inversiones:

- **Plazo de recuperación o "Pay Back"**: es el número de años que se necesitan para que los **flujos netos de caja** actualizados, hasta entonces generados, sea **igual** al **desembolso inicial** o tamaño de la **inversión**.
- **Valor Actual Neto (VAN)**: es el valor actualizado de todos los rendimientos futuros esperados, es decir, la **diferencia** entre el valor actualizado de los **cobros esperados** y el valor también actualizado de los **pagos previstos**. **Se aceptan** los proyectos de inversión cuyo valor actual neto sea **positivo**.
- **Tasa interna de rentabilidad (TIR)**: es la **tasa de actualización o descuento** que hace igual a **cero** la **rentabilidad absoluta neta** de la inversión, es decir, el tipo de actualización que iguala el valor actual de la corriente de cobros, al valor actual de la corriente de pagos. El proyecto de inversión será aceptado cuando la **tasa interna de retorno** sea **mayor** a la **tasa de actualización** fijada por el inversor como oportuna o cuando la primera sea mayor a cero.

Existen otros métodos para comparar, pero estos son los más conocidos y asequibles.

En cuanto a **métodos dinámicos de selección de inversiones** debemos destacar la **capitalización compuesta**:

Surge cuando se quiere sustituir una cantidad por otra con vencimiento posterior.

Al **capital inicial (Co)** se le va a añadir unos **intereses (I)** y obtendremos el **Capital final (Cn)**.

Los **intereses** se van a calcular en función de una tasa (i) expresada en **tanto por uno**, y de la duración establecida en **periodos (n)**.

Se fija la siguiente fórmula:

$$Cn = Co (1+i)^n$$

En la selección de inversiones se debe tener en cuenta, al elegir, la viabilidad de la inversión, si se puede realizar de forma ventajosa y la elección más adecuada entre varias oportunidades de inversión.

Métodos de inversión Pay-back, VAN y TIR:

[Métodos de selección de inversiones - CLICKECONOMY; L.05.02.](#)

[Métodos de Evaluación de Alternativas de Inversión - Memofichas | EmprenemJunts.;](#)

Ejemplo de valoración de inversión

Flujos de efectivo **anuales**:

Inversión inicial: 15.000 €

F1: 3.000 €

F2: 6.000 €

F3: 7.500 €

F4: 9.750 €

Tasa de descuento: 12 %

Reemplazando los valores en la siguiente fórmula para la obtención del Valor Actual Neto (VAN), obtenemos el siguiente resultado.

Fórmula del VAN

Valor Actual Neto =

Inversión Inicial (en negativa)

+ (cada de **Flujo de efectivo neto** (*futuro*) (F_t))

dividido por el **factor de descuento** ($1 + \text{tasa de descuento } (k)$))

$$\text{VAN} = -15.000 + 3.000 / (1+0.12)^1 + 6.000 / (1+0.12)^2 + 7.500 / (1+0.12)^3 + 9.750 / (1+0.12)^4 = 3.996,56 \text{ €}$$

Como el **VAN es mayor a 0**, podemos concluir que la **inversión** para ampliar las instalaciones es conveniente y **rentable**.

Clases de financiación

La financiación puede clasificarse de varias maneras:

Según su procedencia:

- **Fondos propios:** Son las **aportaciones** de los socios de la empresa. **Nuevos inversores** podrían estar interesados en comprar una participación en el capital social de la firma.
- **Fondos ajenos:** Conocido como **deuda**. Es el capital de **fuentes externas**, como entidades financieras o personas particulares.

Según el periodo de devolución:

- **Corto plazo:** El plazo de financiación es igual o menor a un año.
- **Largo plazo:** El periodo de financiación es de varios años.

Otras formas de financiación que vale la pena mencionar son:

- **Subvenciones:** ayudas que ofrece el Gobierno a ciertas empresas o sectores que busca impulsar.
- **Crowdfunding:** consiste en reunir **fondos de varios inversionistas**, otorgando a cada uno un pequeño aporte.

Servicios y contratos financieros

Ayudan a la empresa a **cubrir necesidades financieras**:

- **Leasing:** Una empresa **alquila** a otra un bien mueble o inmueble con una **opción de compra** al final.
- **Renting:** Una empresa **alquila** a otra un bien mueble o inmueble **sin opción de compra**.
- **Factoring:** Una empresa **cede las deudas** que sus **clientes** han contraído a una entidad financiera. (Adelanta el dinero que le deben los clientes a la empresa).
- **Confirming:** Las entidades **financieras gestionan los pagos** que las empresas tienen que hacer a sus proveedores. (Adelanta el dinero a los proveedores a los que la empresa debe dinero).
- **Business ángel:** Personas con grandes cantidades de capital las **invierten en nuevas empresas**, principalmente en sus etapas iniciales como empresa, **a cambio de acciones**. Buscan un **retorno de la inversión a corto plazo**.

