

Finanzas para no Financieros



Vicente Enguita
Director Financiero

Módulo I: ¿De dónde vienen los números de la empresa?



*Piensa en algo que hagamos
en el día a día que no se
convierta en una transacción
económica, es decir, en un
número.*

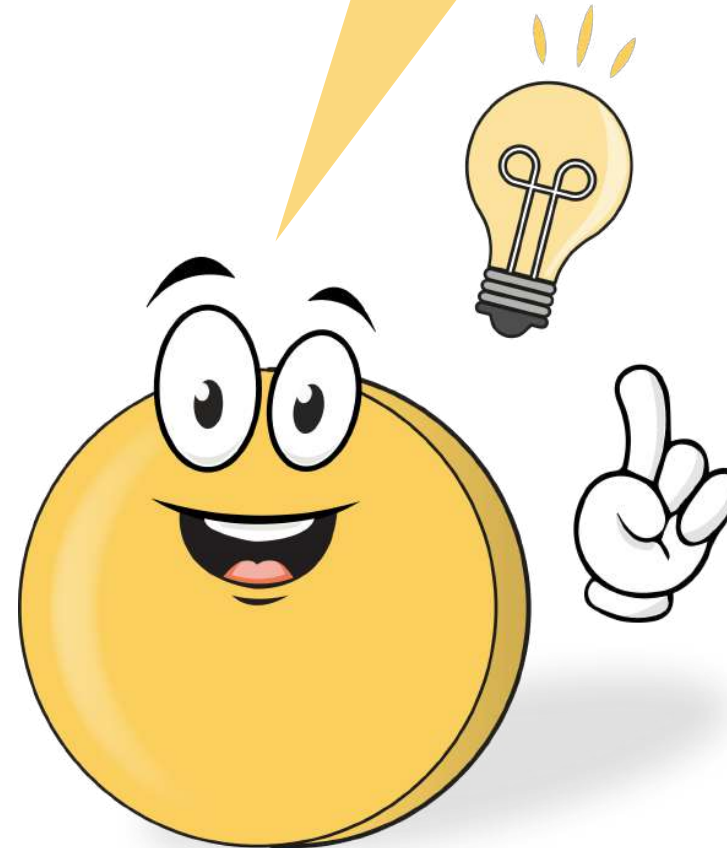


PREGUNTA 1

“¿A qué 2 acciones se van a “reducir” todas-todas-todas las transacciones de tu negocio...”?

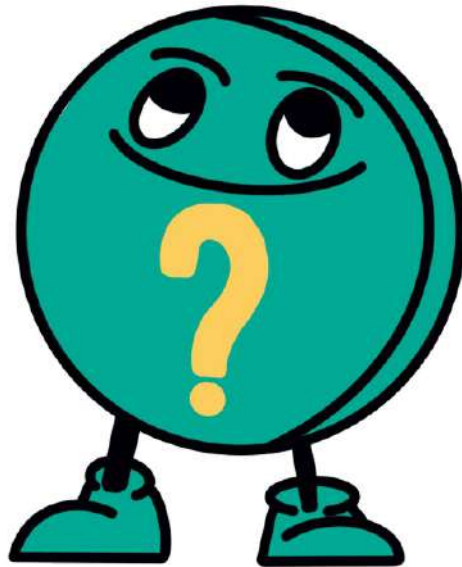


1. COMPRAR
2. VENDER

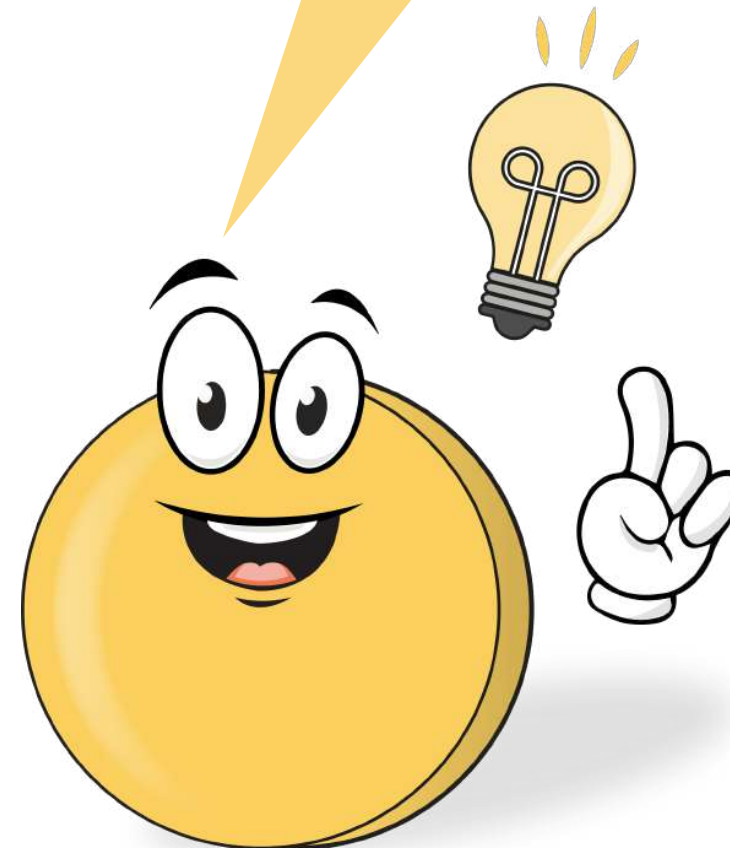


PREGUNTA 2

“¿En toda compra y en toda venta, qué 2 partes intervienen?”



1.LA EMPRESA
2.UN TERCERO

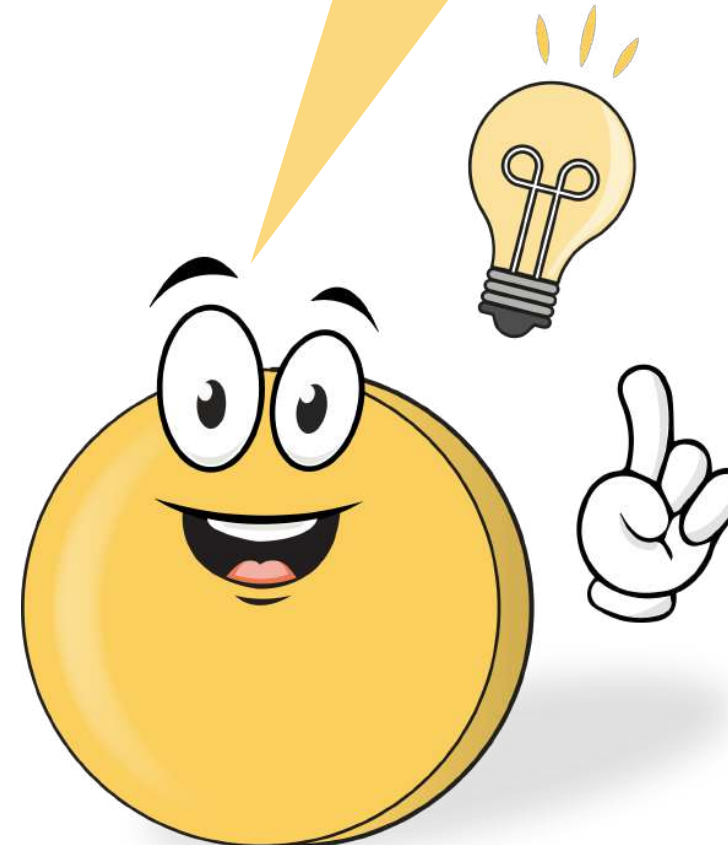


PREGUNTA 3

¿Cómo se llama en finanzas a aquello que es generado por las ventas y las compras?

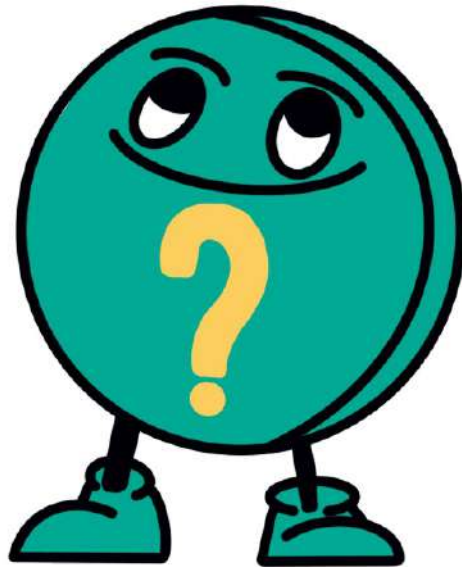


Ingresos
y
Gastos

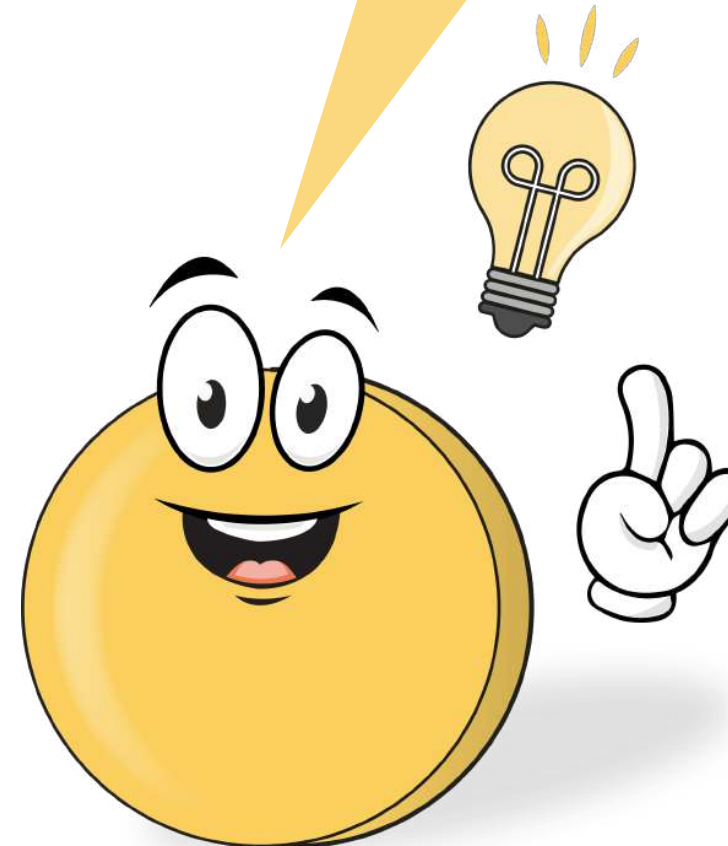


PREGUNTA 4

¿En qué desembocan todos los ingresos y los gastos?



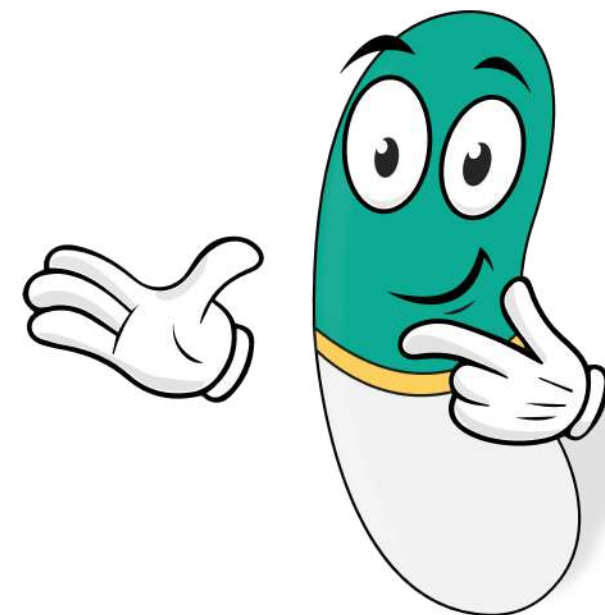
COBROS
Y
PAGOS



¿Cómo surgen los números del negocio?



Los números del negocio los generan los terceros a quienes compro y/o vendo que son los mismos de quienes me vendrán los ingresos y los gastos y que son los mismos de quienes cobraré los ingresos o a quienes pagaré los gastos.



Hay 6 tipos de transacción en una empresa

1. Compra PAGADA al contado

2. Compra PAGADA a plazo

3. Compra PAGADA una parte al contado y una parte a plazo

4. Venta COBRADA al contado

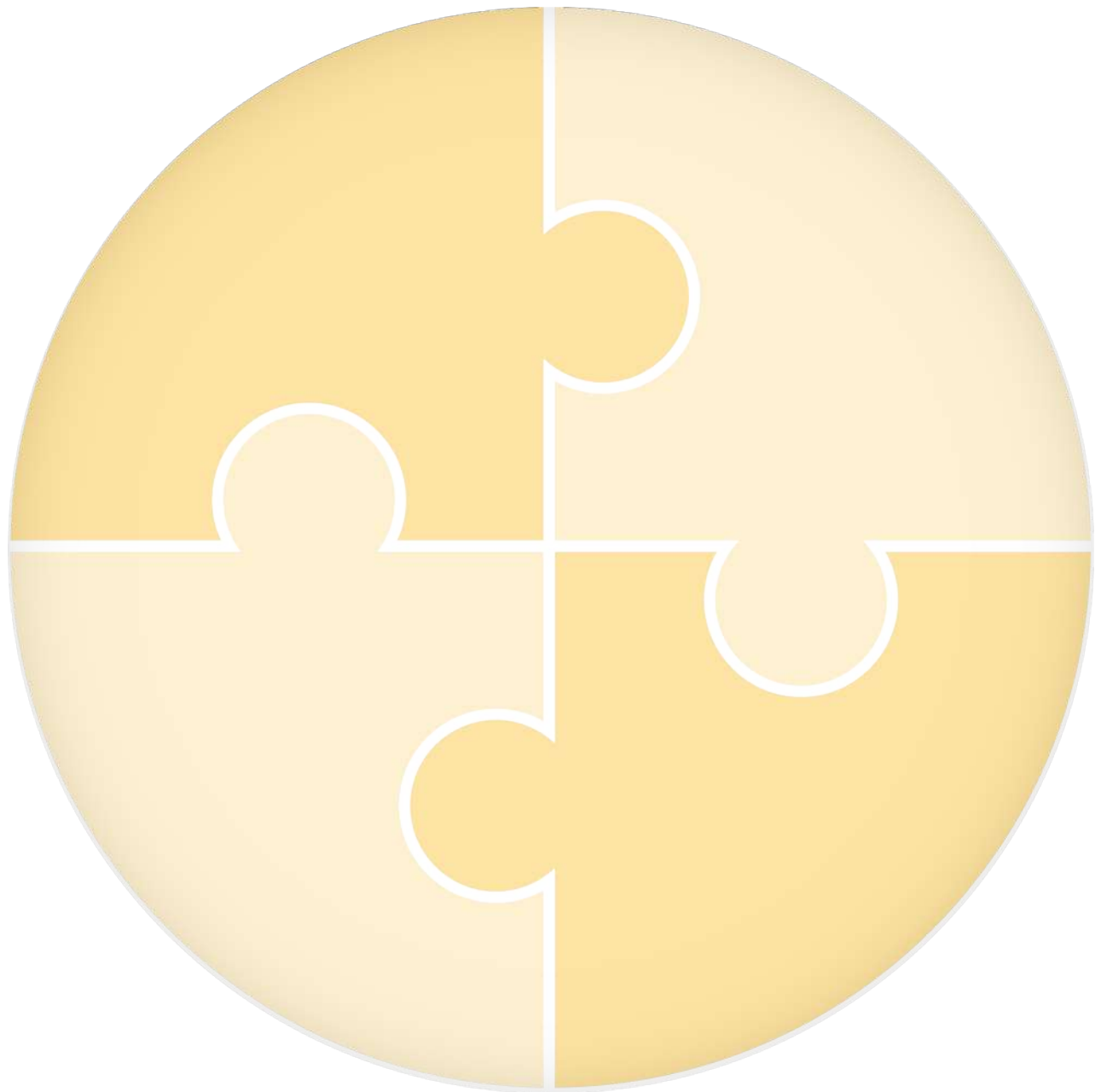
5. Venta COBRADA a plazo

6. Venta COBRADA una parte al contado y una parte a plazo

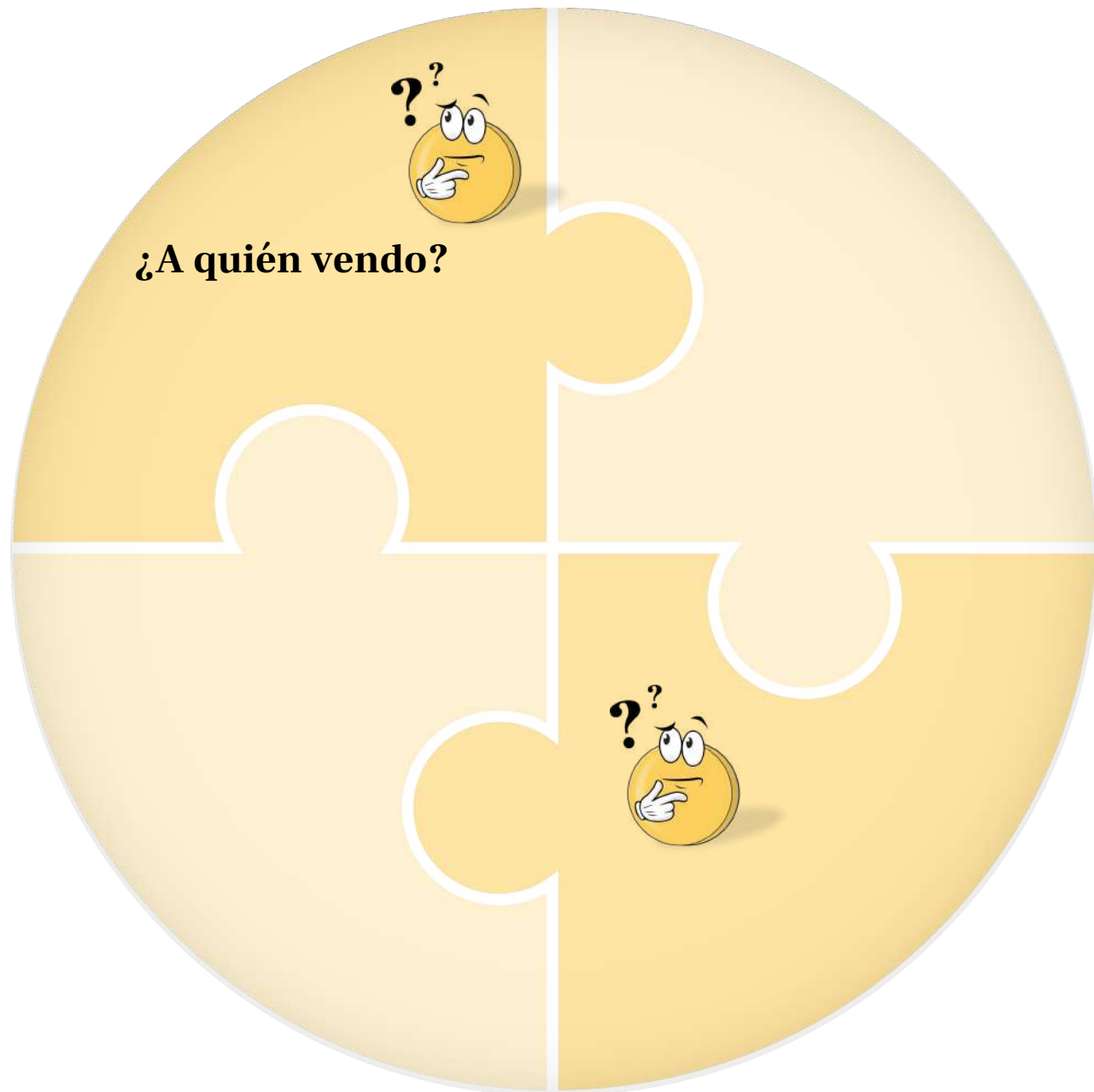
¿Quiénes son los terceros que mueven todos los números?