Clases de financiación según su procedencia

Financiación propia

- Aportaciones de los **socios**:
 - Estas aportaciones se suelen realizar con la finalidad de **compensar pérdidas**, pero también para aumentar el patrimonio social de la entidad o en situaciones en las que las sociedades necesitan dotarse de una **mayor liquidez**, sin acudir a la financiación externa.
 - Las aportaciones pueden ser **dinerarias, no dinerarias, o de crédito** frente a la sociedad.
- Autofinanciación o financiación interna:
 - Es cuando la empresa utiliza solo los recursos provenientes de su **propia actividad** para realizar inversiones.
 - Es decir, no solicita mayores créditos bancarios ni más aportaciones de los accionistas.
 - Existen dos tipos de autofinanciación:
 - **De mantenimiento**: Consiste en generar recursos que permitan **mantener la capacidad propiedad** de la compañía.
 - **De enriquecimiento**: Proviene de los beneficios no repartidos a los accionistas. En otras palabras, es cuando la empresa **retiene ganancias con el fin de reinvertir**.
 - La autofinanciación presenta las siguientes ventajas e inconvenientes:
 - **Ventajas**:
 - Se reducen los gastos financieros.
 - **Mejora la solvencia** financiera de la empresa.
 - **Inconvenientes**:
 - Puede generar **conflicto con los accionistas**.
 - **Deja de atraer inversores** potenciales.
 - Sube el beneficio y con ello los **impuestos** a pagar.

Financiación ajena

- Préstamo:
 - Es una operación financiera por la cual una **persona concede**, mediante un **contrato** o acuerdo entre las partes, una cantidad de **dinero** a otra persona o empresa a cambio de la obtención de un **interés**.
 - Los **elementos que conforman un préstamo** son:
 - **Capital principal**: Es la cantidad de dinero que se ha prestado y sobre la cual se pagará un interés.
 - **Interés**: Es el **coste financiero** de un préstamo. Es decir, el precio del dinero y viene representado en **porcentaje sobre el principal**.
 - **Cuota**: Cada uno de los **pagos** de devolución donde vengán repartidos el principal y el interés.
 - **Plazo**: Es el tiempo durante el cual se va a utilizar el préstamo.
 - **Prestamista**: Es el agente que presta el dinero.
 - **Prestatario**: Persona que recibe el capital y **debe devolverlo** conforme a lo pactado, junto a unos intereses.

- La **cifra monetaria**: Es la cifra de los **intereses**.
- **Crédito**:
 - Es una operación de financiación donde una **entidad financiera presta** una cierta cifra monetaria a otro, quien garantiza que **devolverá** esa cantidad en el tiempo previamente estipulado **más una cantidad adicional**.
 - El crédito será la **confianza** que se tiene en la **capacidad y en la solvencia** del solicitante para saldar la obligación contraída.
- **Crédito de proveedores**:
 - Es una modalidad de **financiación no bancaria** en las empresas.
 - Consiste en adquirir la **materia prima** necesaria para el proceso de producción, asumiendo un compromiso de **pago a futuro** sin recargos por intereses.
 - Se genera una deuda pendiente que deberá saldarse habitualmente en 30, 60 o 90 días y donde no se producen gastos financieros.
- **Emisión de deuda**:
 - Es una **forma de financiación** que consiste en la emisión de títulos financieros que prometen un pago futuro a cambio de un precio.
 - Es decir, consiste en pedir dinero prestado mediante la **emisión de títulos financieros** en forma de deuda.
 - El objetivo principal es **colocar la deuda entre los inversores**, ofreciendo una **rentabilidad** por la tendencia de estos títulos.
 - Las entidades financieras, empresas o estados que colocan esta deuda buscan financiarse para poder hacer frente a sus pagos y a sus proyectos de inversión.
 - La deuda es una forma de financiación que consiste en la emisión de títulos financieros para poder hacer frente a sus proyectos de inversión.
 - Las entidades financieras, empresas o estados que colocan esta deuda buscan financiarse para poder hacer frente a sus proyectos de inversión.

Debido a la sequía crediticia de los últimos años, las fuentes de **financiación a corto plazo**, a través de modelos de financiación alternativos han aumentado su utilización destacando:

- los **anticipos de factura**,
- **descuentos de pagarés**,
- líneas de **pago a proveedores**.

Plan de inversión y financiación

La mayoría de los **activos de la empresa** quedan obsoletos con el paso del tiempo, siendo necesario planificar en qué momento han de ser **renovados y anticipar los fondos** para ello (**amortización**). También hay que tener una buena posición financiera para aprovechar las oportunidades de **ampliar el negocio** cuando en el mercado se produzca una **mayor demanda**.

Para mantener una planificación destinada a mejorar la estructura productiva o de servicios sin exponerse a un riesgo elevado, es fundamental analizar las posibilidades reales de la empresa y ser muy riguroso con las previsiones para evaluar el coste completo del proyecto.

Pasos para realizar el plan de inversión y financiación:

- Lista de bienes de inversión:

Se pueden **agrupar** según su **cuenta contable** para ayudar a diferenciar el inmovilizado del activo corriente, con una vida útil menor y una forma de pago más inmediata.

- Presupuesto y estimación de gastos:

Hay que incluir todos los gastos necesarios de cada partida. Además de la valoración propia de cada elemento, hay añadir:

- los **gastos asociados** para su puesta en funcionamiento,
- el **coste de la financiación** solicitada.

- Proyección de pagos:

Se trata de trasladar las **fechas de pagos al presupuesto** de tesorería y realizar las previsiones y para contar con liquidez.

- Plan financiero:

Deben analizarse todas las **necesidades futuras de liquidez**, según la proyección de pagos.

La gestión eficiente de los **recursos propios** y la búsqueda de las **mejores opciones de financiación ajena** son fundamentales para realizar un plan de **inversión eficaz y solvente**.