**Los 4 piezas del
“perímetro financiero”
de un negocio**



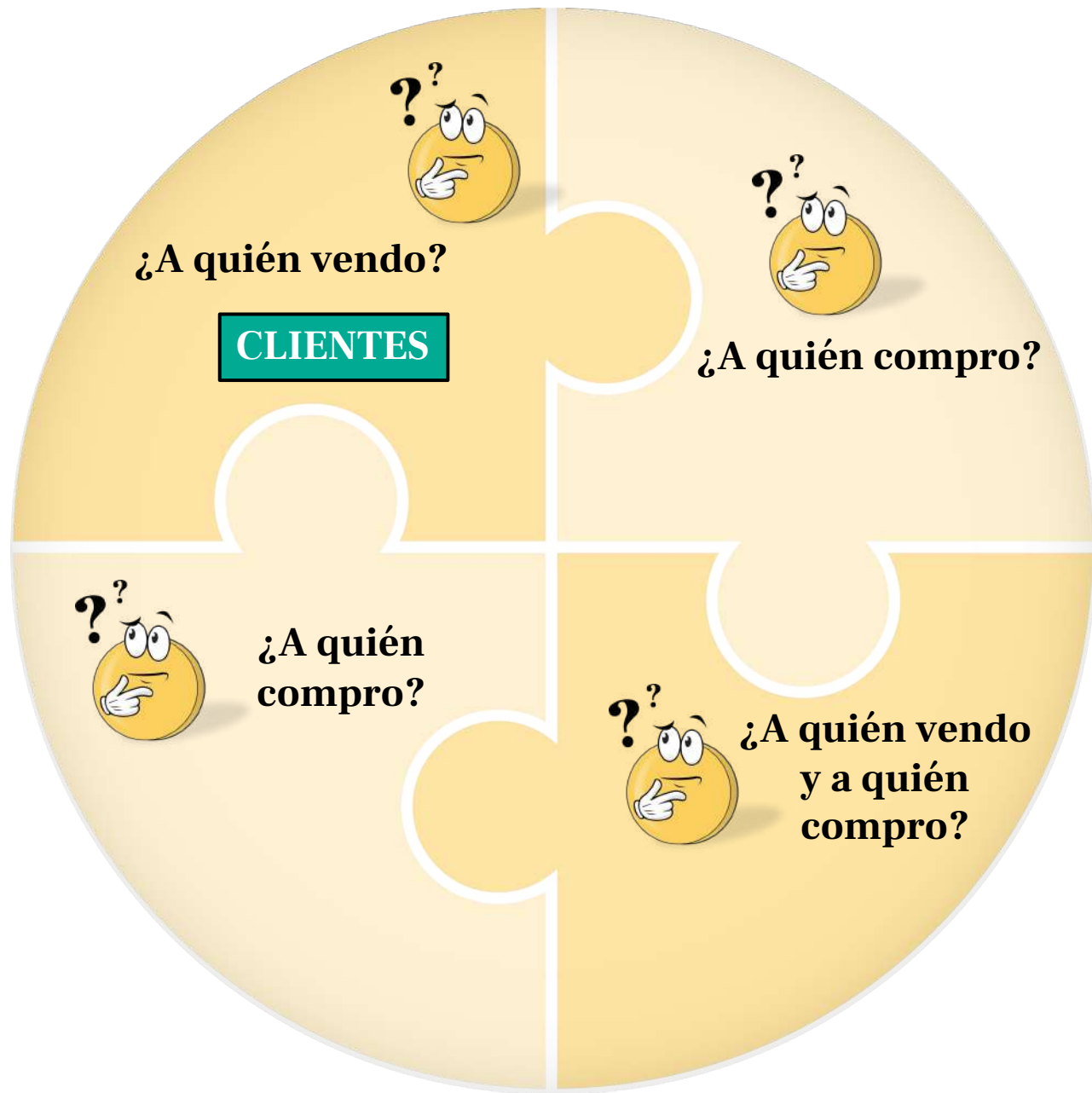
**Los 4 piezas del
“perímetro financiero”
de un negocio**



Los 4 piezas del
“perímetro financiero”
de un negocio



Los 4 piezas del
“perímetro financiero”
de un negocio



Los 4 piezas del
“perímetro financiero”
de un negocio



Finanzas para no Financieros



Vicente Enguita
Director Financiero



Módulo II:

Los 2 pilares de las Finanzas de la Empresa

Los 2 pilares de las Finanzas de la Empresa

La Administración



SOPORTAR
documentalmente
todas las transacciones
del negocio

Registrar todo lo que
sucede en el negocio
en una
CONTABILIDAD

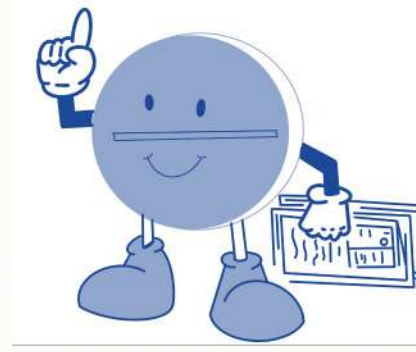


El Control Financiero



Interpretar los
números para saber
DÓNDE ESTOY
financieramente

Planificar
financieramente mi
negocio a futuro para
saber a **DÓNDE VOY**



Los 2 pilares de las Finanzas de la Empresa

- ❑ Ambos representan la traducción en cifras de los acuerdos comerciales con terceros así como el resultado del trabajo de los empleados y la toma de decisiones de la Dirección.
- ❑ Son 2 partes complementarias pero, especialmente importante es la Administración ya que, sin ella, es imposible poder controlar financieramente el negocio.
- ❑ La Administración no tiene que ver con la mejor o peor gestión del negocio ya que obedece a una serie de normas y principios de obligado cumplimiento seas cuáles sean las circunstancias de la empresa.
- ❑ El Control Financiero, en cambio, puede realizarse de diferentes formas en función de cuáles sean los objetivos del negocio en cada momento y los terceros con los que interactúa.



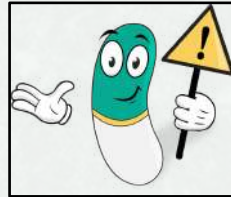
Módulo II:

Los 2 pilares de las
Finanzas de la Empresa:

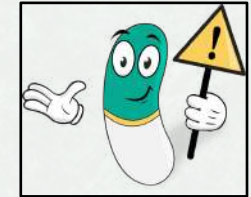
La Administración

La Administración: Los cimientos de la empresa

Es la base de la solidez y salud financiera de una empresa.



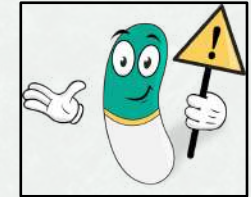
Es clave para saber qué compromisos se pueden adquirir con terceros.



Parece “árida y aburrida” pero es absolutamente imprescindible.



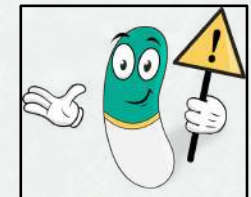
Es el punto de partida para la planificación a futuro del negocio



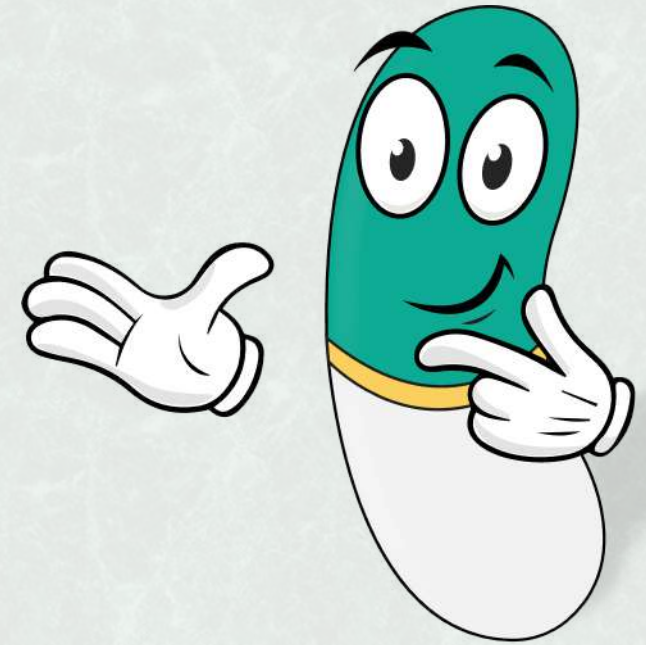
Es el primer paso para saber cómo está financieramente el negocio.



Permite asegurar el cumplimiento de todas las obligaciones fiscales.



El proceso administrativo
más importante es la
Contabilidad



La Contabilidad Y los Impuestos



La Contabilidad

- ❑ Es el proceso en el que se registra el **valor monetario** de **todas** las transacciones de la empresa.

- ❑ La contabilidad cumple las siguientes funciones:
 - (i) Muestra la situación financiera **actual** de la empresa.

 - (ii) Muestra las **necesidades de liquidez** en el corto y medio plazo.

 - (iii) Establece las bases para el cálculo y liquidación de los **impuestos**.

 - (iv) Permite proporcionar información **fiable** de la empresa cuando ésta sea requerida por **terceros**.

Principios contables obligatorios

Son una serie de normas que deben respetarse para que las cuentas muestren **una imagen fiel** de la situación financiera de la empresa. Son 6 principios:

(i) “Devengo”: Los ingresos/gastos se anotan en el momento en el que **ocurren** no cuando se cobran/pagan.

(ii) “Uniformidad”: Una vez adoptados unos criterios contables, éstos deben **mantenerse**.

(iii) “Prudencia”: Los ingresos se registran en el momento en el que se **devenguen** y los gastos en el instante en el que **sean conocidos**.

(iv) “No compensación”: La empresa **no puede compensar** lo que debe con lo que le deben.

(v) “Importancia relativa”: Si una actividad económica **no tiene un impacto considerable en la imagen fiel**, no es obligatoria la aplicación de los principios.

(vi) “Empresa en funcionamiento”: Al confeccionar las cuentas, se hace sobre el **supuesto** de que la empresa mantendrá su actividad en un **futuro**.

¿Cómo se elabora la contabilidad?



Hay 6 tipos de transacción en una empresa

1. Compra PAGADA al contado

2. Compra PAGADA a plazo

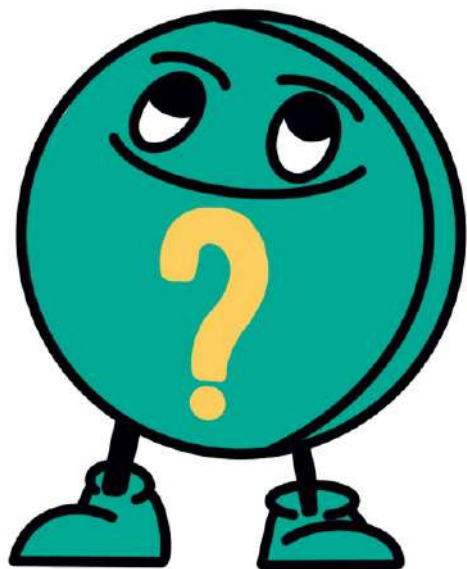
3. Compra PAGADA una parte al contado y una parte a plazo

4. Venta COBRADA al contado

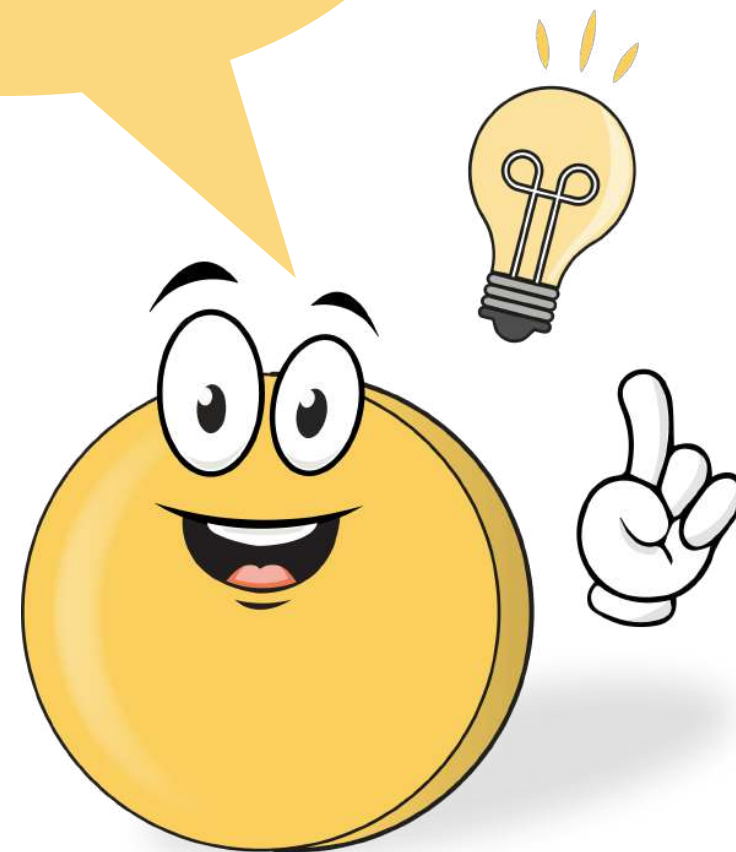
5. Venta COBRADA a plazo

6. Venta COBRADA una parte al contado y una parte a plazo

“¿Por qué los apuntes contables (“asientos”) tienen 2 partes, un “debe” y un “haber”?”



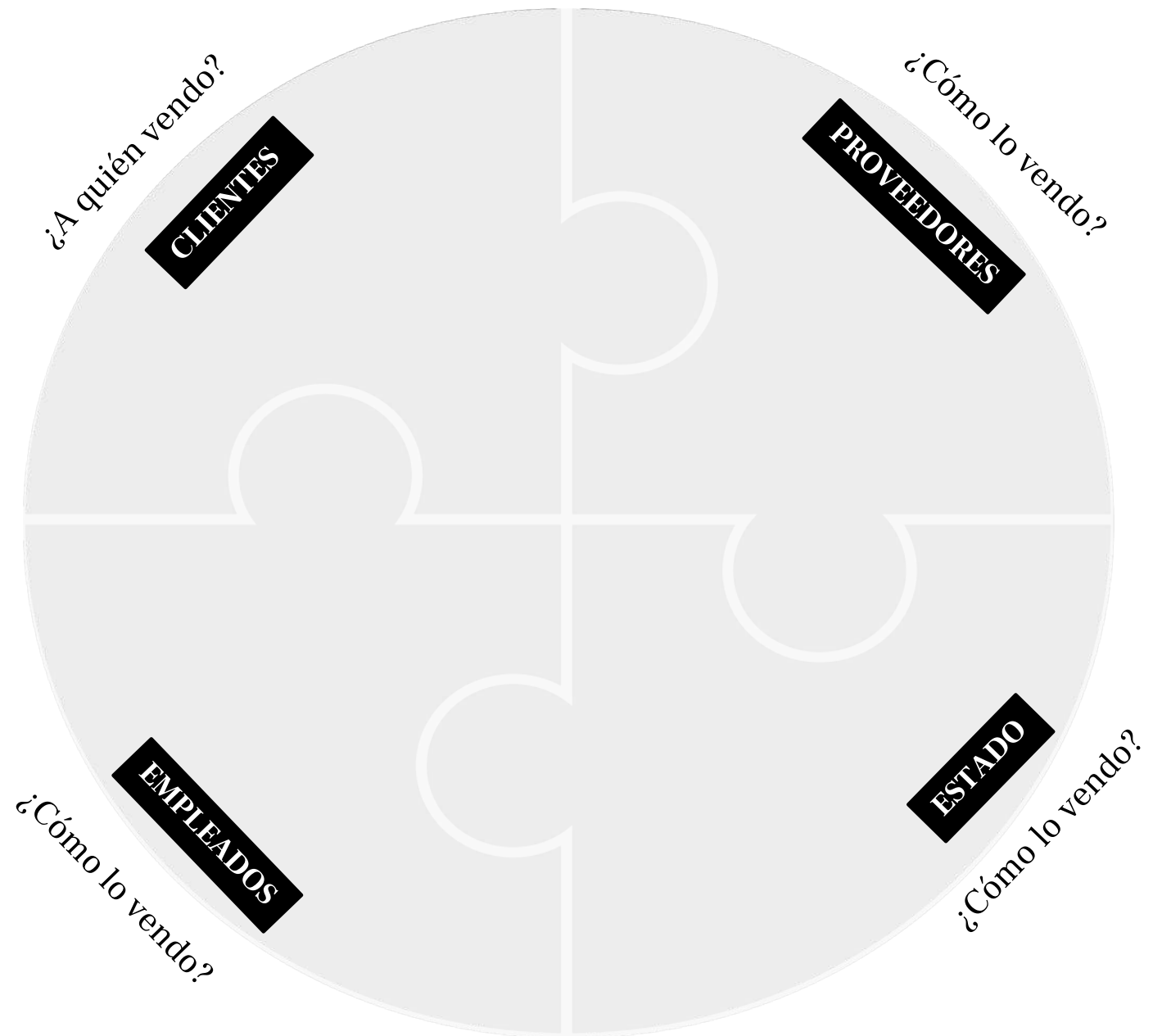
Porque, recuerda que,
toda transacción
económica, hay 2 partes:
Un tercero y yo



La contabilidad

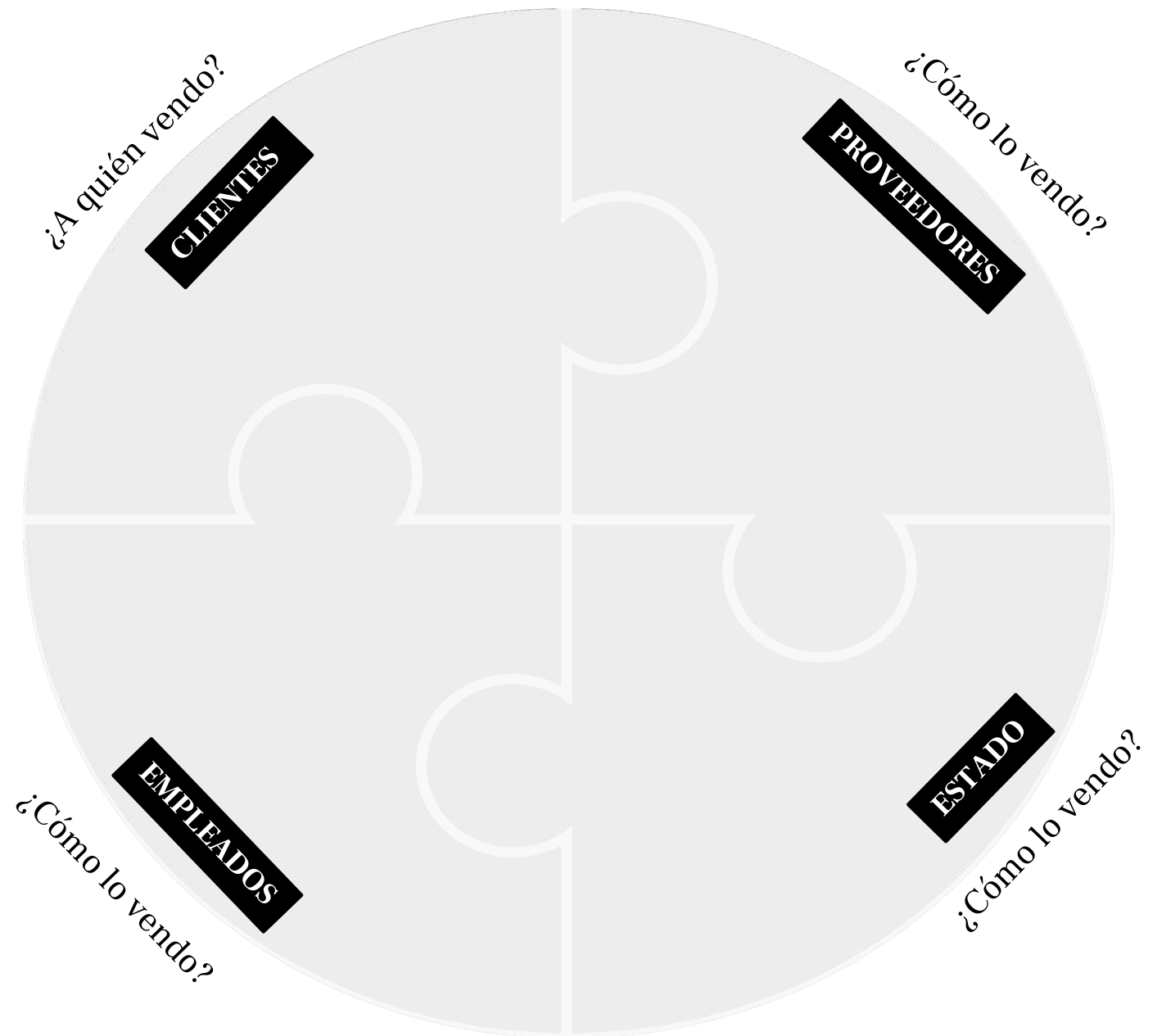


La contabilidad



La contabilidad

Cliente
▼
Le vendo



La contabilidad

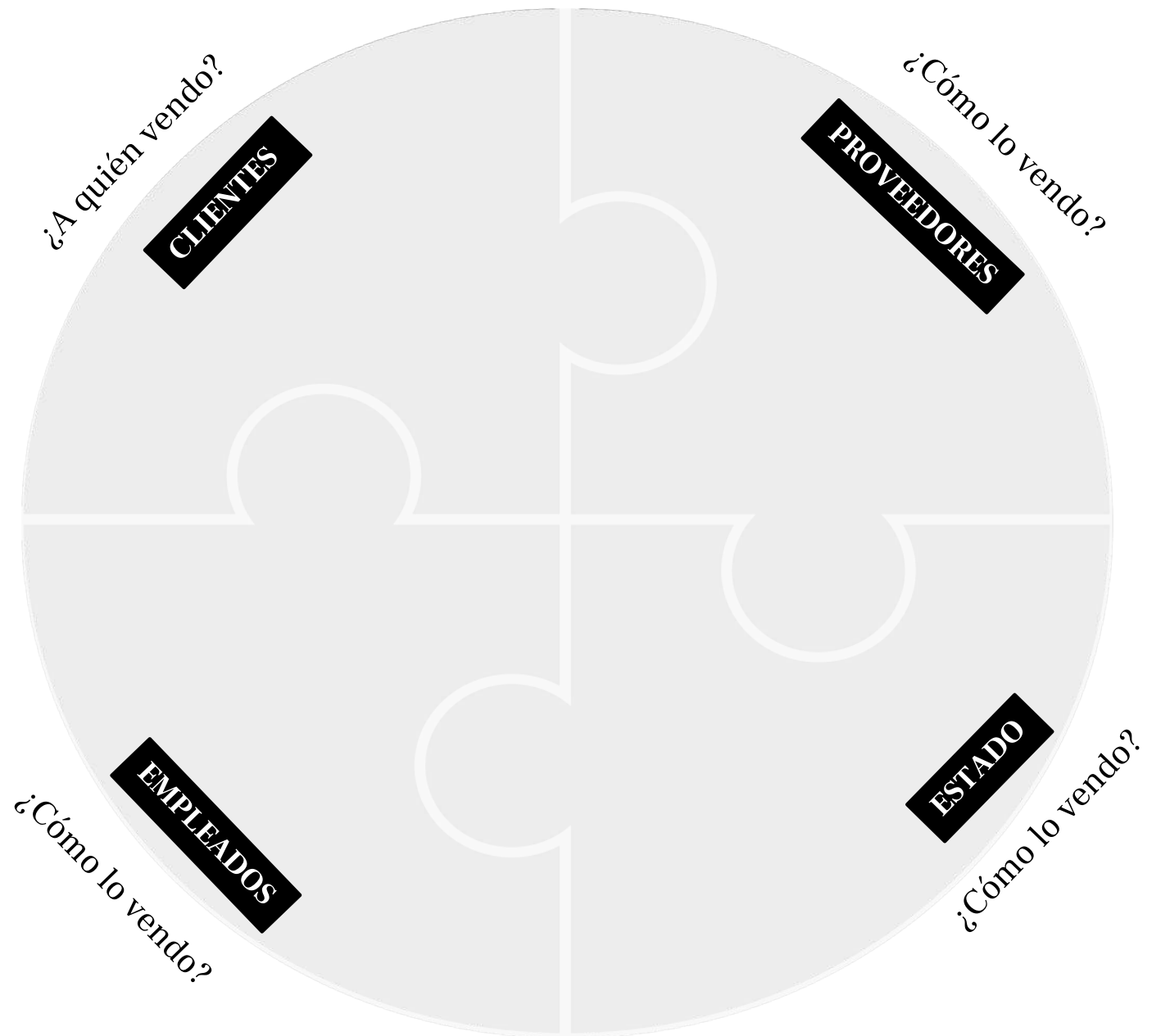
Cliente



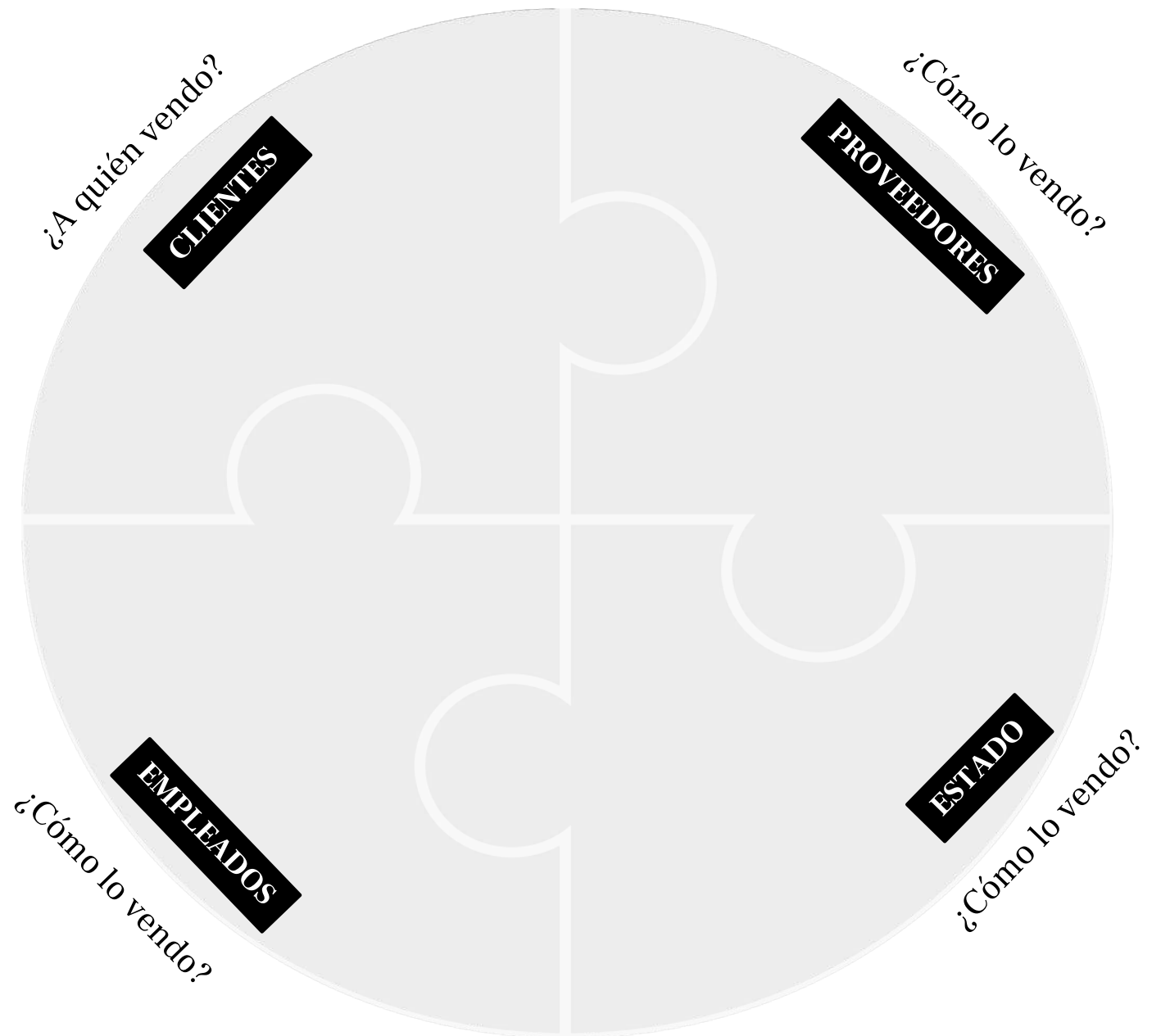
Le vendo



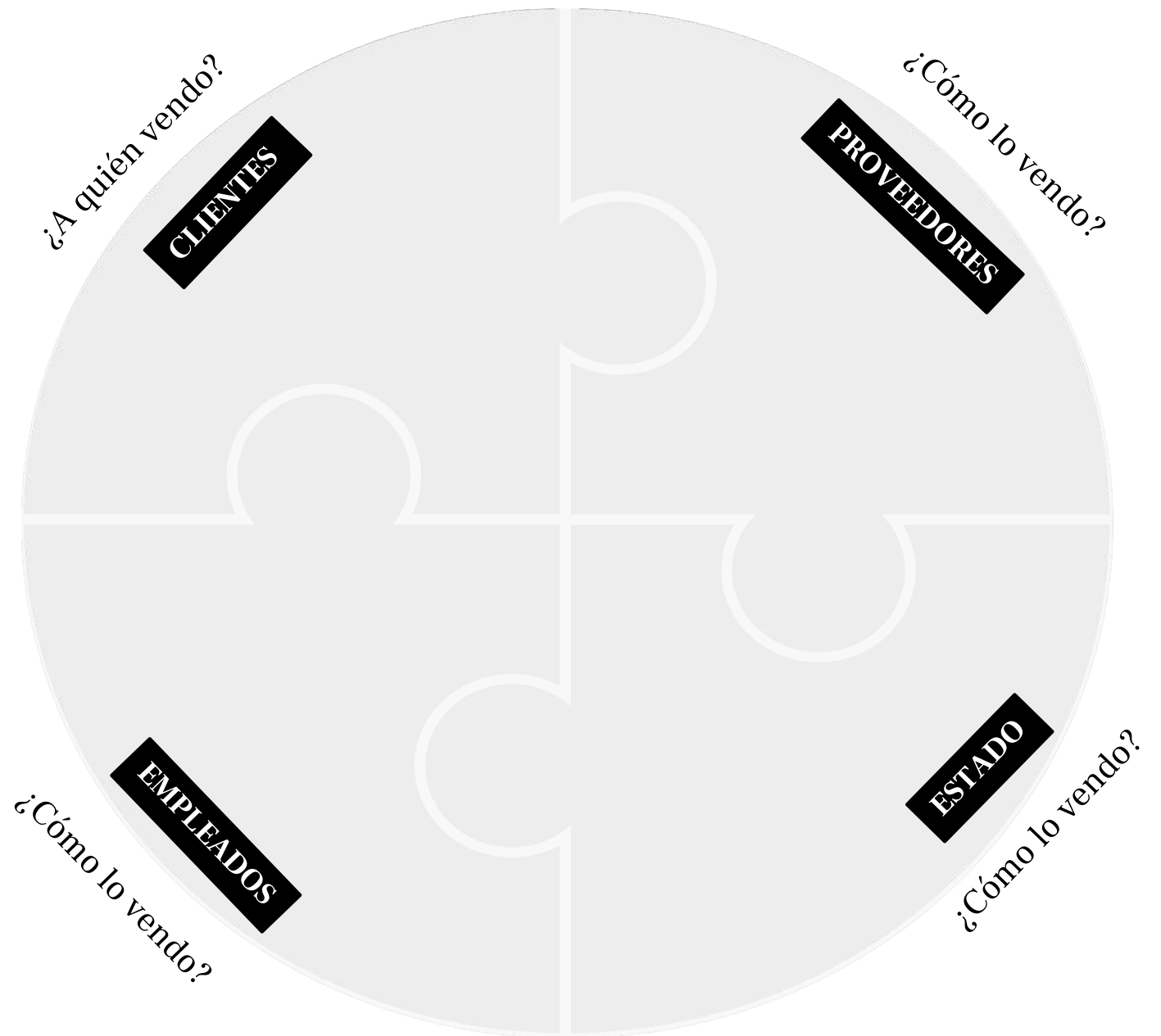
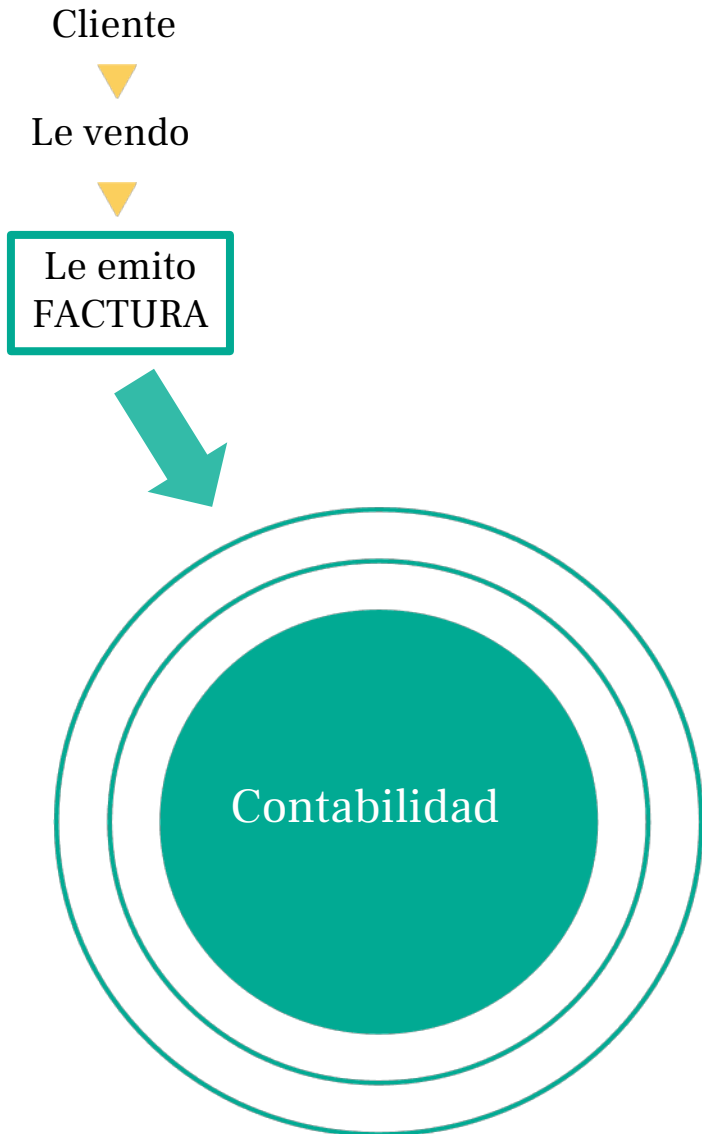
Le emito
FACTURA



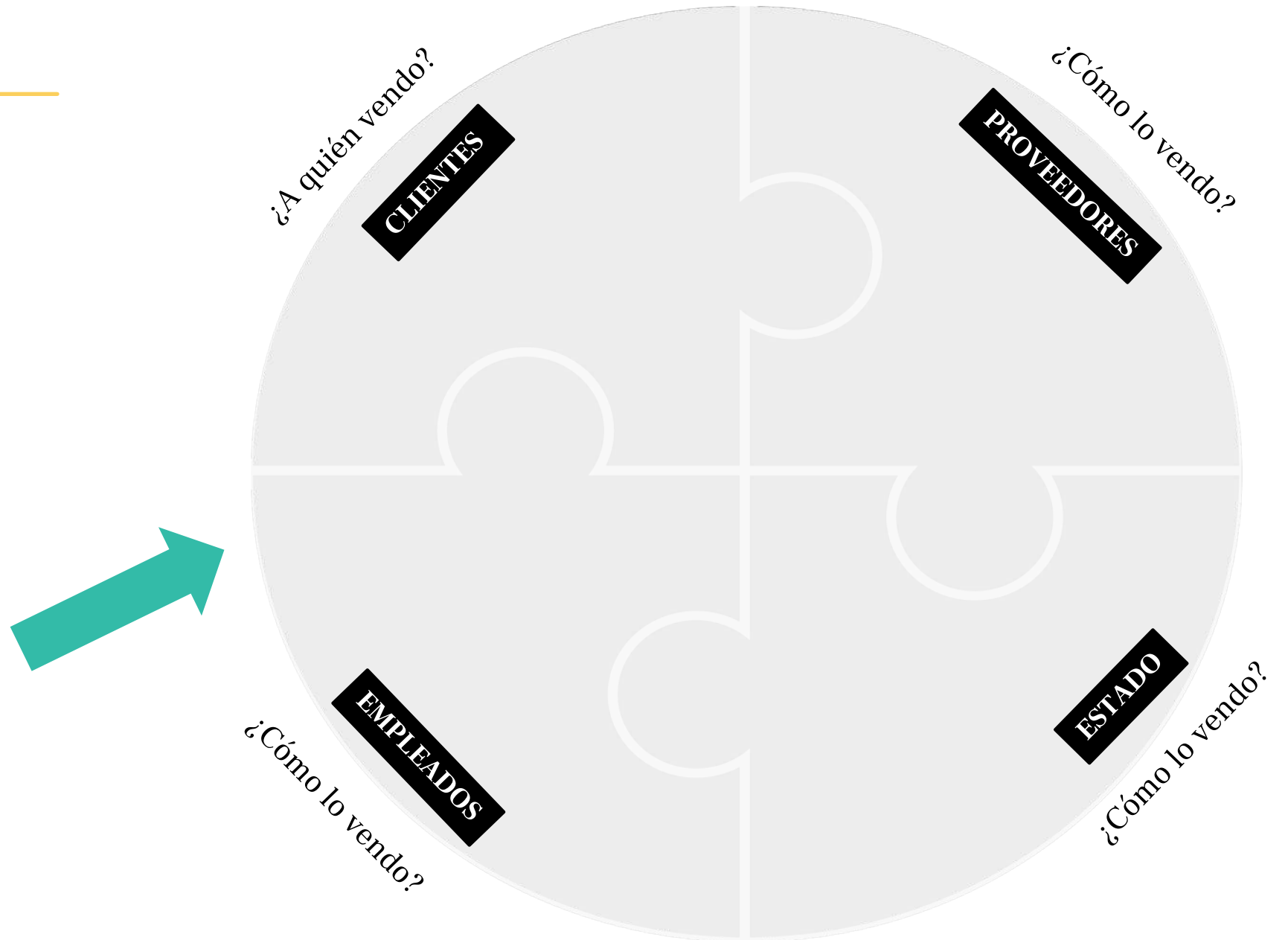
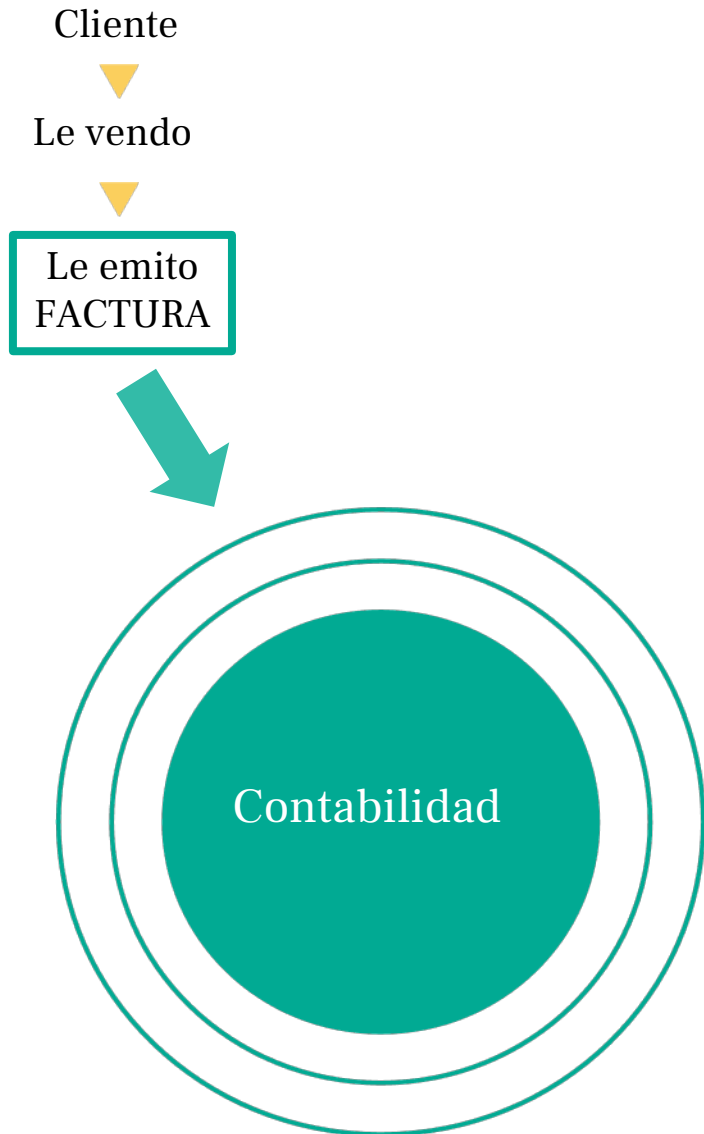
La contabilidad