PLAN DE INVERSIÓN		PLAN DE FINANCIACIÓN	
Local	30.000€	Recursos propios	5.600€
Equipo informático	1.500€	Préstamo bancario	28.025€
Instalaciones (luz, agua, calefacción)	1.275€	Subvención	3.000€
Mobiliario	1.150€		
Gastos de Constitución	700€		
Provisión de fondos	2.000€		
TOTAL	36.625€	TOTAL	36.625€

Debemos **comprobar el análisis del plan financiero** realizado para evitar el riesgo de fracaso. Nos preguntaremos, principalmente, si el saldo de **efectivo es positivo**. Si es así, hemos alcanzado el equilibrio a partir del cual la empresa irá generando saldos positivos. ¿El exceso de recursos es superior a las necesidades? Si es positivo, nos indica que estamos acumulando efectivo que nos permitirá cubrir imprevistos. ¿Cuál es la relación entre los recursos de nuestros fondos propios y los provenientes de fuentes externas?

El riesgo financiero es menos importante si los fondos propios son mayores que los fondos ajenos (ejemplo: préstamos).

Cómo se realiza un plan de inversión y financiación real:

<https://sherpafinanciero.com/financiacion-de-empresas/caso-practico-de-inversion-y-financiacion-real/>

Plantillas de plan de inversión y financiación en EXCEL:

[Plantilla Plan de inversiones con Excel | Plantilla de inversión para descargar \(justexw.com\).](#)

Ejemplo de plan de inversión y financiación

Se necesita **invertir** en una serie elementos:

- Un **local** donde establecer la oficina: 30.000€
- **Mobiliario**: 1.150€
- Equipo **informático**: 1.500€
- **Suministros** varios: 1.275€

Estos son los **gastos**:

- **Constitución**: 700€ para empezar la actividad económica.
- Provisión de **fondos**: 2.000€

Existen **ahorros disponibles** para financiarse: 5.600€.

Y estos son los **recursos ajenos** para poder trabajar de forma independiente:

- **Préstamo**: 28.025€
- **Subvención**: 3.000€

Plan de inversión y financiero

Plan de inversión:		Plan de financiación:	
Local	30.000€	Recursos propios	5.600€
Equipo informático	1.500€	Préstamo bancario	28.025€
Instalaciones (luz, agua, calefacción)	1.275€	Subvención	3.000€
Mobiliario	1.150€		
Gastos de Constitución	700€		
Provisión de fondos	2.000€		
TOTAL	36.625€	TOTAL	36.625€

Además, se deberá realizar el **análisis de su estructura financiera**, aplicando los distintos **ratios financieros**:

- liquidez,
- tesorería,

- disponibilidad,
- endeudamiento,
- calidad de la deuda.

Todo ello servirá para elaborar el **Plan de Tesorería** que, junto al **Plan de Inversión** y al **Plan de Financiación**, ayudarán a conocer la **viabilidad de su proyecto** y se podrá tomar decisiones oportunas para que la empresa se mantenga a lo largo del tiempo.

Estructura económica. Ratios

La **estructura económica** analiza la **rentabilidad** de la empresa y su **eficacia** a través de las magnitudes de la **cuenta de resultados**.

Los **ratios analizados** permiten **comparar el resultado** con distintas partidas del **balance** o de la **cuenta de pérdidas y ganancias**.

La información obtenida es clave para la **toma de decisiones**, para ayudar a detectar **tendencias** del mercado y para trabajar los cambios necesarios en las **estrategias** establecidas por la empresa, con la intención de **aprovechar las oportunidades**.

¿Qué se analiza?

- Margen sobre ventas.

Margen sobre ventas = **Resultados de explotación/Ingresos de explotación**.

Es el margen bruto medio que se obtiene sobre las ventas. No incluye impuestos ni costes financieros. Indica el margen real de la actividad.

(Ingresos de explotación son todos los ingresos brutos de todo el año).

(Resultados de explotación son todos los gastos de todo el año).

- Rotación del activo circulante.

Rotación del activo circulante = **Ingresos de explotación/Activo circulante**.

Se indica las veces que se usa el activo circulante en la obtención de las ventas. Cuanto más alto sea este ratio, mejor, porque nos señala que hay un **gran aprovechamiento de los recursos disponibles**.

- Rentabilidad económica. **importante**

Rentabilidad económica = **Resultados de la explotación/Total activo**.

Se indica la **eficacia de la gestión** de la empresa. Cuanto más alto sea este ratio, mejor, porque nos señala que son **necesarios pocos activos** para lograr un beneficio alto.

- Rentabilidad financiera. **importante**

Rentabilidad financiera = **Resultado del ejercicio/Patrimonio neto**.

Es el rendimiento que se obtiene del **capital aportado por los socios** en función del beneficio neto obtenido en el ejercicio. Cuánto más alto, **mayores beneficios obtienen los inversores**.

Ratios económicos		
Ratio	Fórmula	Explicación
Margen sobre ventas	$\frac{\text{Resultado de la explotación}}{\text{Ingresos de explotación}}$	Margen real de la actividad
Rotación de Activo Circulante	$\frac{\text{Ingresos de explotación}}{\text{Activo Circulante}}$	Refleja las veces que se ha utilizado el Activo Circulante en la obtención de las ventas
Rentabilidad Económica	$\frac{\text{Resultados de la explotación}}{\text{Total Activo}}$	Beneficios obtenidos por los activos que necesita la empresa para la realización de la actividad
Rentabilidad Financiera	$\frac{\text{Resultado Neto del ejercicio}}{\text{Patrimonio Neto}}$	Beneficio obtenido por el capital aportado por los socios a la empresa

Estructura financiera. Ratios

La **estructura financiera** de una compañía está formada por las **fuentes de financiación o pasivo** compuesto por los recursos ajenos. Recogen las **deudas a corto y largo plazo** y los **recursos propios** o patrimonio neto.