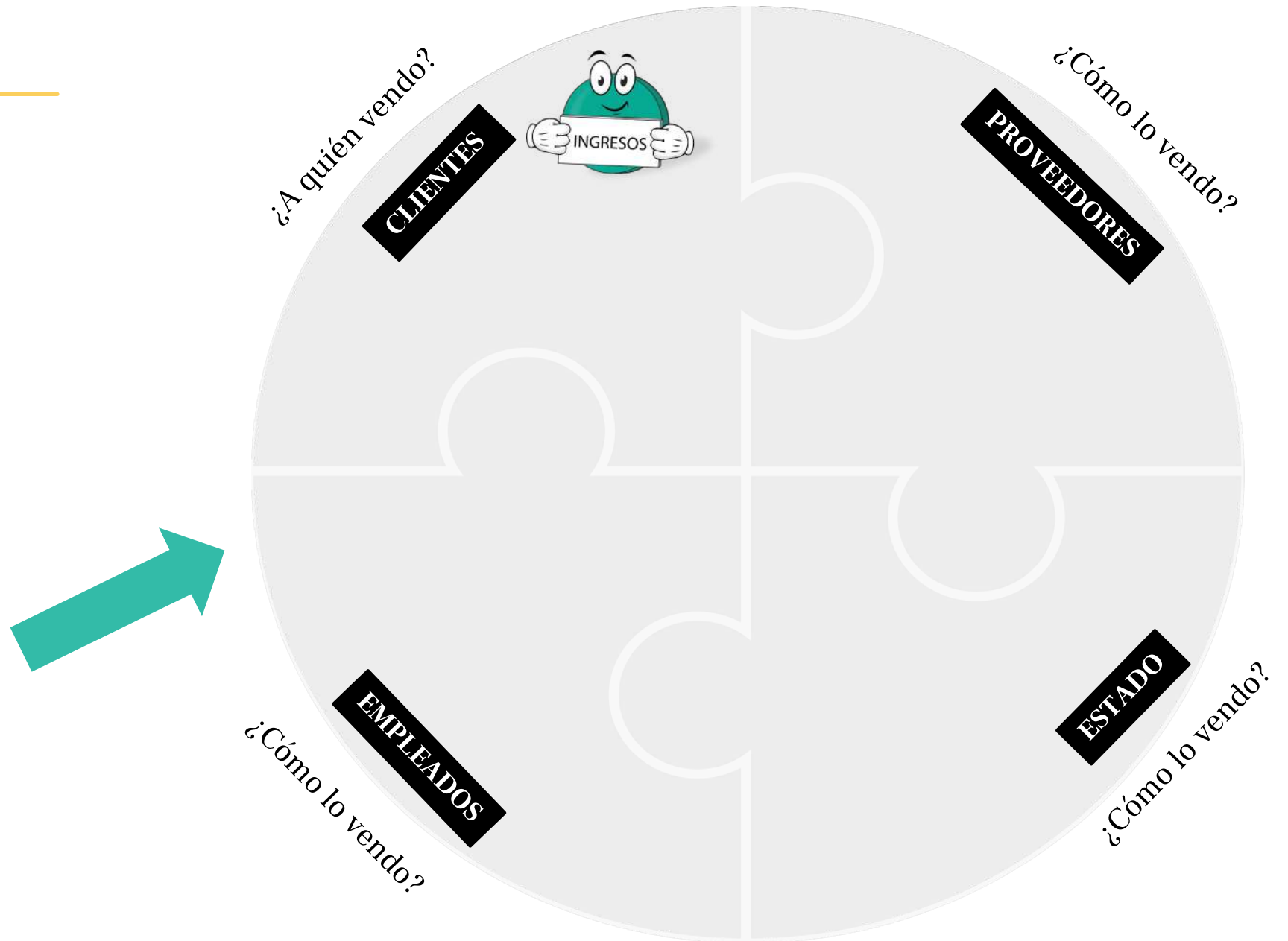
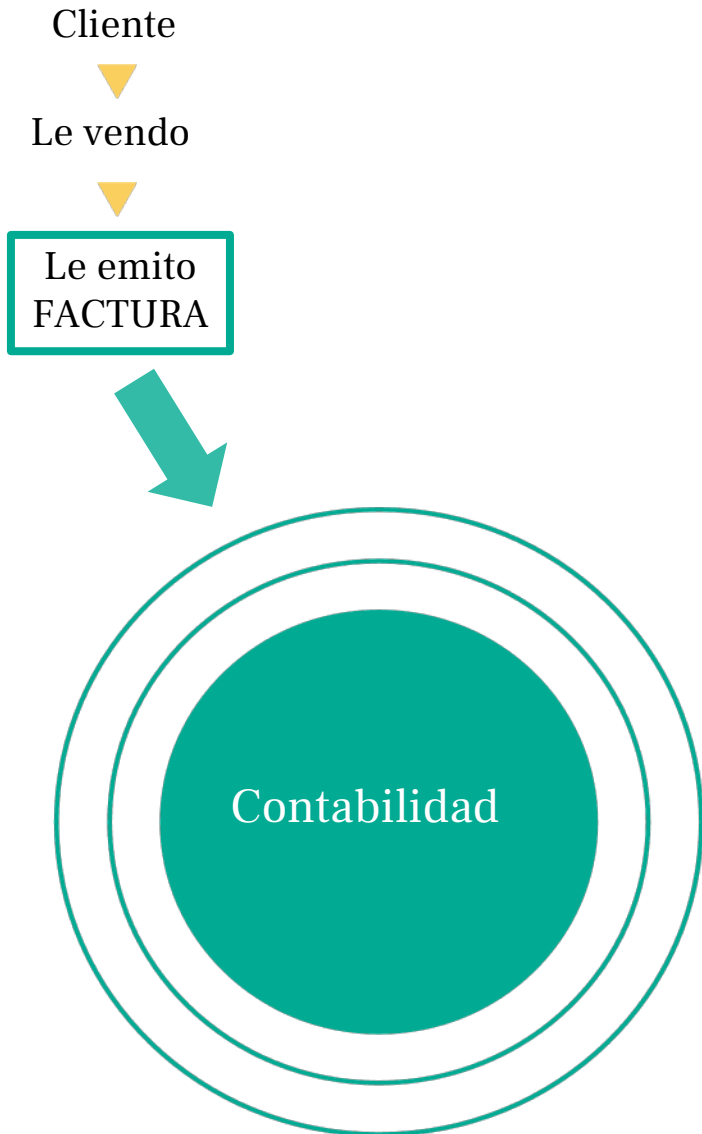
La contabilidad



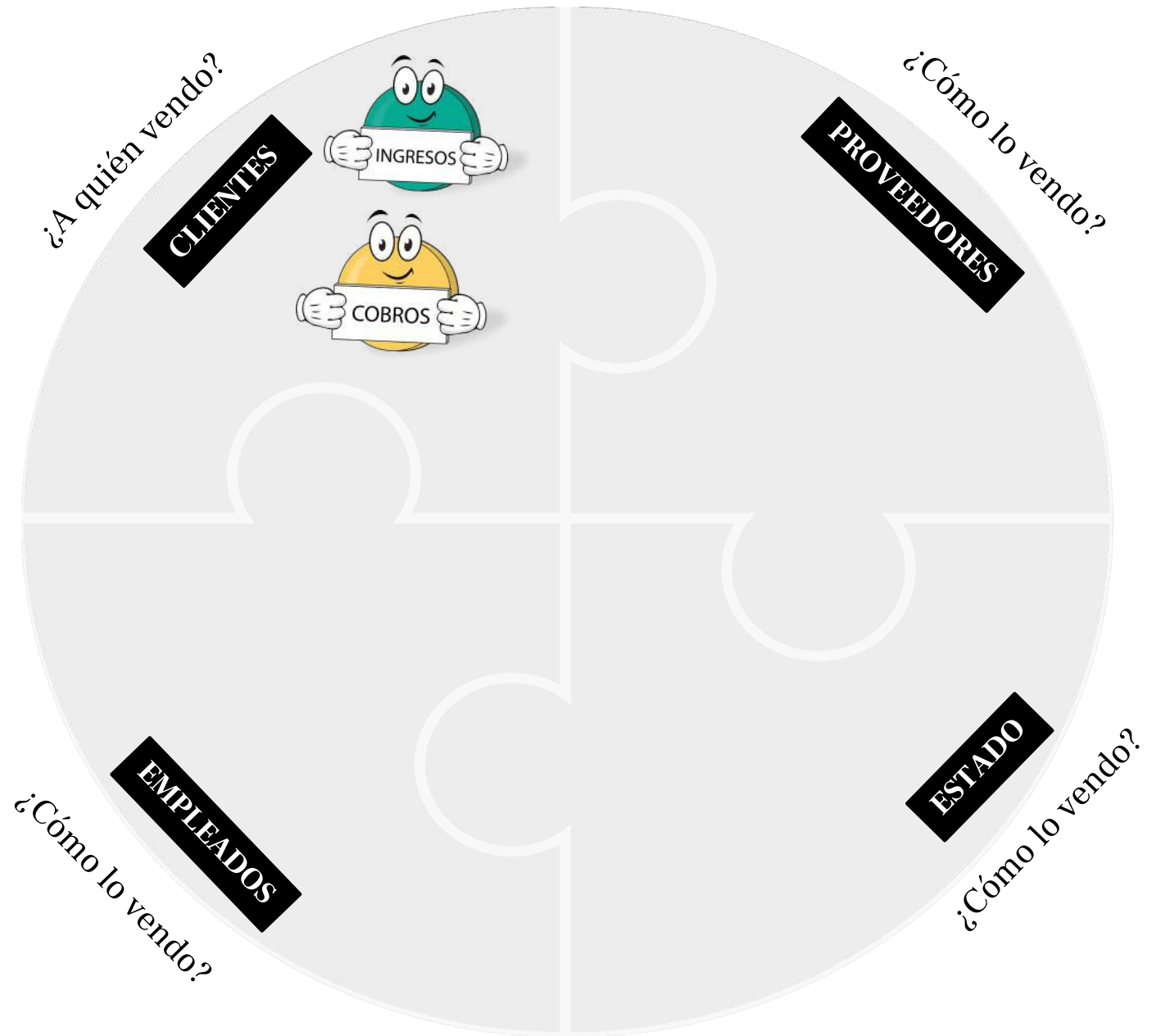
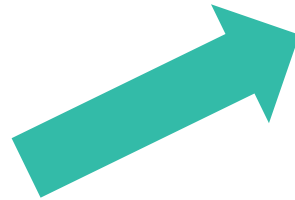
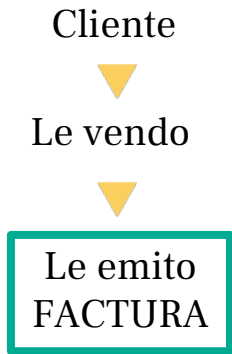
La contabilidad



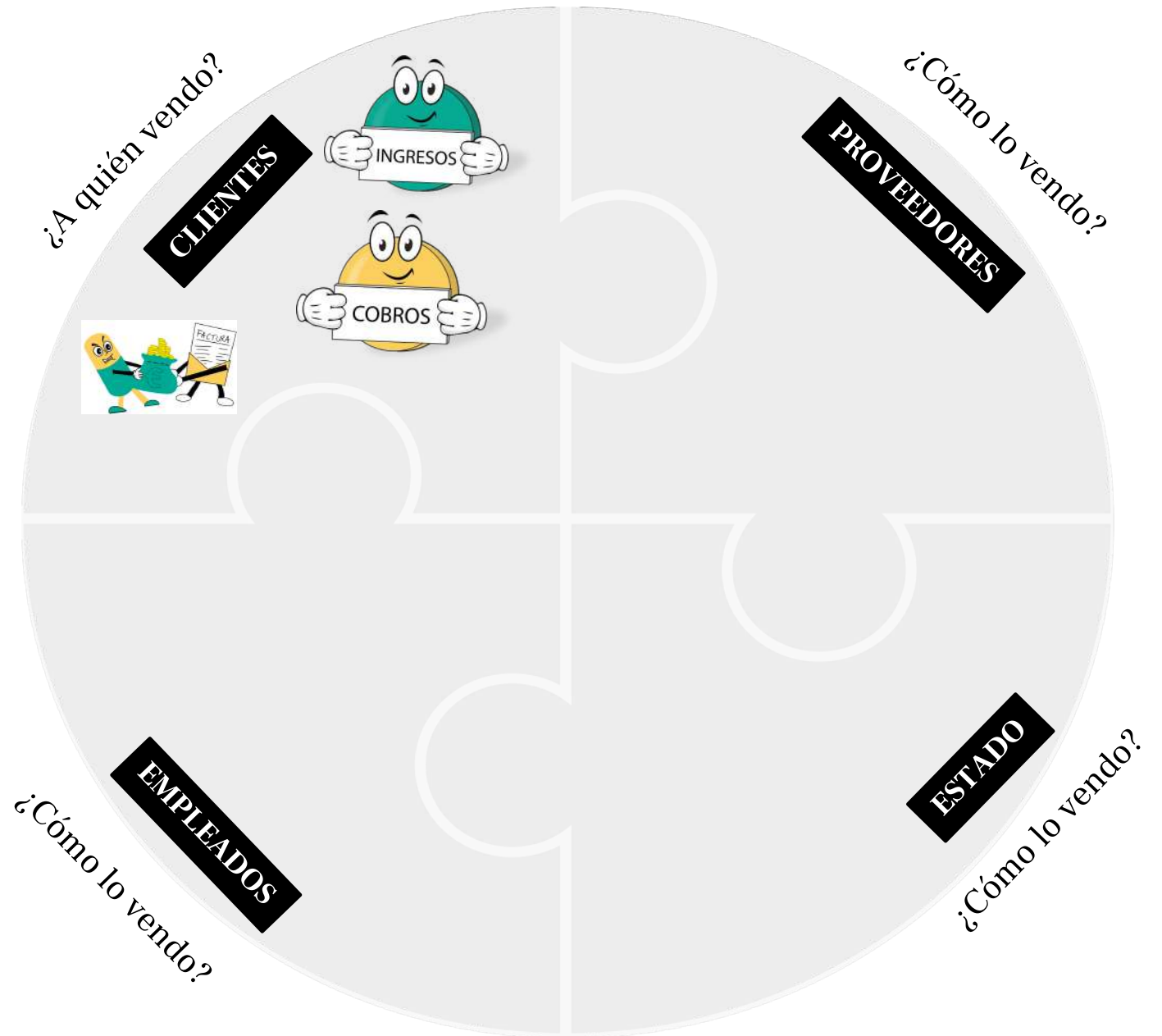
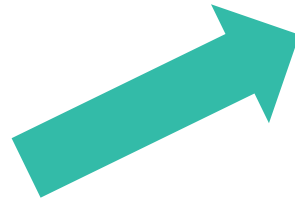
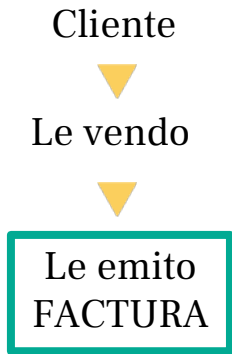
La contabilidad



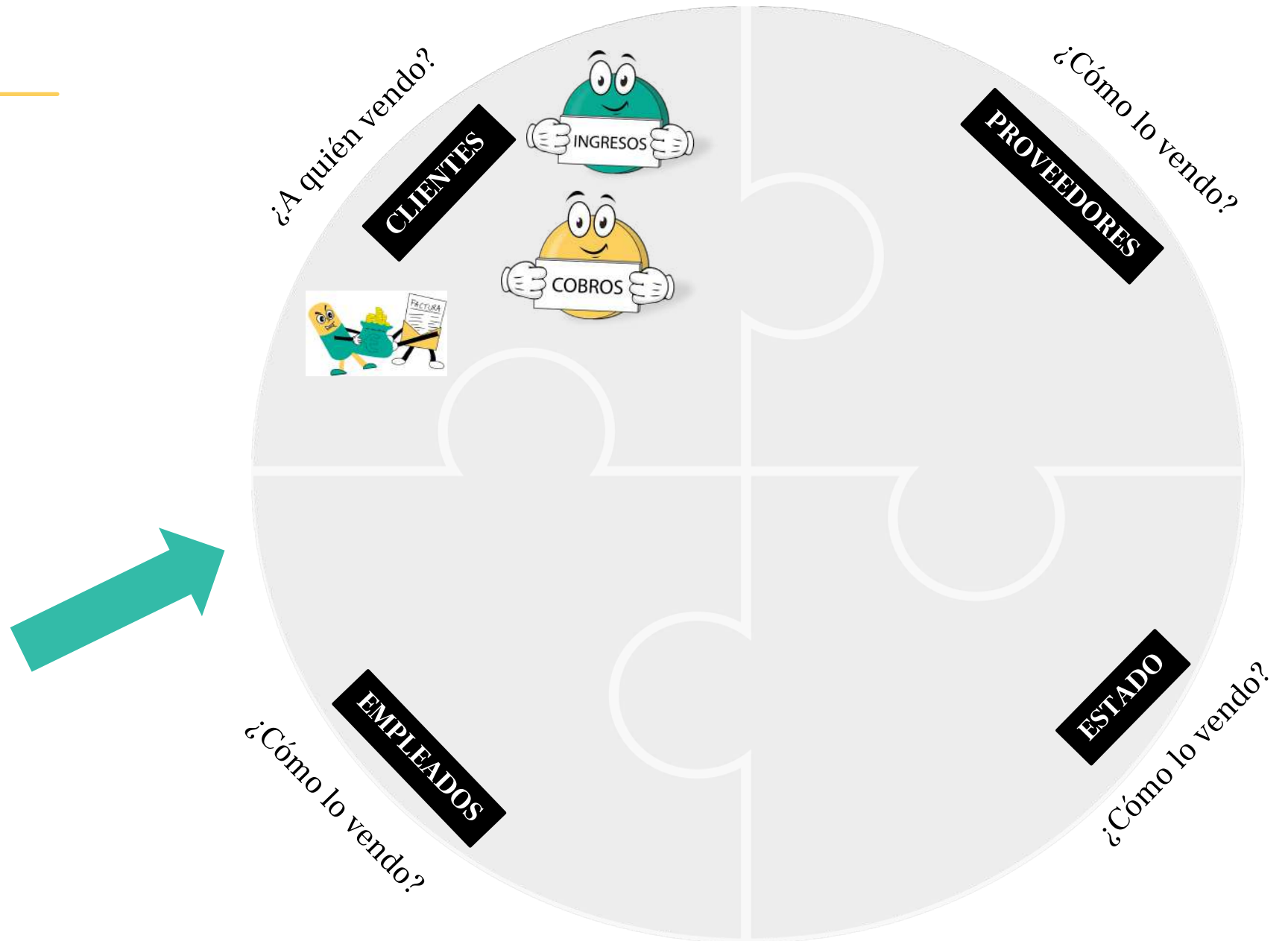
La contabilidad



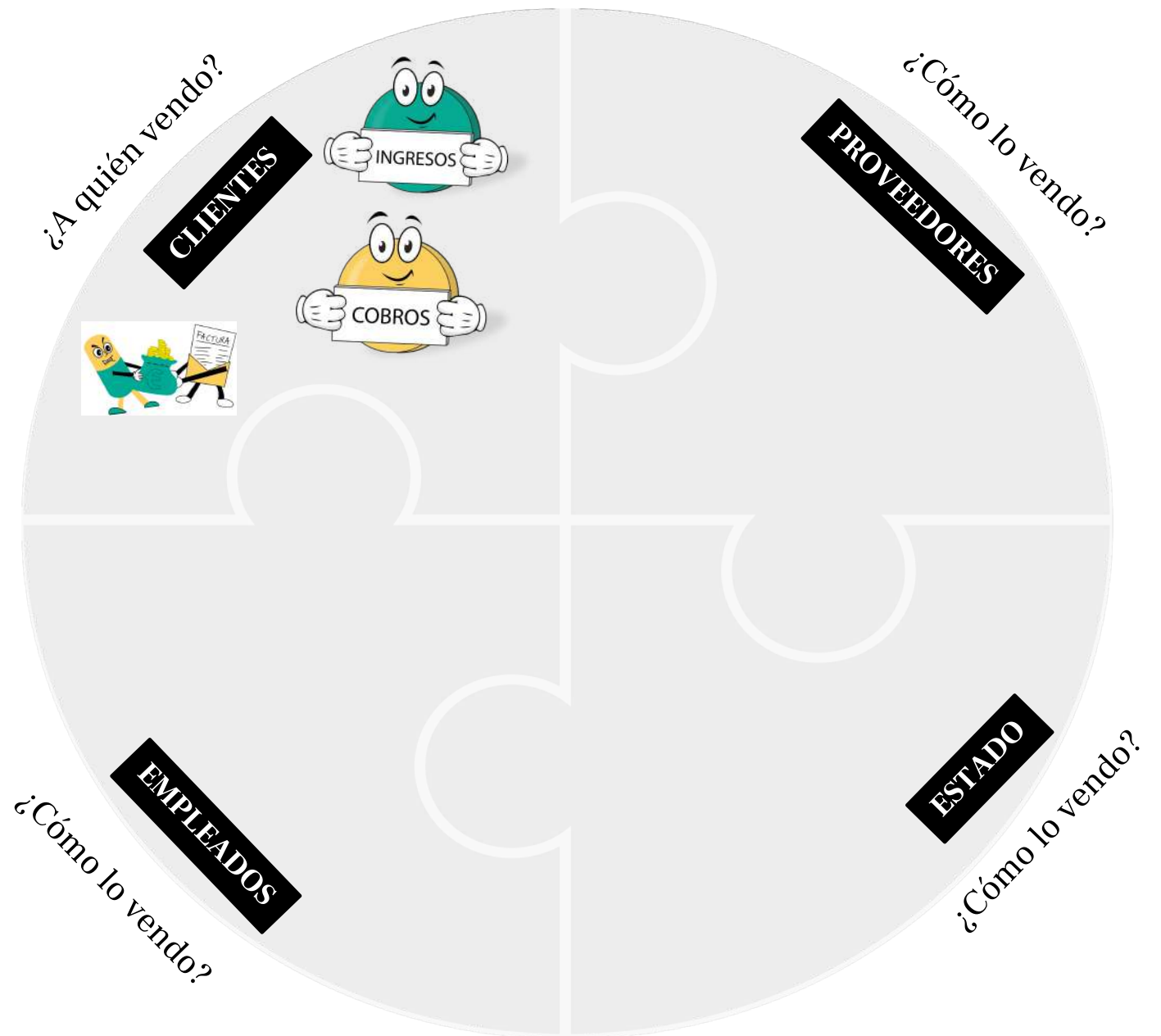
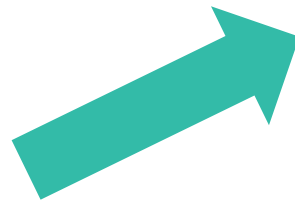
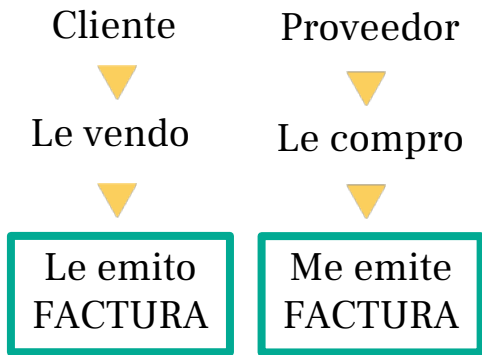
La contabilidad



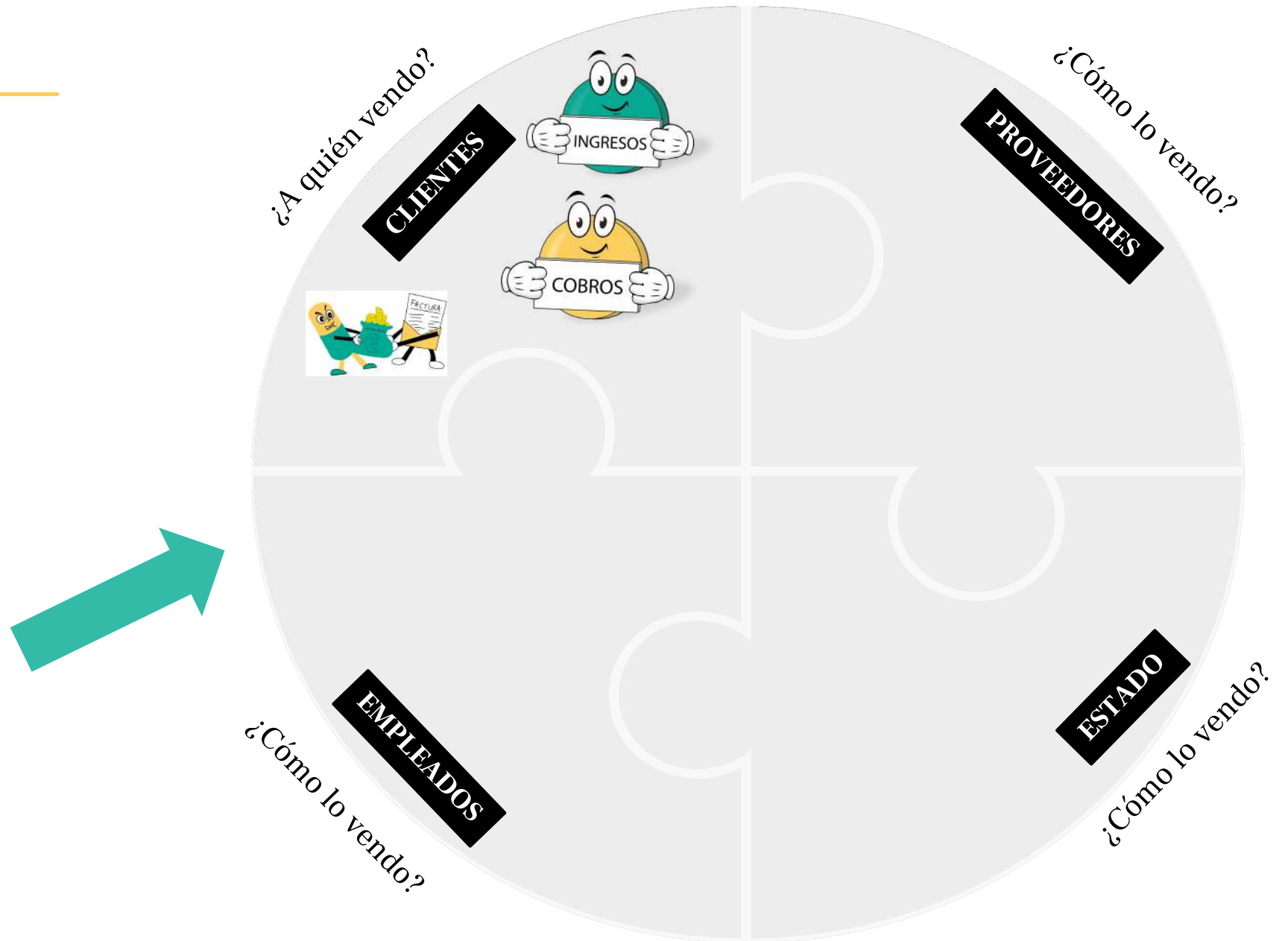
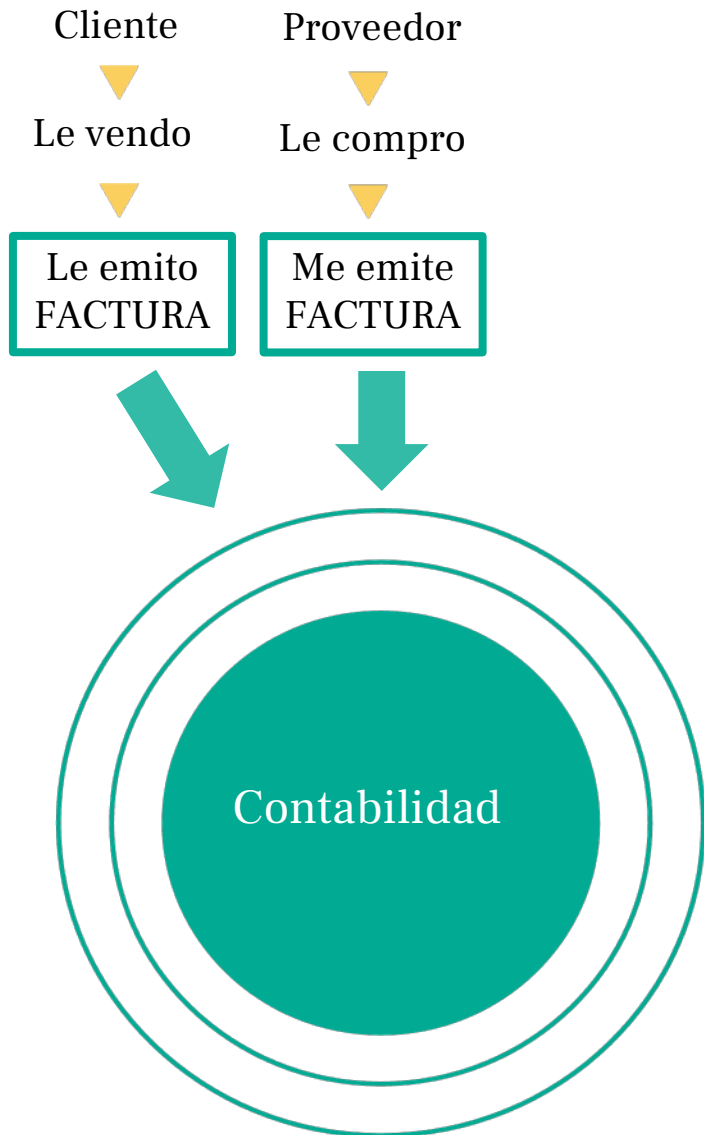
La contabilidad



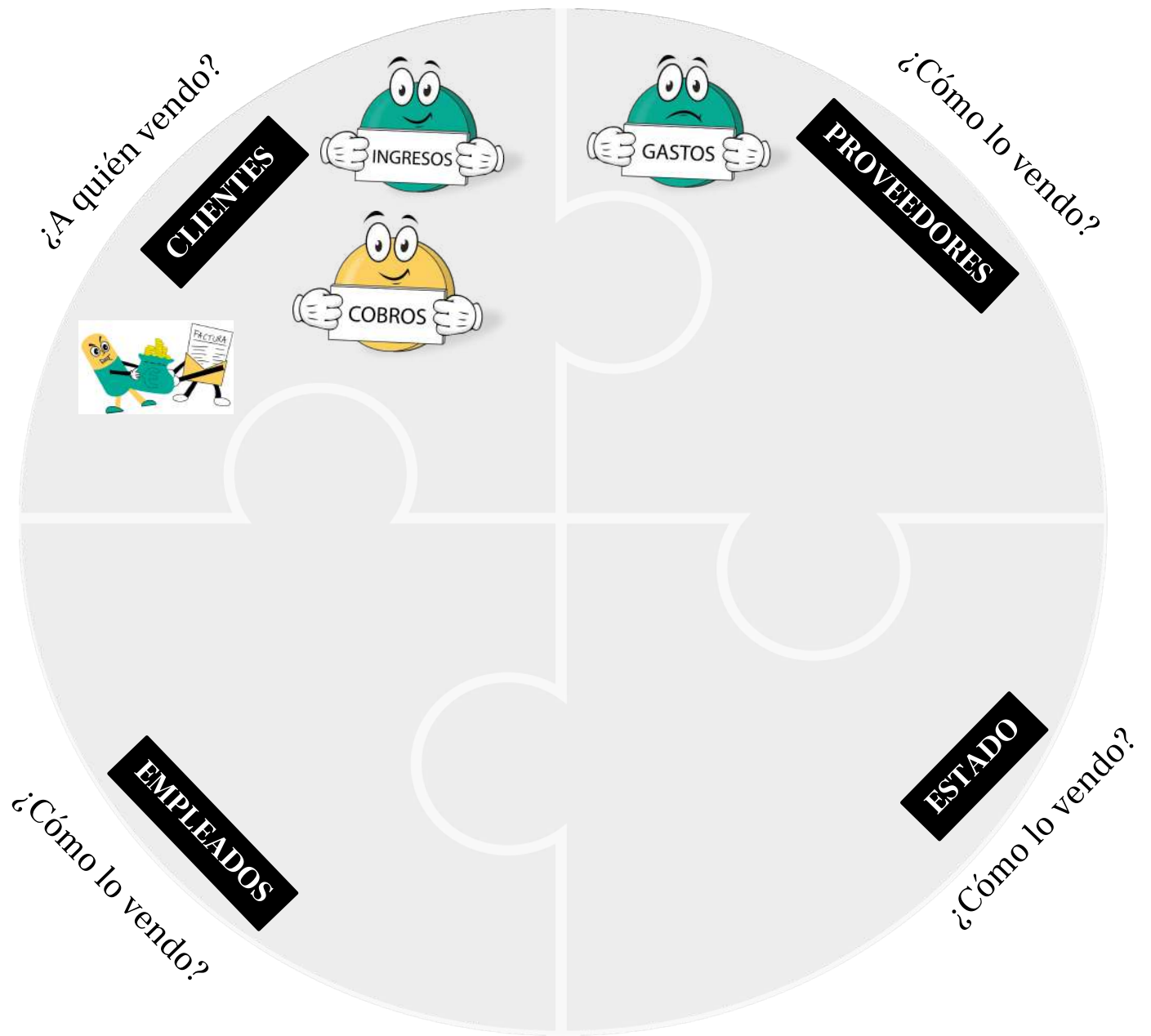
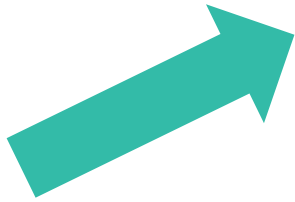
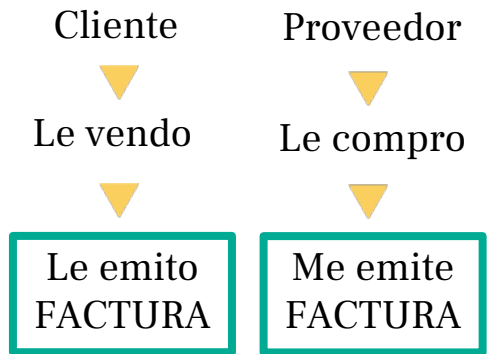
La contabilidad



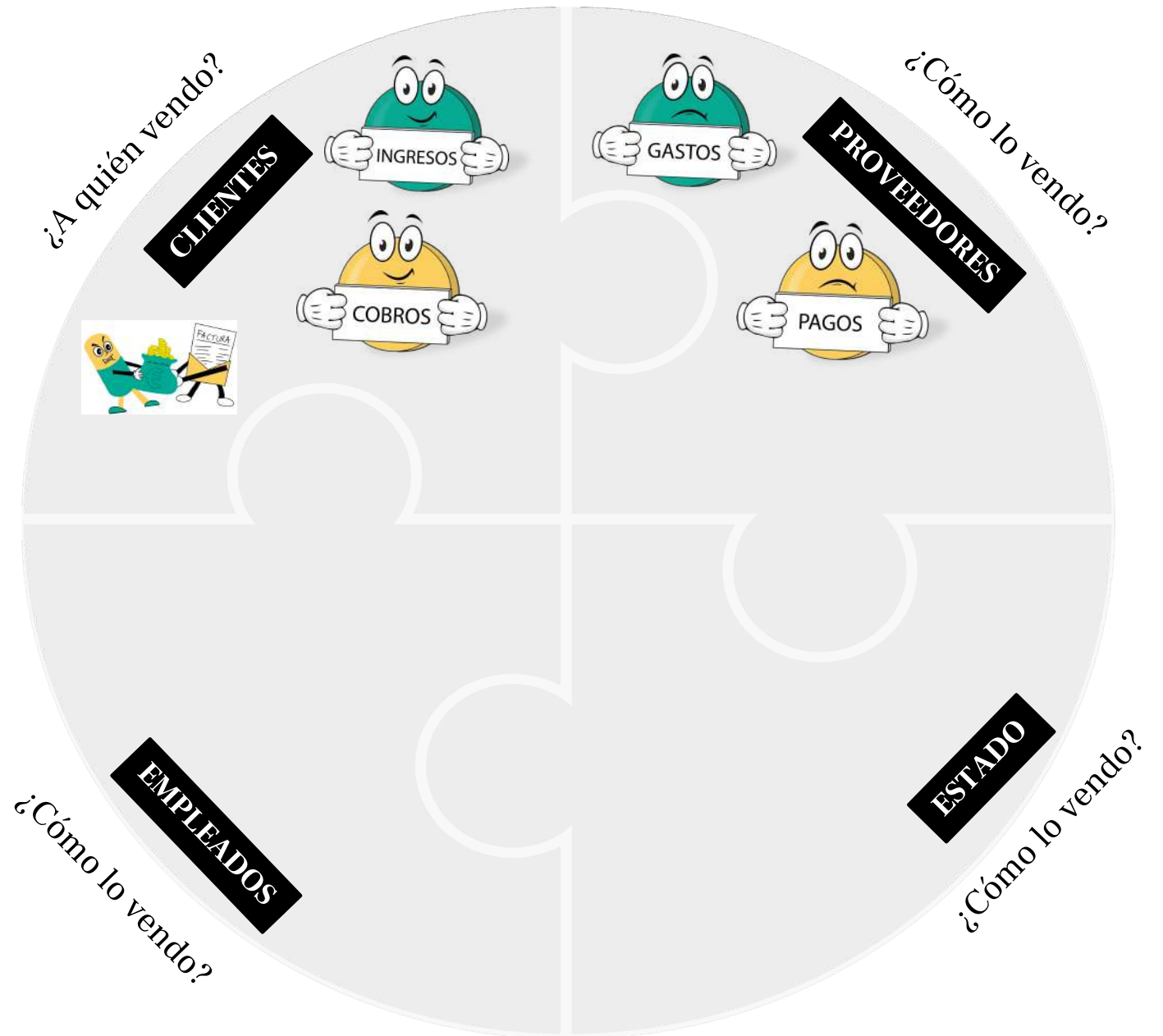
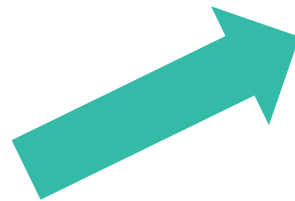
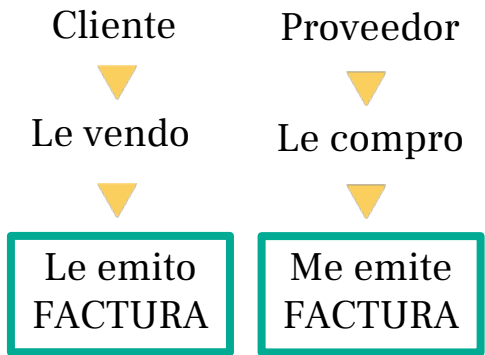
La contabilidad