Dicha estructura se representa en el pasivo del balance de una empresa y **representa la financiación**.

El análisis de la estructura de los recursos financieros es uno de los más importantes, dado que **controla aspectos** como la posibilidad de un **endeudamiento excesivo** o de tener **recursos improductivos**. Para hacerlo, es importante conocer:

la **composición financiera y cuál es el coste de cada fuente**:

- Financiación propia.

Al provenir de los **accionistas**, tienen un **coste intrínseco** los dividendos pagados a estos.

Este está relacionado con el **mercado de capitales** en las empresas que **cotizan** o a un **interés de referencia** cuando las empresas **no operan en bolsa**.

- Financiación ajena.

Al provenir de **entidades de créditos**, tiene un **coste extrínseco**. Este es el **tipo de interés** y las posibles **comisiones**, calculados a través de la **Tasa Anual Equivalente (TAE)**. En las empresas que **cotizan** en bolsa existe también la **emisión de obligaciones**, es decir, el coste es el cupón que se paga al obligacionista.

- Ratios financieros.

Están dirigidos al estudio de la **calidad** de los diferentes tipos de **pasivos**. Estos indicadores permiten hacer **comparaciones con otras empresas** del sector. Los datos necesarios para realizar estos cálculos se extraen de las **cuentas anuales**, visto en unidades anteriores. Los más utilizados, aunque no los únicos, son los siguientes:

Ratios financieros

Ratio	Fórmula	Óptimo
Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1,5-2
Tesorería	$\frac{(\text{Realizable} + \text{Disponible})}{\text{Pasivo Corriente}}$	0,8-1,2
Disponibilidad	$\frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo corriente}}$	0,2-0,3
Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo}}{(\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo})}$	0,4-0,6
Calidad de la deuda	$\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo}}$	0,2-0,5

Ratios financieros

Para entender los ratios financieros, además de saber hacer su cálculo, debemos identificar lo que representan, así como saber interpretarlos:

- **Los ratios de liquidez** comparan información del **balance**, en concreto, elementos del **activo circulante** con elementos del **pasivo circulante**. Analizan la situación de la empresa en el **corto plazo**, básicamente, la dificultad para atender a sus deudas y sus necesidades de financiación, liquidez a corto plazo:

- Ratio de **solvencia**:

$$\text{Liquidez} = \text{Activo circulante} / \text{Pasivo circulante}$$

Mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas a **corto plazo**. Debe ser **superior a uno** para que el fondo de rotación de la empresa o capacidad inmediata de liquidez sea mayor que las deudas que la empresa deberá pagar en el corto plazo.

- Ratio de **tesorería**:

$$\text{Tesorería} = (\text{Realizable} + \text{Disponible}) / \text{Pasivo corriente}$$

Compara el dinero de **caja y bancos** con las **deudas a corto plazo**. Si es **reducido** es un **síntoma de liquidez insuficiente**, para atender las deudas a **corto plazo**.

- **Los ratios financieros** comparan elementos del balance y analizan la **solventia** de la empresa y su grado de **sostenibilidad** en el **largo plazo**:
 - Ratio de **endeudamiento** o apalancamiento financiero:

$$\text{Endeudamiento} = \text{Pasivo} / (\text{Patrimonio neto} + \text{Pasivo})$$

Compara la **deuda total** con la totalidad de los **recursos**. Mide la **dependencia** de la empresa de terceros.

Debe situarse entre **0,4 y 0,6**.

- Si es **inferior a 0,4**, la empresa puede estar incurriendo en un **exceso de capitales ociosos**, con la consiguiente **pérdida de rentabilidad** de sus recursos.
- Si el ratio de endeudamiento **supera el 0,6**, significa que la empresa está soportando un **elevado volumen de deuda**, con la consiguiente descapitalización de la sociedad y la **pérdida de autonomía** frente a terceros.

Ejemplo de Ratios financieros de una empresa

ACTIVO

Maquinaria 16.000€
Mobiliario 5.000€
Elementos de transporte 38.000€
Existencias 15.000€
Clientes 19.000€
Inversiones financieras C/P 3.000€
Bancos 14.000€
TOTAL 110.000€

PASIVO

Capital social 23.000€
Resultado del ejercicio 17.000€
Deudas a L/P 18.000€
Proveedores 32.000€
Acreedores 20.000€

TOTAL 110.000€

Ratio - Fórmula - Ratio

- **Liquidez:**

Activo corriente/Pasivo corriente $(15.000+19.000+3.000+14.000) / (32.000+20.000) = 0,98$

- **Tesorería:**

(Realizable+Disponible)/Pasivo corriente $(14.000+3.000+19.000) / (32.000+20.000) = 0,69$

- **Disponibilidad:**

Disponible/Pasivo corriente $3.000+14.000 / (32.000+20.000) = 0.32$

- **Endeudamiento:**

Pasivo/(Patrimonio Neto+Pasivo) $(18.000+32.000+20.000) / (23.000+17.000 + 70.000) = 0,63$

- **Calidad de la deuda:**

Pasivo Corriente/Pasivo $(32.000+20.000) / (18.000+32.000+20.000) = 0,74$

- ➔ El nivel de endeudamiento de la empresa es un poco alto en comparación con los fondos propios que cuenta.
- ➔ La cantidad total de la deuda si guarda una relación acertada con el importe del activo.
- ➔ La proporción entre el activo corriente y el pasivo circulante no es muy adecuada, por lo tanto, si tarda mucho tiempo en hacer líquidos algunos de sus activos puede tener problemas a la hora de enfrentar sus deudas.
- ➔ El importe de sus activos más líquidos también es bastante bajo teniendo en cuenta la deuda a la que debe hacer frente en el corto plazo, pudiendo ocasionar problemas con la tesorería.
- ➔ Con esos problemas de liquidez inmediata, una aportación de efectivo por parte de los socios podría mejorar considerablemente la situación.

Análisis económico-financiero

Consiste en la aplicación de un grupo de métodos empleados para analizar la **situación y perspectivas de la empresa de nueva creación** con el objetivo de tomar decisiones correctas en el momento adecuado.

Supone un informe de los directivos de la compañía que refleja el **éxito o fracaso** derivado de las **decisiones** tomadas y hace **resaltar posibles dificultades** a las que se puede tener que enfrentar el proyecto empresarial.

El análisis económico-financiero **hace visible la viabilidad** de la empresa, comprobamos que la empresa o el proyecto va a ser rentable y **ayuda a hacer la previsión de ingresos y gastos futuros**.

Este análisis permite detectar situaciones de riesgo, y tomando las decisiones adecuadas, permite permanecer en el mercado corrigiendo y mejorando la situación de la empresa.

Ventajas adicionales del análisis económico financiero:

- **Reducir la incertidumbre** sobre la utilización eficiente de los recursos.
- Conocer qué **departamentos** del negocio **contribuyen positiva o negativamente** en los resultados generales de la empresa y la rentabilidad obtenida.
- Conocer la **liquidez y solvencia** de la empresa para hacer frente a las obligaciones de pago a corto y largo plazo.
- Da información directa para **establecer objetivos**, así como **planificar y controlar la actuación económico-financiera** de la empresa.
- Ayuda a tomar decisiones que tengan el fin de **mejorar la gestión de los recursos** para lograr **mejores resultados, rentabilidad** y, en conclusión, una estructura financiera fuerte.

Ejemplo de Ratios financieros de otra empresa

Balance

Activo	Patrimonio Neto + Pasivo
Maquinaria 10.000€	Capital social 7.120€
Mobiliario 2.540€	Deudas L/P 15.000€
Productos acabados 7.000€	Proveedores 3.125€
Materias primas 1.125€	Acreedores 2.420€
Clientes 1.000€	
Bancos 6.000€	
TOTAL 27.665€	TOTAL 27.665€

Tabla con los ratios financieros

Ratio	Fórmula	Ratio
Liquidez	Activo corriente/Pasivo corriente	2,73
	15.125€/5.545€	
Tesorería	(Realizable+Disponible)/Pasivo corriente	1,26
	7.000€/5.545€	
Disponibilidad	Disponible/Pasivo corriente	1,08
	6.000€/5.545€	
Endeudamiento	Pasivo/(Patrimonio Neto+Pasivo)	0,74
	20.545€/27.665€	
Calidad de la deuda	Pasivo Corriente/Pasivo	0,27
	5.545€/20.545€	

La empresa mantiene una **liquidez demasiado alta** que podría estar empleando en nuevas inversiones que generen nuevos beneficios.

Lo mismo se observa en los ratios de **tesorería y disponibilidad**.

El **endeudamiento es un poco más elevado de lo normal** y lo podría reducir, ya que no necesita tanta liquidez.

Aun así, **la calidad de la deuda es la normal**.

Periodo medio de maduración

El Periodo Medio de Maduración es el tiempo que, por término medio, pasa desde:

- ➔ el pago a los proveedores por la compra de materias primas
- ➔ hasta el cobro por la venta de los productos finales a los consumidores.

Fases del periodo medio de maduración (Periodo Medio de Maduración) para empresas de producción:

- Periodo medio de aprovisionamiento:

Tiempo entre la compra de existencias y su incorporación al **proceso productivo**.

- Periodo medio de producción:

Tiempo efectivo dedicado a la **elaboración** del producto final.

- Periodo medio de venta:

Tiempo que pasa desde que obtiene el producto **terminado hasta** que se produce su **venta**.

- Periodo medio de cobro a clientes:

Tiempo entre la **venta y el cobro** del producto que se ha puesto a disposición del cliente.

- Periodo medio de pago a proveedores:

Tiempo que se tarda en pagar al proveedor **desde que puso al servicio** de la empresa la **mercancía** necesaria para la fabricación del producto.

En las **empresas comerciales o de distribución** solo existirán los periodos de:

- venta,
- cobro a clientes,
- pago a proveedores.

Cálculo de Periodos medios de maduración

Rotación = Número de veces que un ciclo se repite, de manera que, cuanto más bajo sea el Periodo medio de maduración, habrá un mayor número de rotaciones y, cuanto mayor sea el Periodo medio de maduración, menor será la rotación.

Rotación = Saldo anual / Saldo medio.

Periodo Medio de **Aprovisionamiento**: 365/ rotación **materias primas** almacén.

Periodo Medio de **Producción**: 365/ rotación **productos** producción.

Periodo Medio de **Venta**: 365/ rotación **productos terminados**.

Periodo Medio de **Cobro a clientes**: 365/ rotación **saldo clientes**.