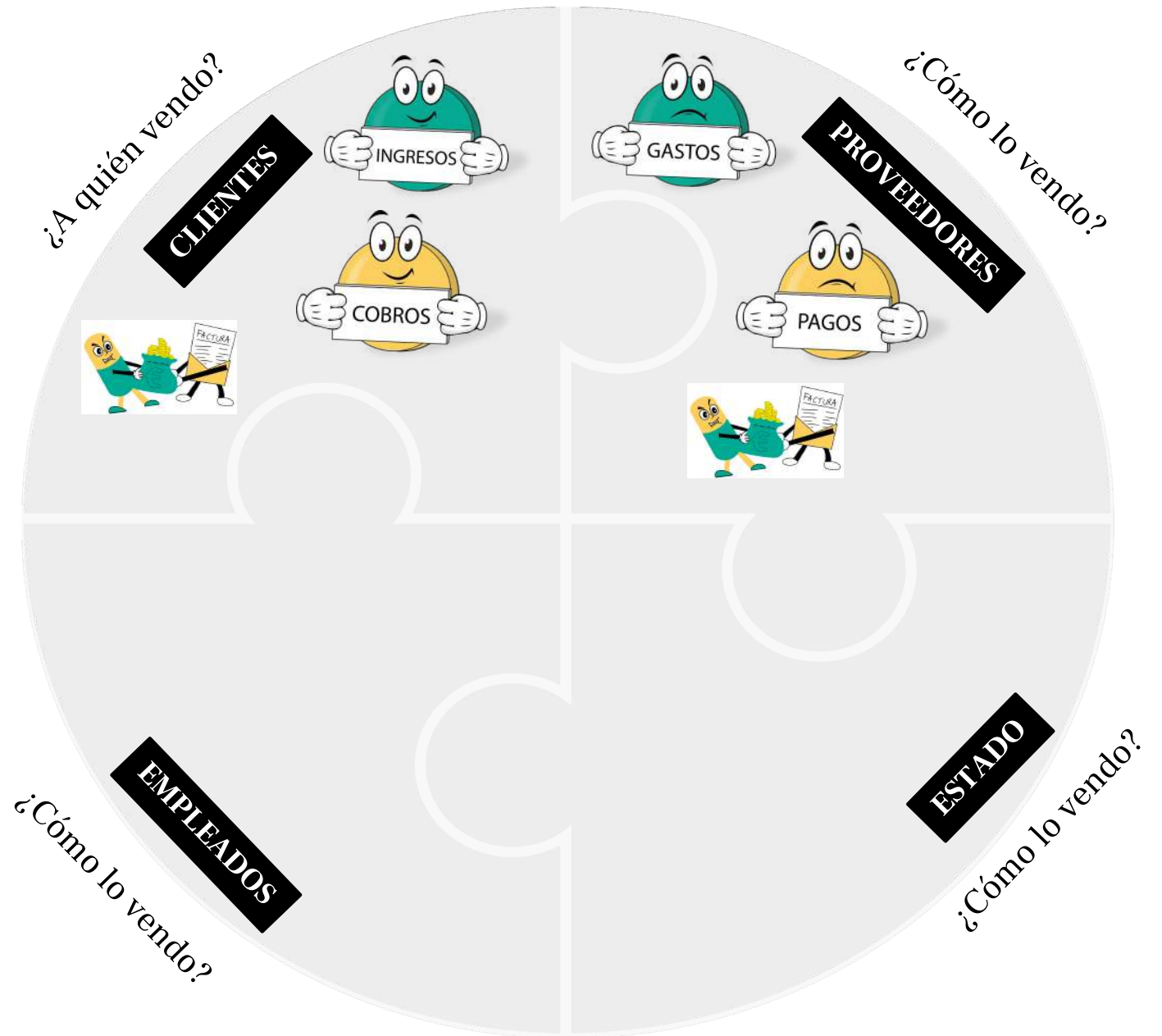
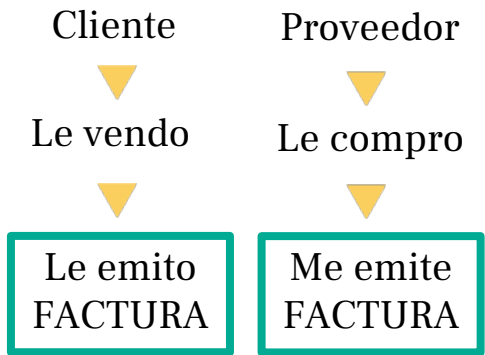
La contabilidad



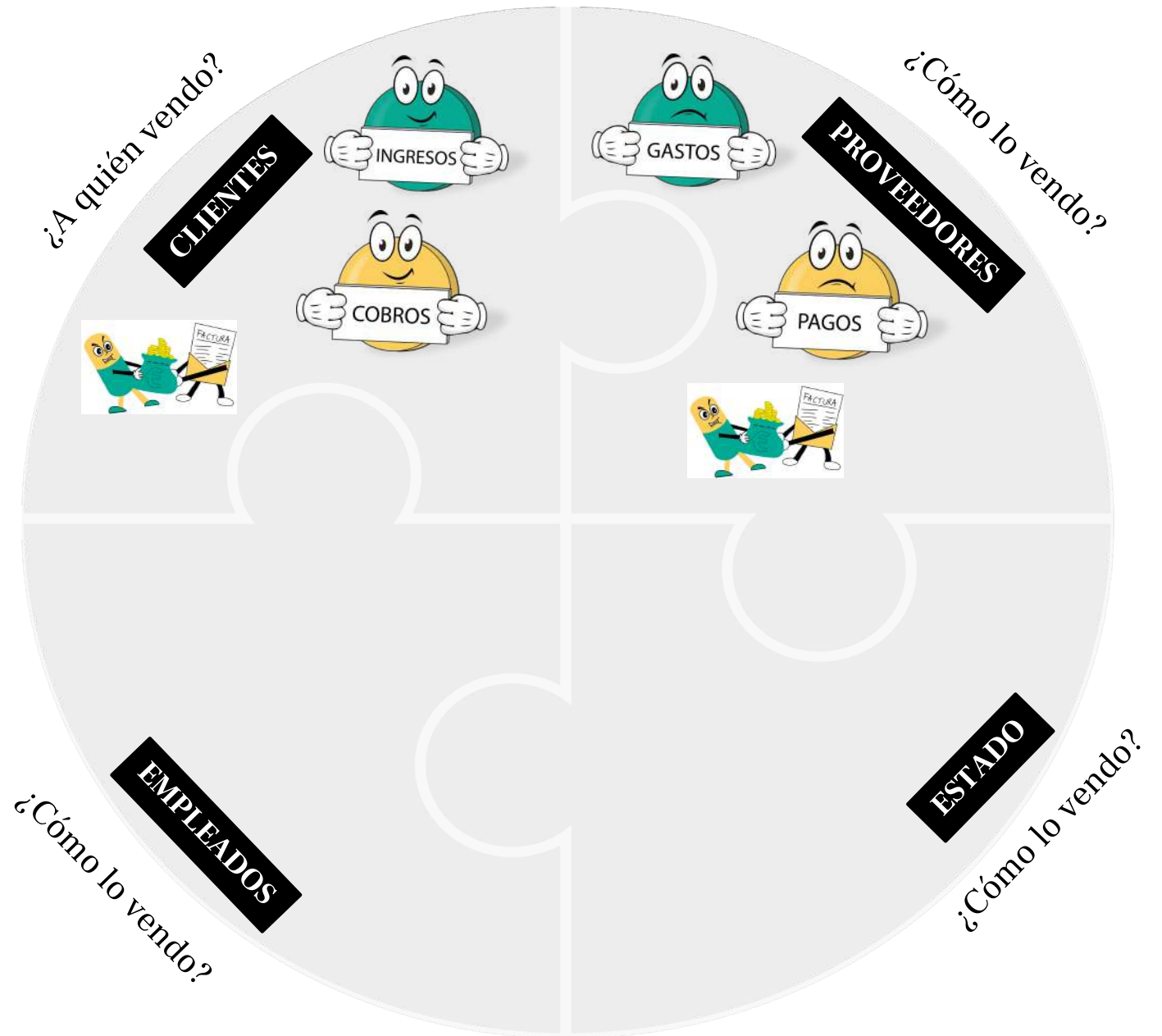
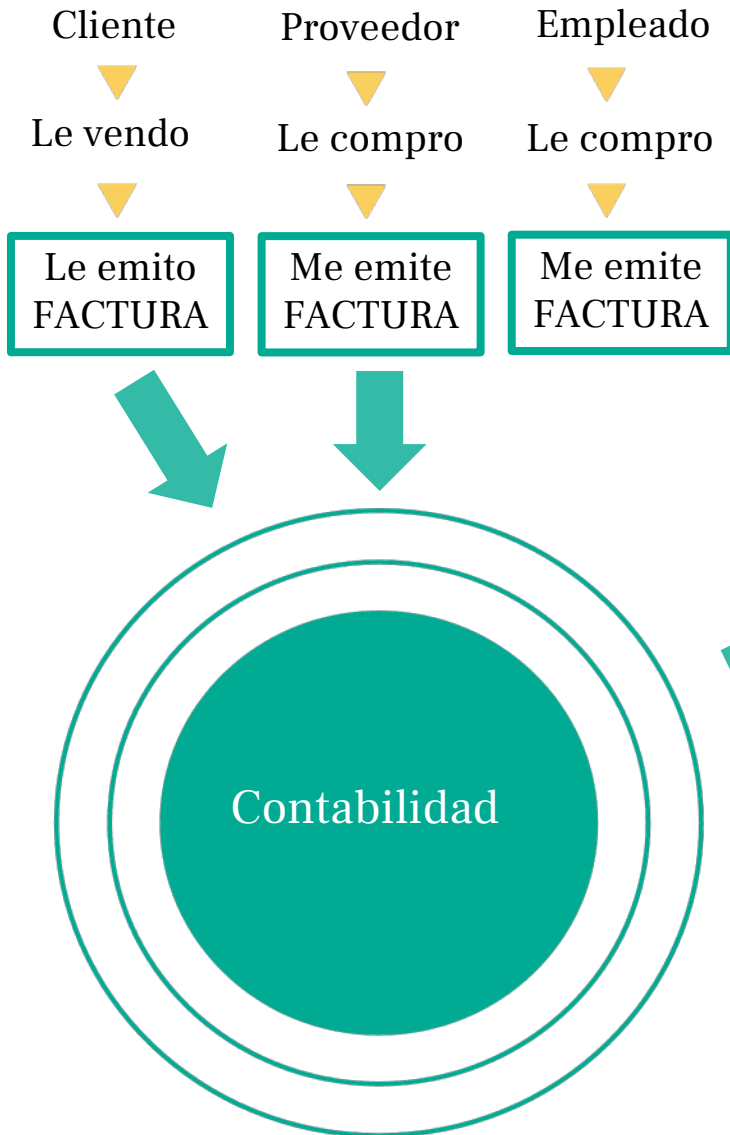
La contabilidad



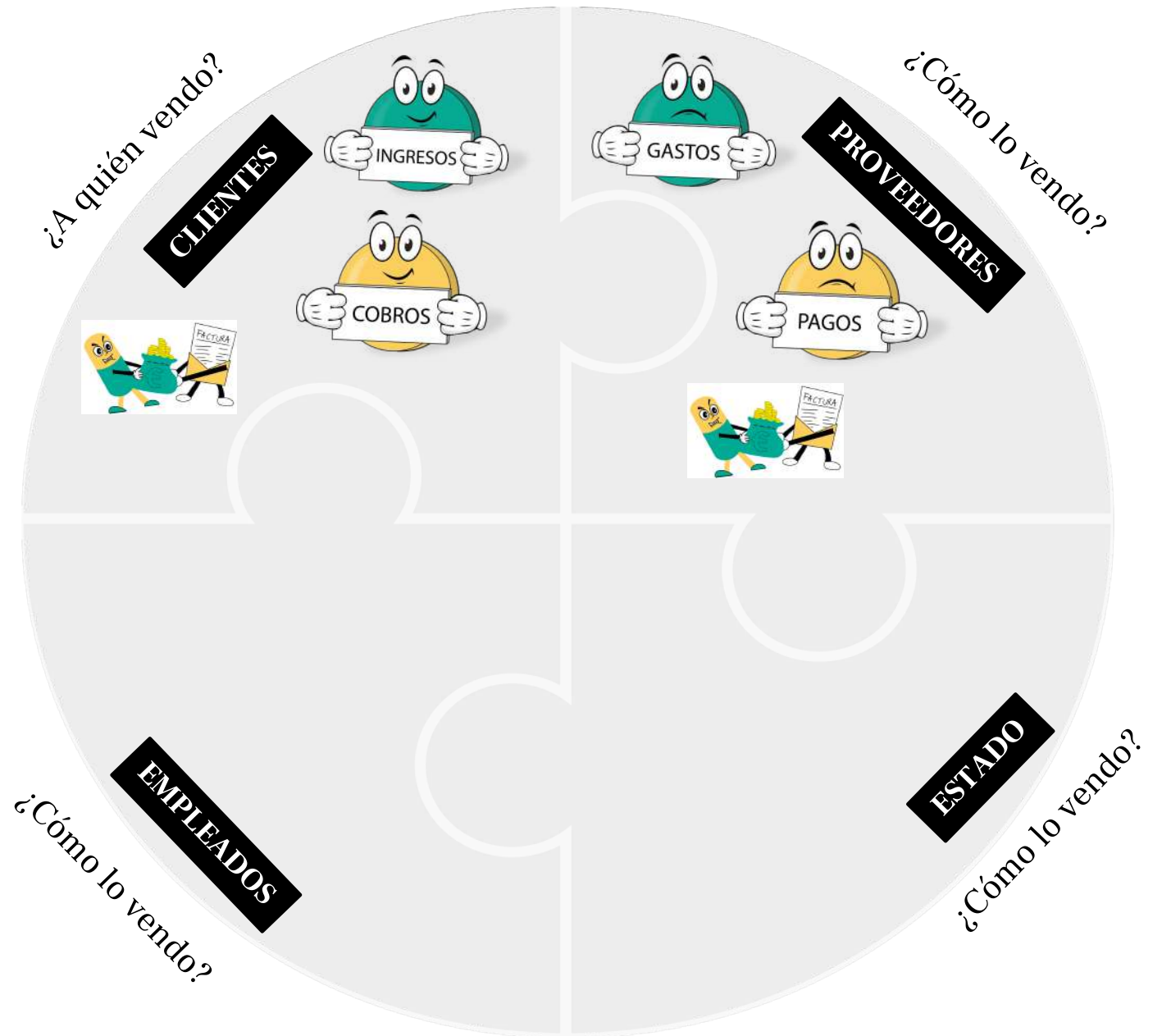
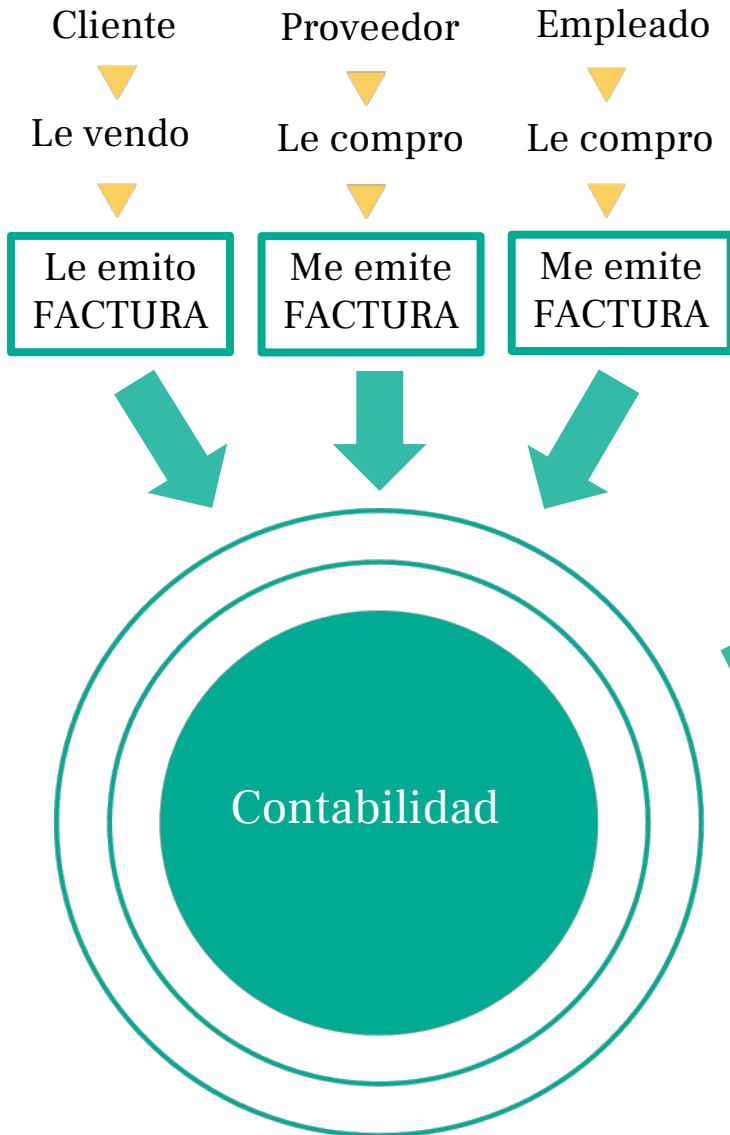
La contabilidad