Periodo Medio de **Pago a Proveedores**: 365/ rotación **saldo proveedores**.

Periodo Medio de Maduración **económico** = Periodo Medio de Aprovisionamiento + Periodo Medio de Producción + Periodo Medio de Venta + Periodo Medio de Cobro a Clientes.

Periodo Medio de Maduración **financiación** = Periodo Medio de Aprovisionamiento + Periodo Medio de Producción + Periodo Medio de Venta + Periodo Medio de Cobro a Clientes – Periodo Medio de Pago a Proveedores.

Interpretación del Periodo Medio de Maduración

El periodo medio de maduración nos indica la duración del proceso productivo de la empresa y cada una de las fases en las que se divide.

Veremos cuánto tiempo tarda la empresa en dar una vuelta completa a su ciclo de explotación.

El periodo medio de maduración económico

nos indica cuánto **tiempo** tarda la empresa en dar una vuelta a su **ciclo de explotación**.

El periodo medio de maduración financiero

tiene en cuenta el aplazamiento de pagos que conceden los proveedores. Mide realmente el tiempo que tarda en recuperar cada euro que invertimos en nuestro proceso del ciclo de explotación. Nos medirá, por tanto, el tiempo que tarda la empresa en recuperar el dinero que le pagan los proveedores hasta que se cobran a sus clientes. Lo ideal para tener una **buena solvencia** sería que el **periodo medio de maduración financiero fuera negativo**, lo cual querría decir que nos podemos financiar completamente con los proveedores y, consecuentemente, no necesitaríamos disponer de tesorería adicional para afrontar los pagos.

Esta situación de periodo medio de maduración financiera negativo se suelen dar en **comercios minoristas**, donde el periodo medio de cobro es cero debido a que toda la **venta es al contado**. Por tanto, solo nos quedaría en el ciclo de explotación los días de almacenamiento o plazo medio de almacenamiento, mientras que a los proveedores se les suele pagar a plazo.

El **plazo medio de almacenamiento** tendría que ser **inferior al plazo medio de pago a proveedores** y ello se consigue **incrementando la rotación de las mercaderías** por encima de la **rotación de los proveedores**.

Cuanto **mayor es el periodo medio de maduración, más tarda** la empresa en **recuperar** cada euro de inversión en el ciclo de explotación y, por tanto, mayor será el tiempo en obtener beneficios por cada euro invertido. A la empresa le **interesa** que su **periodo de maduración no sea excesivamente alto**.

Conclusiones

La duración del ciclo de explotación es muy importante para la empresa. Esto se debe a que la empresa tiene unas costas durante todo el proceso de fabricación y, como hemos visto, transcurre unos días hasta que la empresa recupera estas costas a través del cobro. Por tanto, la **empresa necesita financiarse con unos fondos** que le permitan hacer todos estos **pagos durante el periodo medio de maduración**.

Si los proveedores le aplazan el pago a la empresa, le darán cierto alivio ya que, durante todos esos días, la empresa ahorra esos costes y, por tanto, necesitará fondos durante menos días.

Por tanto, el periodo medio de maduración nos indica la **duración del ciclo de explotación**, es decir, los días que pasan desde que se **compran** las **materias primas** hasta que **se cobran** los productos vendidos. Sin embargo, ese será el tiempo durante el cual la empresa **necesitará financiarse**. Obviamente, a las empresas les interesa **reducir este periodo medio de maduración** ya que, una vez pagadas las materias primas, tardarán menos en recuperar el dinero y, por tanto, **necesitarán menos financiación**.

Ejemplo de Periodo Medio de Maduración

Periodo medio de maduración	Fórmula	Rotación	Solución (días)
Aprovisionamiento (Periodo medio de almacenamiento)	365/rotación materias primas almacén	60.000/10.000=6 veces se renueva el almacén	60,83 días de estancia en el almacén
Producción (Periodo medio de fabricación)	365/rotación productos producción	240.000/12= 20 veces se renuevan los PPCC	18,25 días se tarda en obtener productos
Venta (Periodo medio de venta)	365/rotación productos terminados	300.000/10000= 30 veces se renuevan los PPTT	12,16 días se tarda en venderse
Cobro a clientes (Periodo medio de cobro)	365/rotación saldo clientes	500.000/20.000=25 veces se renueva el saldo de clientes	14,6 días se tarda en cobrarse
Pago a proveedores (Periodo medio de pago)	365/rotación saldo proveedores	60.000/7.500=8 veces se renueva el saldo de proveedores	45,62 días que nos aplazan el pago a proveedores

PMM económico= PMA + PMP + PMV + PMCC = 60,83 + 18,25 + 12,16 + 14,6	105,84 días
PMM financiación= PMA + PMP + PMV + PMCC - PMPP= 60,83 + 18,25 +12,16 +14,6 - 45,62	60,22 días

Vamos a resolver el caso práctico sobre el periodo medio de maduración que proponemos en este apartado, sobre la empresa “En mimbre”.

Aquí podemos ver el cálculo en un Excel pero mejor vamos a entrar y verlo de una forma más clara y poco a poco:

Para calcular el periodo medio de maduración, y ahora al final recordaremos qué significa esto, deberemos de calcular los periodos medios de cada uno de los ítems, de varios ítems y luego sumarlos, ahora veremos cuáles son las fórmulas para poder llegar a ese periodo medio de maduración, tanto económico como de financiación.

1. El primer periodo medio que debemos de calcular sería el de aprovisionamiento: teniendo en cuenta el **consumo anual de materias primas** y el **stock medio de materias primas**.

Hay que recordar que la **rotación** se calcula dividiendo el **saldo anual entre el saldo mínimo**, una vez que tenemos claro que 60.000 entre 10.000, o sea el consumo anual de materias primas entre el stock medio de materias primas es 6, que significa que 6 veces se renueva el almacén, debemos de dividir 365 entre 6 y eso nos daría 60.83 días de estancia en el almacén.

Aprovisionamiento (Periodo medio de almacenamiento)	365/rotación materias primas almacén	60.000/10.000=6 veces se renueva el almacén	60,83 días de estancia en el almacén
--	---	--	--------------------------------------

2. Seguimos con la **producción**, o sea, calcular el **periodo medio de fabricación**: Aquí en lugar de lo que hemos calculado antes, debemos de utilizar el **coste anual de la producción y dividirlo entre el stock medio del producto**, que nos daría 20, que esto básicamente es que 20 veces se renuevan los productos en curso, dividimos 365

entre 20 y nos daría 18.25, que son los **días que se tardan en obtener esos productos.**

Producción		365/rotación		240.000/12= 20		18,25 días se tarda en
(Periodo medio de fabricación)		productos producción		veces se renuevan los PPCC		obtener productos

- Ahora calculamos el **periodo medio de venta**: En este caso dividimos el coste de las ventas anuales entre el stock medio del producto terminado y aquí daría 30, que serían las veces que se renuevan los productos terminados, una vez que dividimos 365 entre 30 nos daría 12.16, que son los días que se tardan en venderse nuestros productos.

Venta		365/rotación		300.000/10000= 30		12,16 días se tarda en
(Periodo medio de venta)		productos terminados		veces se renuevan los PPTT		venderse

- Luego tenemos el cobro al cliente, o sea el **periodo medio de cobro**: En este caso debemos dividir el valor de venta entre el saldo medio del cliente, que nos daría 25, que es el número de veces que se renueva el saldo del cliente, en este caso una vez que hemos dividido 365 entre este número nos daría 14.6, que son los días que se tardan en cobrar.

Cobro a clientes		365/rotación		500.000/20.000=25		14,6 días se tarda en
(Periodo medio de cobro)		saldo clientes		veces se renueva el saldo de clientes		cobrarse

- Por último, tenemos el pago a proveedores, o sea el **periodo medio de pago**: Debemos de utilizar el **consumo anual de materia prima y dividirlo entre el saldo medio de pago**; en este caso la cantidad que nos daría sería 8, que es el número de veces que se renueva el saldo de proveedores. Una vez que hemos dividido 365 entre 8 nos daría 45,62, que es el número de días que nos aplazan, que tenemos aplazado el pago a proveedores.

Pago a proveedores		365/rotación		60.000/7.500=8		45,62 días que nos aplazan
(Periodo medio de pago)		saldo proveedores		veces se renueva el saldo de proveedores		el pago a proveedores

Una vez que tenemos estos 5 datos vamos a utilizarlos:

Para calcular el **periodo medio de maduración económico** debemos de sumar el periodo medio de almacenamiento, el periodo medio de fabricación o de producción, periodo medio de venta y periodo medio de cobro a clientes. En este caso 60,83 más 18,25 más 12,16 más 14,6 daría 105,84.

PMM económico= PMA + PMP + PMV + PMCC = 60,83 + 18,25 + 12,16 + 14,6						105,84 días
--	--	--	--	--	--	-------------

El periodo medio de maduración de financiación o financiero pues sería igual, o sea sumar el periodo medio de aprovisionamiento, de producción, de venta, de cobro a clientes y restarle en este caso el pago a proveedores, que nos daría 60,22 días.

PMM financiación= PMA + PMP + PMV + PMCC - PMPP= 60,83 + 18,25 +12,16 +14,6 - 45,62				60,22 días
---	--	--	--	------------

¿Esto qué quiere decir? Quiere decir que el **ciclo de explotación de la empresa es de 105,84 días** como podemos ver, que es el tiempo que transcurre desde que invierte dinero la empresa, la **compra de materias primas hasta que se convierte en liquidez** a través de los cobros que recibe por la venta del producto, de los cuales financia 60,22 días, ya que los otros 45,62 que son los que le hemos restado son financiados por los proveedores.

Ejemplo de Periodo medio de maduración de otra empresa

-Consume mercaderías al año, por valor de 12.000€.

-La media del nivel de existencias en almacén es 2.000€.

-El volumen de ventas anuales son 30.000€.

-La media de saldo de clientes es 1.000€

-El saldo de proveedores son 3.000 euros.

Rotación y Solución (días):

PM Venta $365 / \text{rotación productos terminados } 12.000 / 2.000 = 6 \text{ veces. } 60 \text{ días tardan en venderse}$

PM Cobro a clientes $365 / \text{rotación saldo clientes } 30.000 / 1.000 = 30 \text{ veces. } 12 \text{ días tardan en cobrarse.}$

Pago a proveedores $365 / \text{rotación saldo proveedores } 12.000 / 3.000 = 4 \text{ veces. } 90 \text{ días que nos aplazan pagos proveedores}$

PMM económico = PMV + PMCC = $60 + 12 = 72$ días

PMM financiación = PMV + PMCC - PMPP = $60 + 12 - 90 = -18$ días

Rotación = Saldo anual / Saldo medio

La empresa **tarda en financiar** el ciclo comercial -18 días. Es un periodo **negativo**, ya que **aplazan el pago a los proveedores a un plazo superior al tiempo que tardan en cobrar sus ventas**. Reducen enormemente las necesidades de liquidez de la empresa, puesto que paga sus mercaderías una vez que ya las ha cobrado.