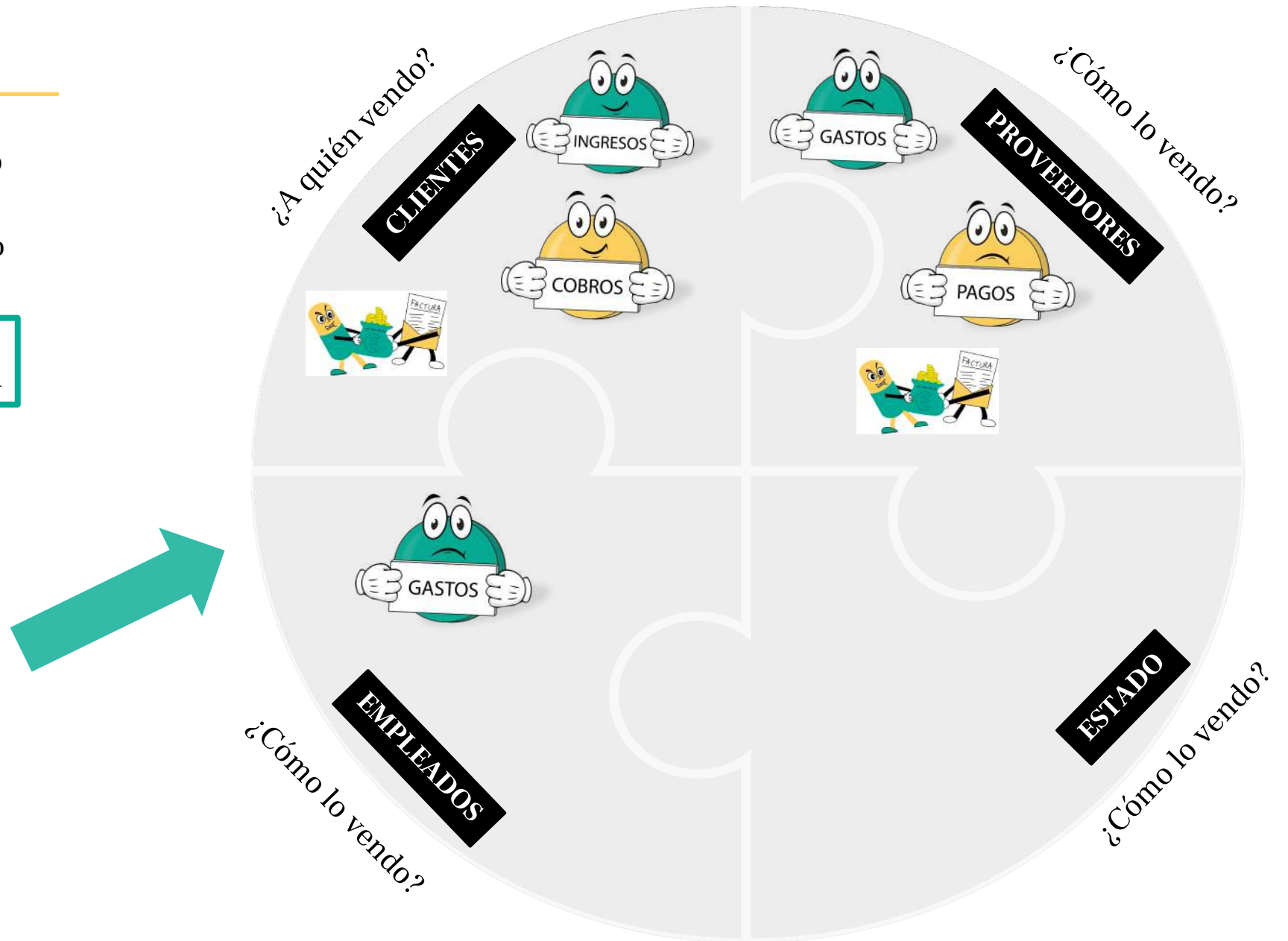
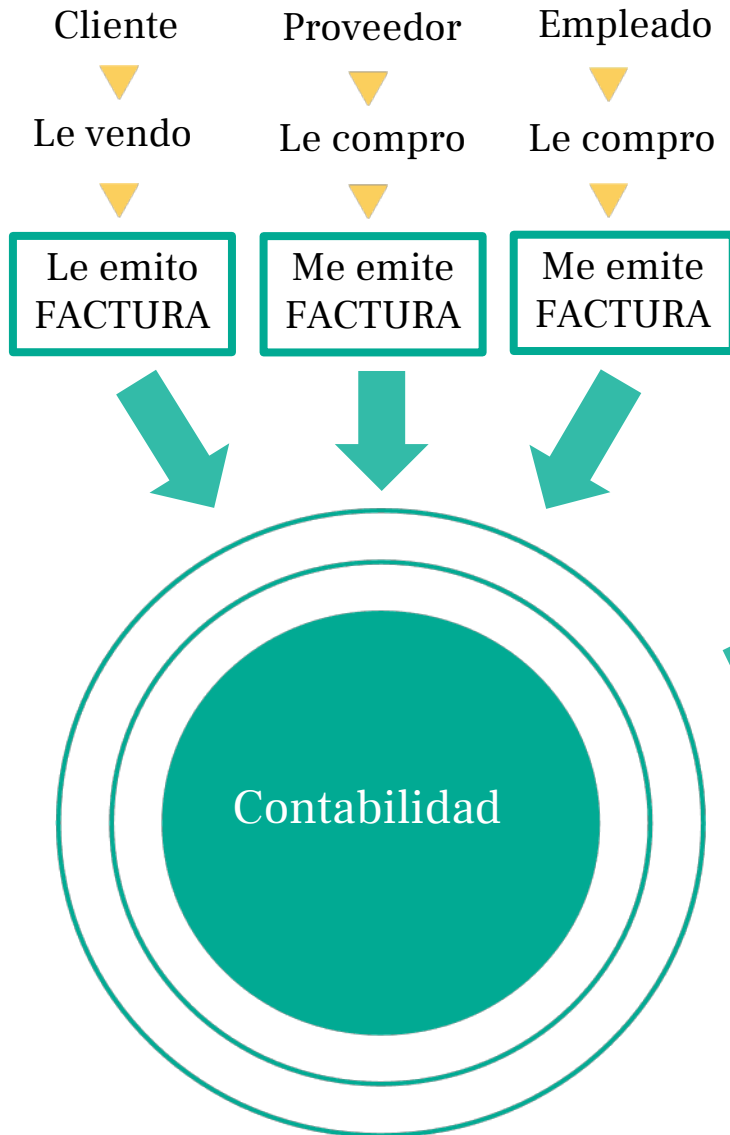
La contabilidad



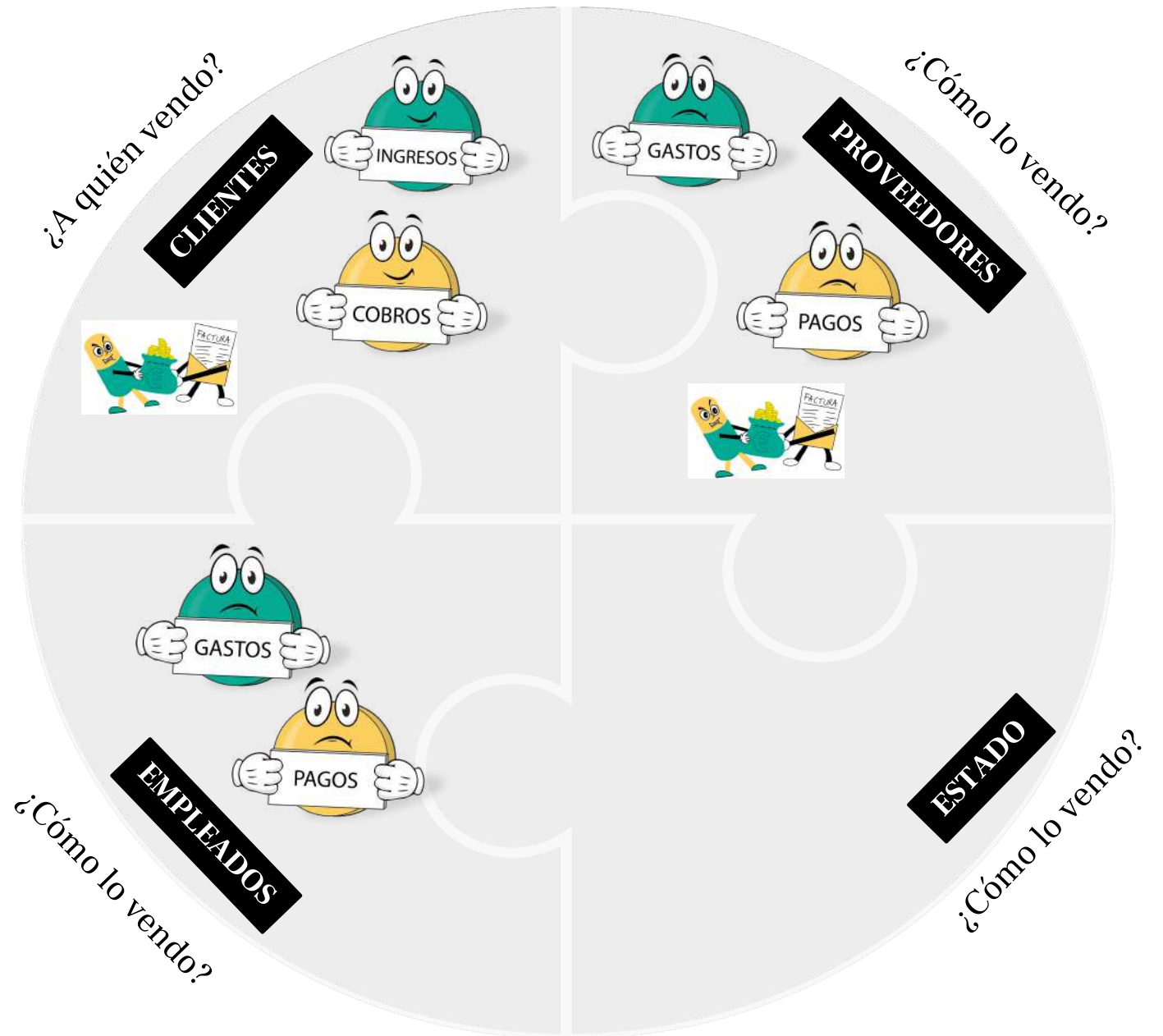
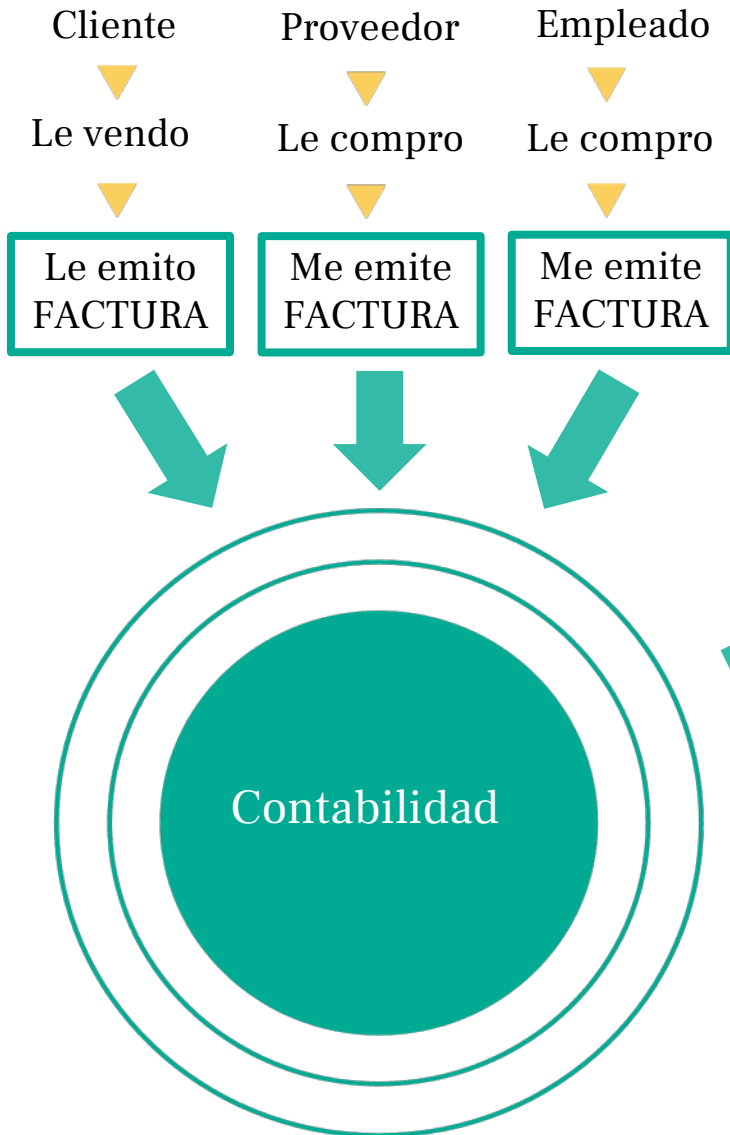
La contabilidad



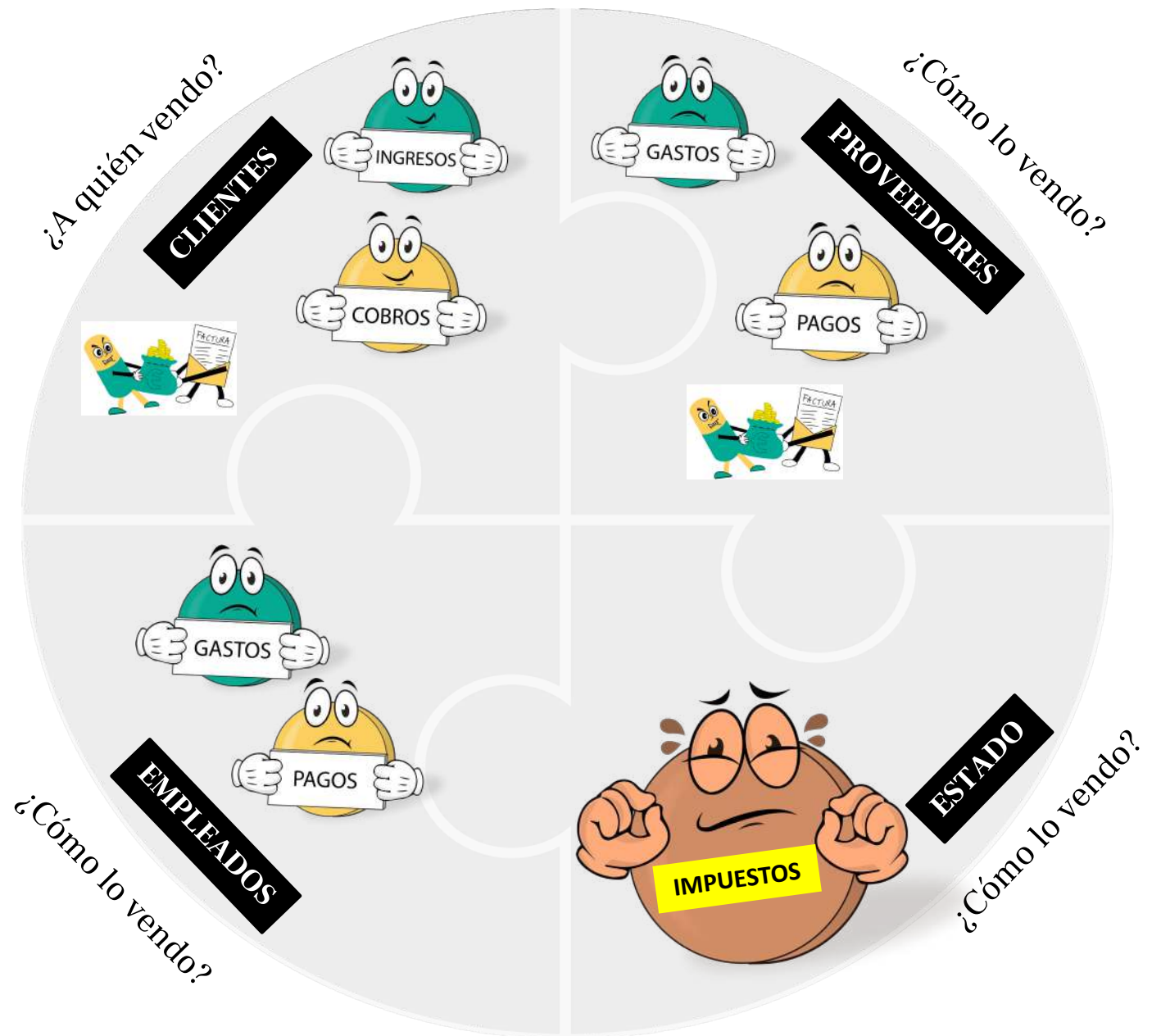
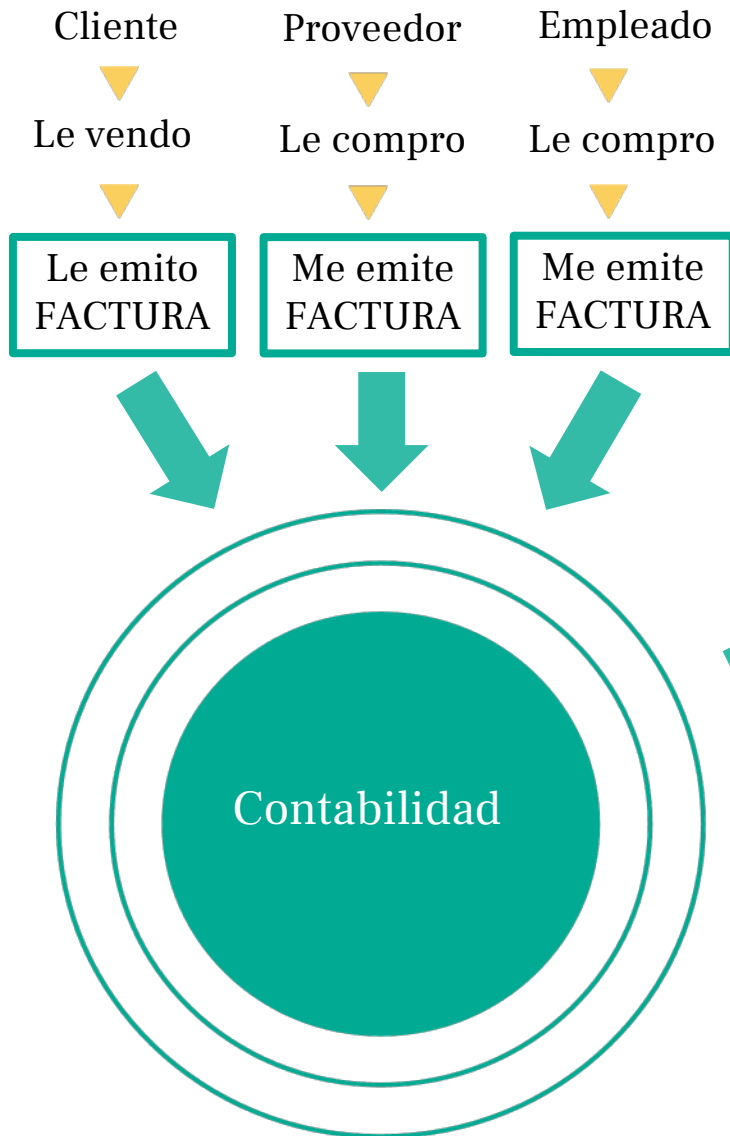
La contabilidad