En conclusión, el ciclo de explotación de la empresa son 72 días, y los proveedores financian 90 días, fijando así un **periodo medio de maduración negativo**.

Plan de tesorería

El plan de tesorería es el documento que refleja la **estimación de entrada y salida** (cobros y pagos) de dinero a lo largo de un **periodo**, derivado de la actividad normal de la empresa.

El objetivo de un plan de tesorería en la empresa es poder realizar una **previsión del dinero** en las cuentas de tesorería de la organización, principalmente **caja y bancos**.

Cabe recordar que no es lo mismo un ingreso que un cobro:

- Un ingreso es un **derecho a cobrar** una cantidad de dinero determinada en un momento concreto.
- Un cobro es la **recepción efectiva** del dinero a través de una cuenta bancaria o en efectivo.

De forma similar, un gasto no es igual a un pago:

- Un gasto es la disminución de un patrimonio por la **compra de un bien o demanda** de un servicio.
- Un pago es obligación de **pagar una cantidad** de dinero determinada en un **momento concreto**.

Presupuesto de Tesorería

CASH FLOW previsional	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Saldo acumulado inicio del mes	211.000	418.619	530.252	545.281	562.215	668.556	1.010.155	955.405	867.588	775.576	776.483	781.319
COBROS OPERATIVOS												
Cobros por ventas	65.432	168.704	72.139	75.746	179.533	383.510	87.685	9.206	6.673	101.507	106.582	111.911
Cobros anteriores	12.000	34.000	34.670	32.000	21.000	0	0	0	0	0	0	0
Total presentado al cobro	77.432	202.704	106.809	107.746	200.533	383.510	87.685	9.206	6.673	101.507	106.582	111.911
% impagados 0,5%	-387	-1.014	-534	-539	-1.003	-1.918	-438	-46	-33	-508	-533	-560
% cobro impagados 80,0%	310	811	811	427	431	802	1.534	351	37	27	406	426
Total COBROS operativos	77.355	202.501	107.086	107.634	199.961	382.394	88.781	9.511	6.676	101.026	106.455	111.778
OTROS COBROS												
Deudas socios	300	315	331	347	365	383	402	422	443	465	489	513
Préstamo	220.000											
Subvenciones		0	0	0	0	54.000						
Otros	1.240	1.302	1.367	1.435	1.507	1.583	1.662	1.745	1.832	1.924	2.020	2.121
Total otros cobros	221.540	1.617	1.698	1.783	1.872	55.965	2.064	2.167	2.275	2.389	2.508	2.634
TOTAL COBROS NETOS	298.895	204.118	108.783	109.417	201.833	438.360	90.844	11.678	8.952	103.415	108.963	114.412
Pagos operativos												
Arrendamientos	7.600	7.600	7.600	7.600	7.600	7.600	7.600	7.600	7.600	7.600	7.600	7.600
Asesorías	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
Mantenimiento	3.206	3.450	3.623	1.200	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
Sueldos y salarios	38.000	38.000	38.000	38.000	38.000	38.000	38.000	38.000	38.000	38.000	38.000	38.000
Seguridad Social	9.500	9.500	9.500	9.500	9.500	9.500	19.000	9.500	9.500	9.500	9.500	9.500
Publicidad	18.000	18.900	19.845	20.837	21.879	22.973	24.122	25.328	26.594	27.924	29.320	30.786
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Pasos para elaborar el plan de tesorería

Lo que hay que tener muy presente es la **cuantificación** de:

- Cobros.
- Pagos.

Por lo tanto, la estimación de estos dos elementos son los **dos pasos principales** para este ejercicio de previsión.

Normalmente, este flujo de cobros y pagos se puede presentar en **hojas de cálculo**.

Los cobros de tesorería son la partida **más difícil de estimar** para el plan. Su complejidad radica en la **periodicidad y estabilidad** de los flujos propios de cada línea de negocio.

Los cobros más comunes son:

- cobros **ordinarios derivados** de las actividades comerciales,
- cobros **extraordinarios**,
- cobros derivados de **operaciones financieras**.

Los pagos suelen ser una partida **más fácil y fiable de calcular**, ya que son más **recurrentes** en el tiempo y **conocidos**.

Los pagos más comunes son:

- pagos **ordinarios derivados** de las operaciones comerciales,
- pagos **extraordinarios**,
- pagos derivados de **operaciones financieras**.

¿Cómo funciona un plan de tesorería?

En el plan de tesorería debemos contemplar los **importes con IVA**.

Si los cobros superan los pagos, es una **tesorería fácil**, pero ojo, debemos tener cuidado, porque un **exceso de liquidez** puede **afectar a la rentabilidad** de la empresa si no usamos esa **liquidez para invertir o crecer**.

Y si los pagos son mayores que los cobros, es cuando surge el **problema** y cuando un buen **análisis de la tesorería** nos permitirá tomar las decisiones de **estrategias** necesarias para encauzar esos puntos críticos (por ejemplo, si debemos retrasar pagos, solicitar préstamo/crédito, buscar otras opciones, cómo gestionar el cobro de efectos...).

Plantillas para elaborar un Plan de Tesorería usando la aplicación Excel:
<https://es.justexw.com/plantillas/plan-de-tesoreria-con-excel>