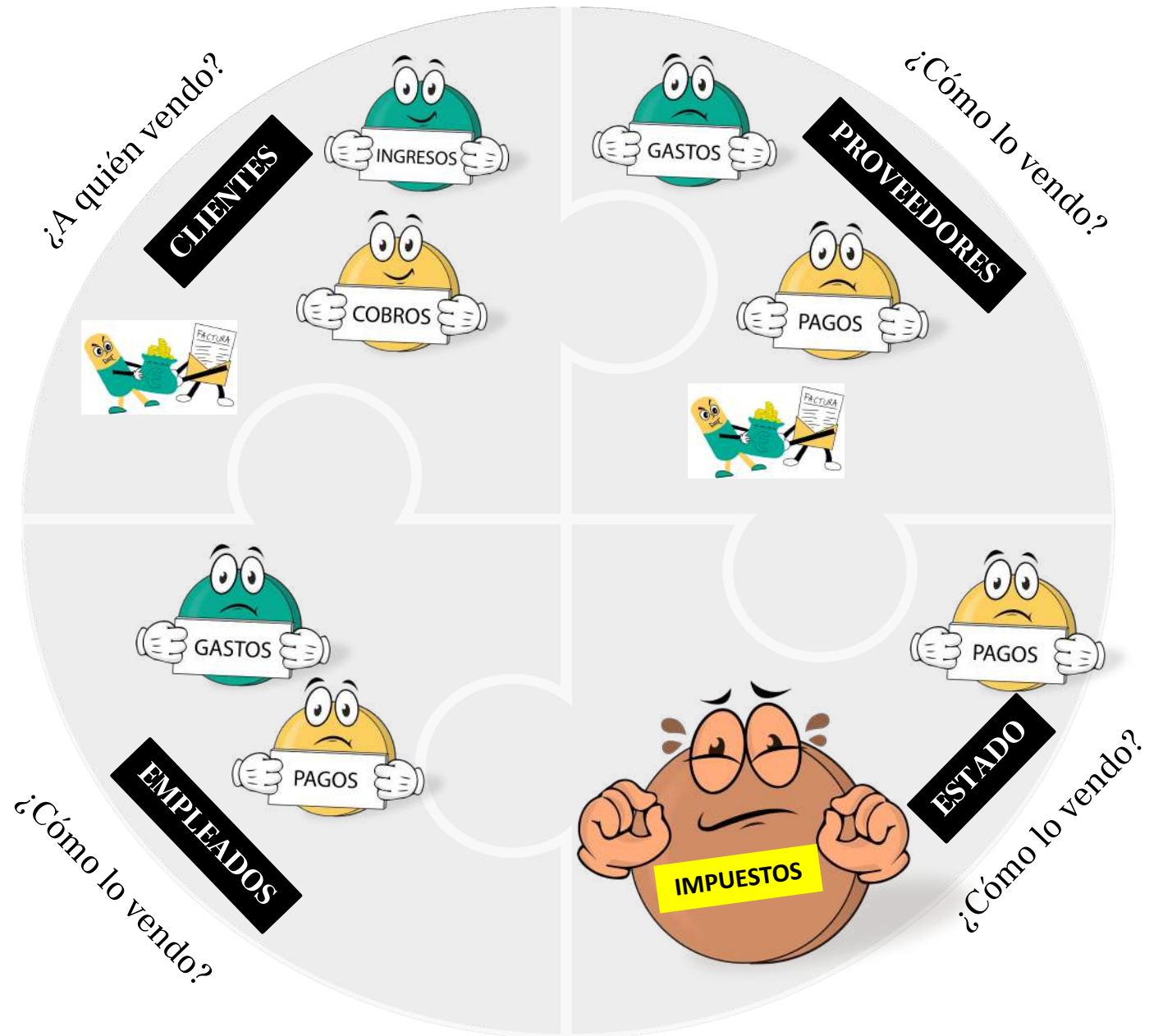
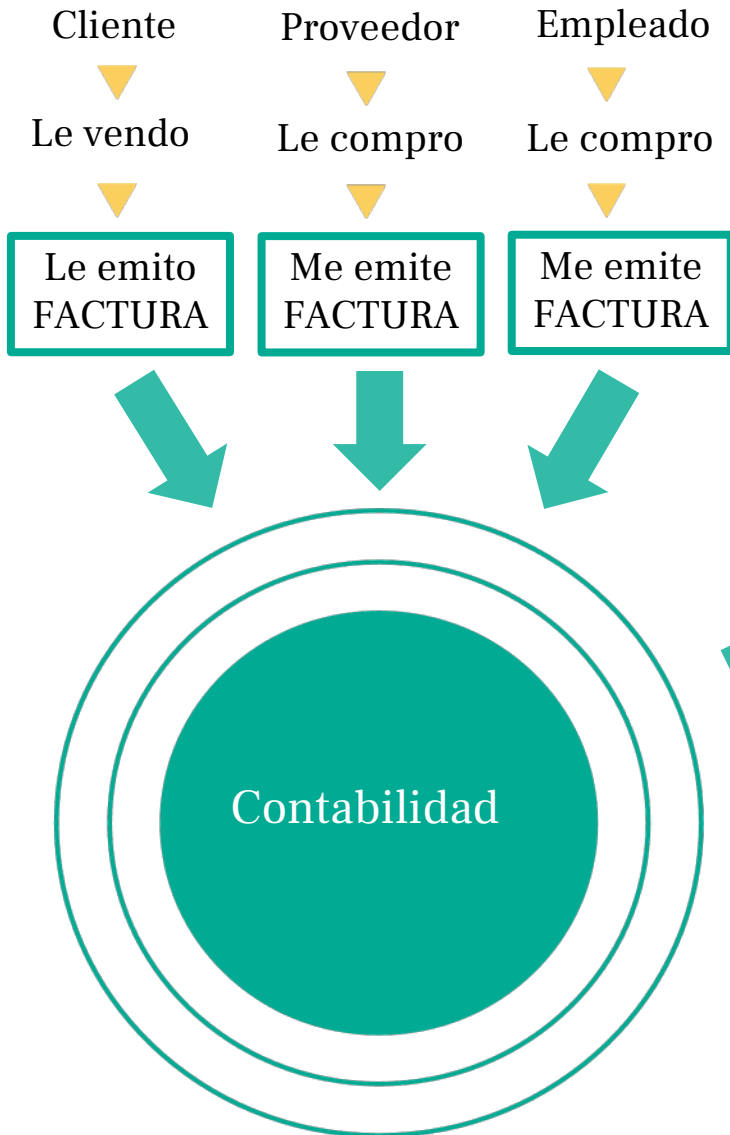
La contabilidad



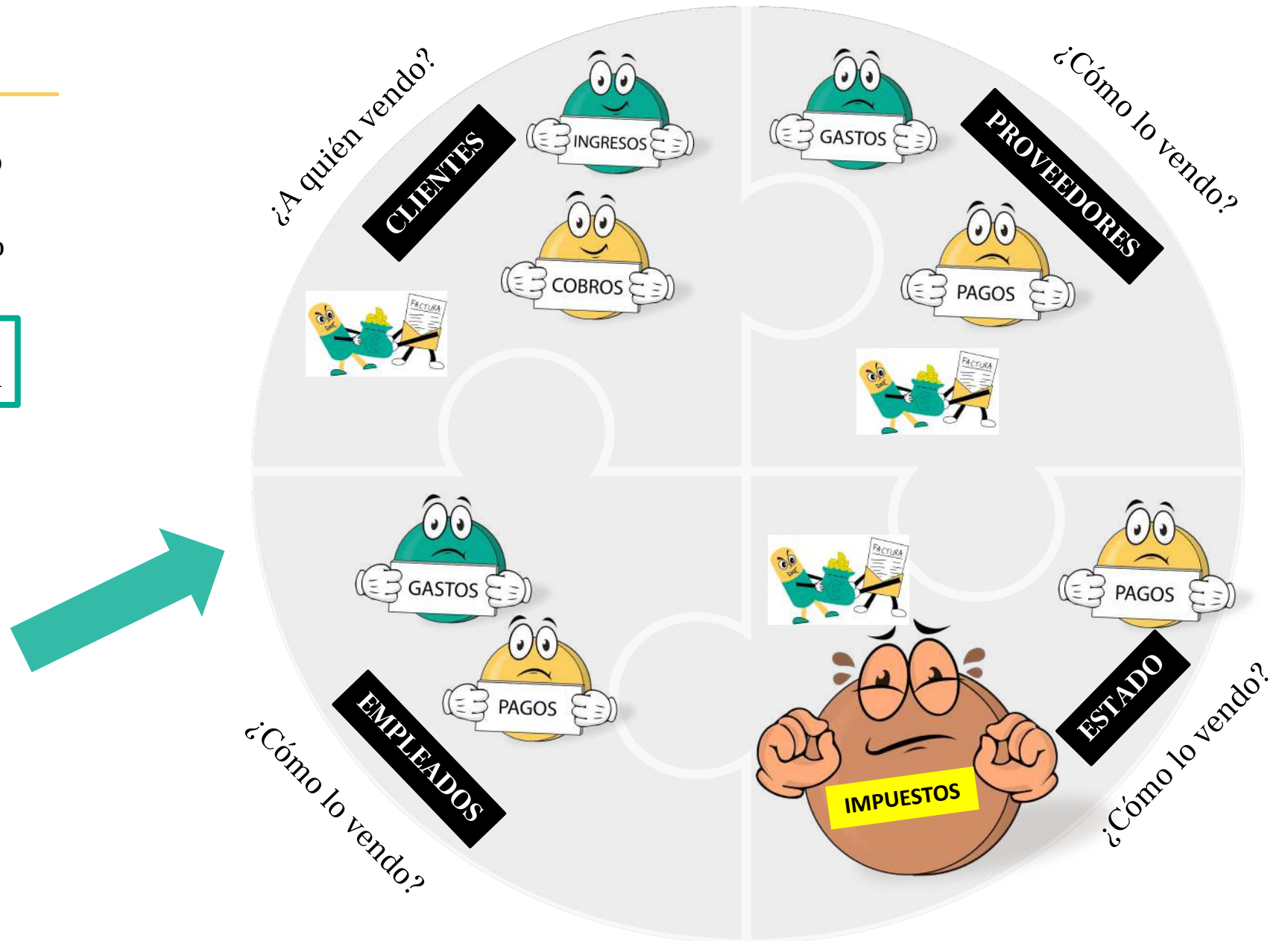
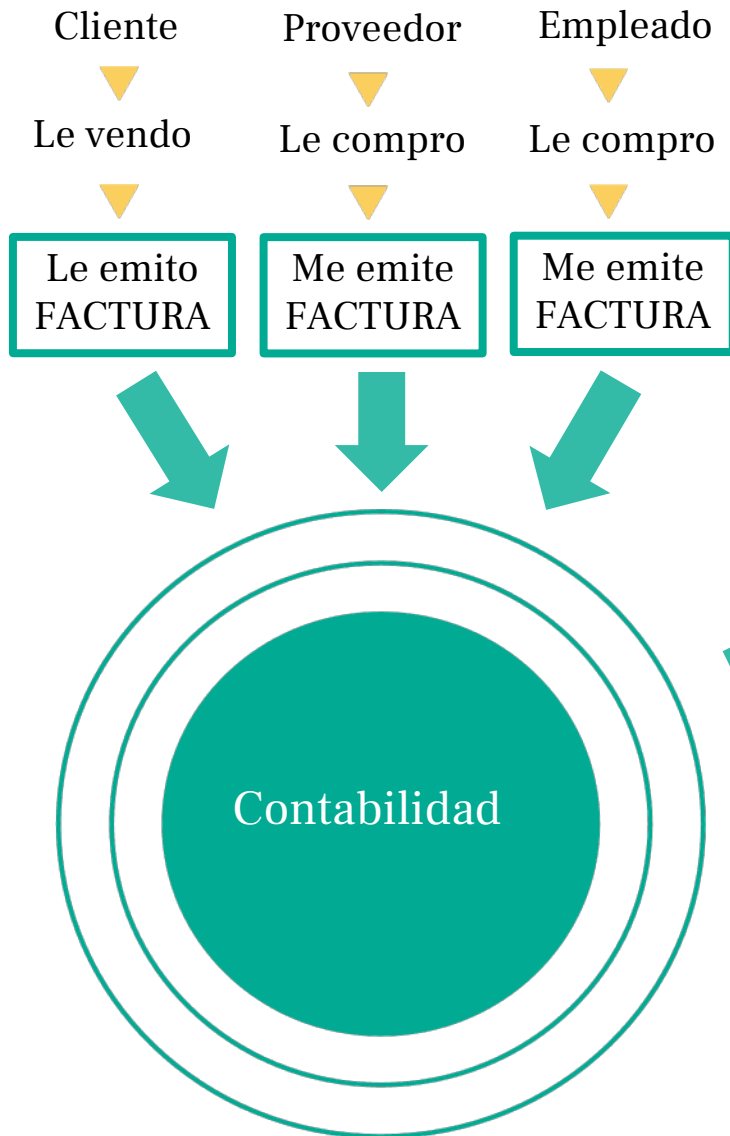
La contabilidad



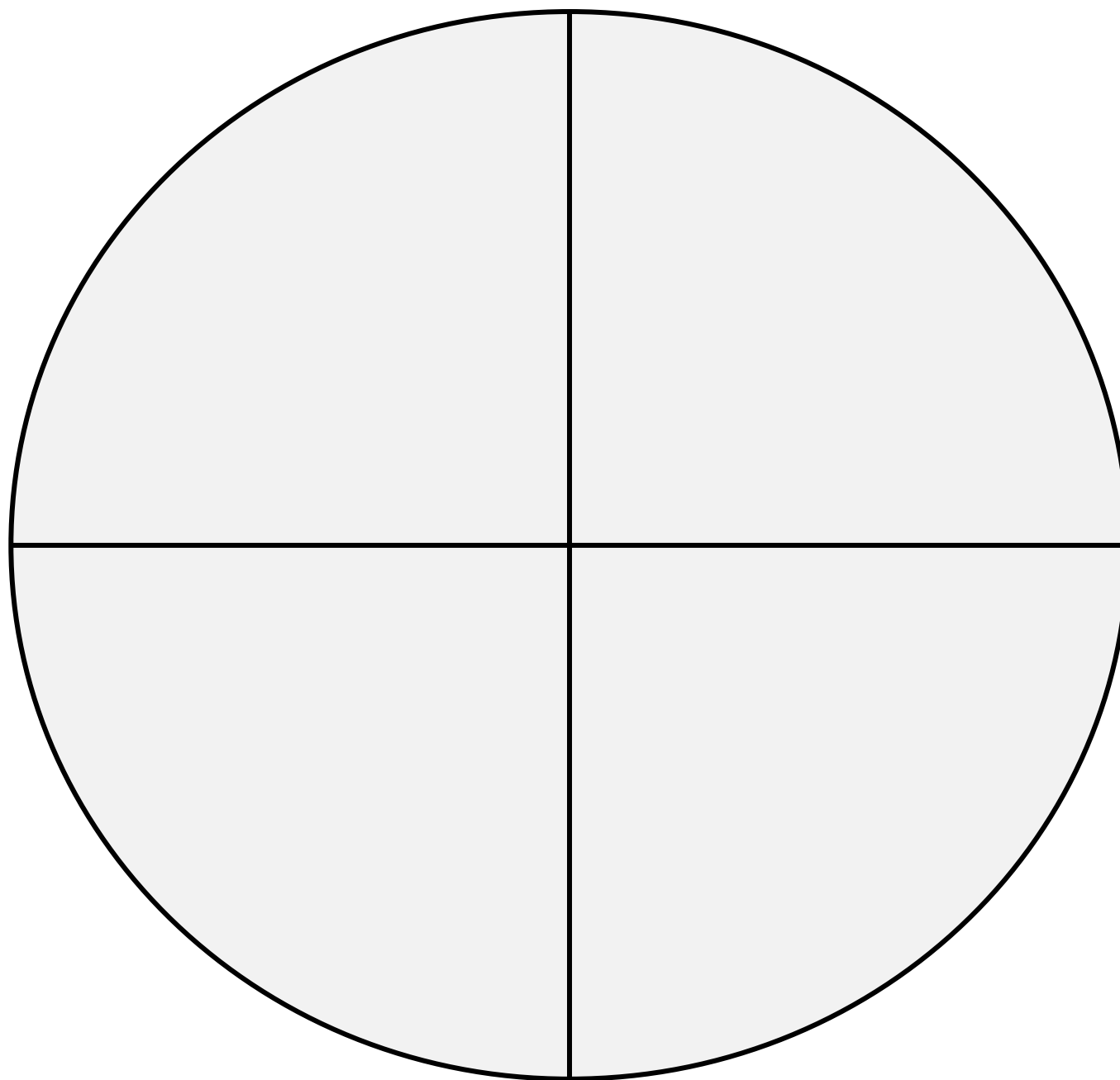
La contabilidad



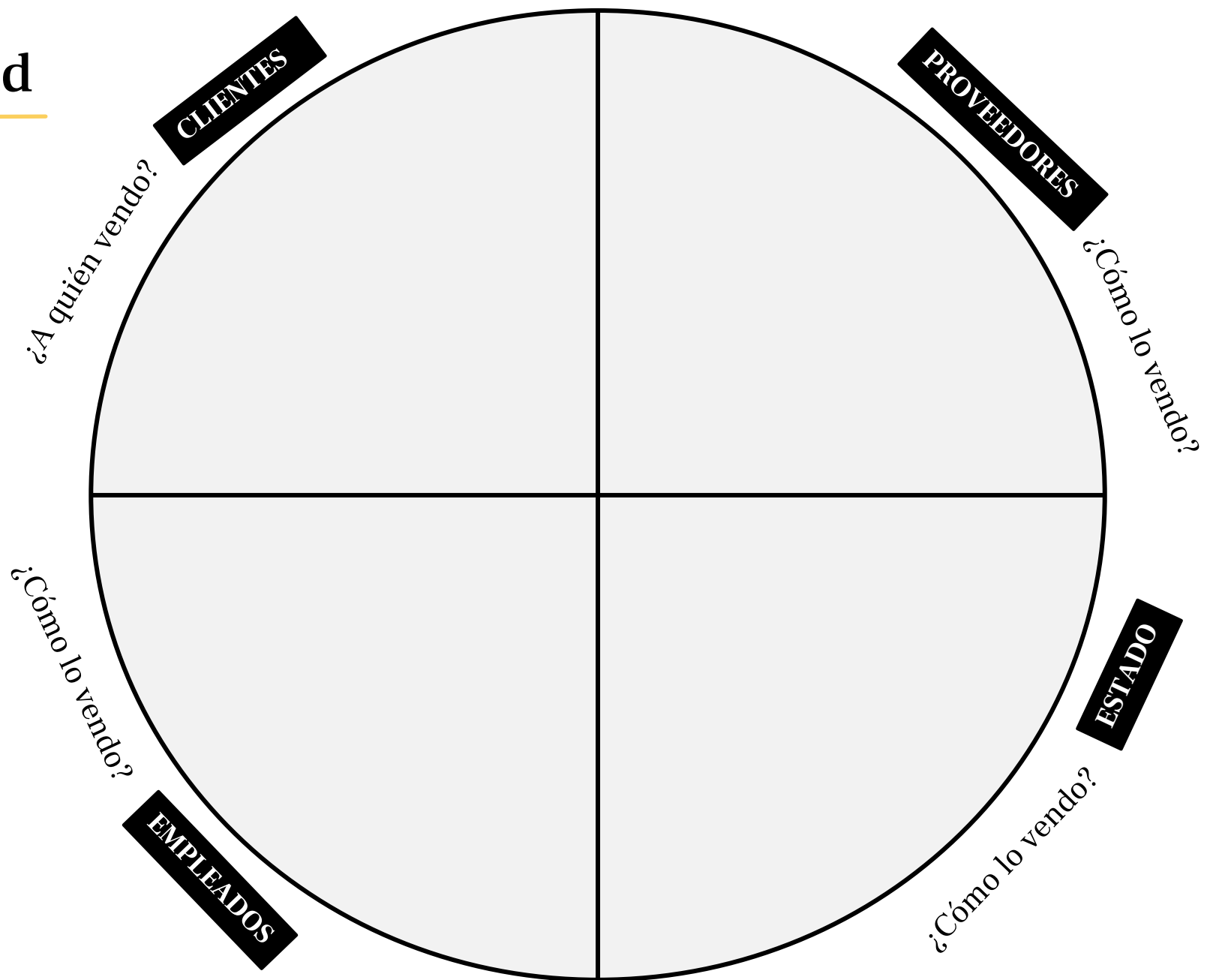
La contabilidad



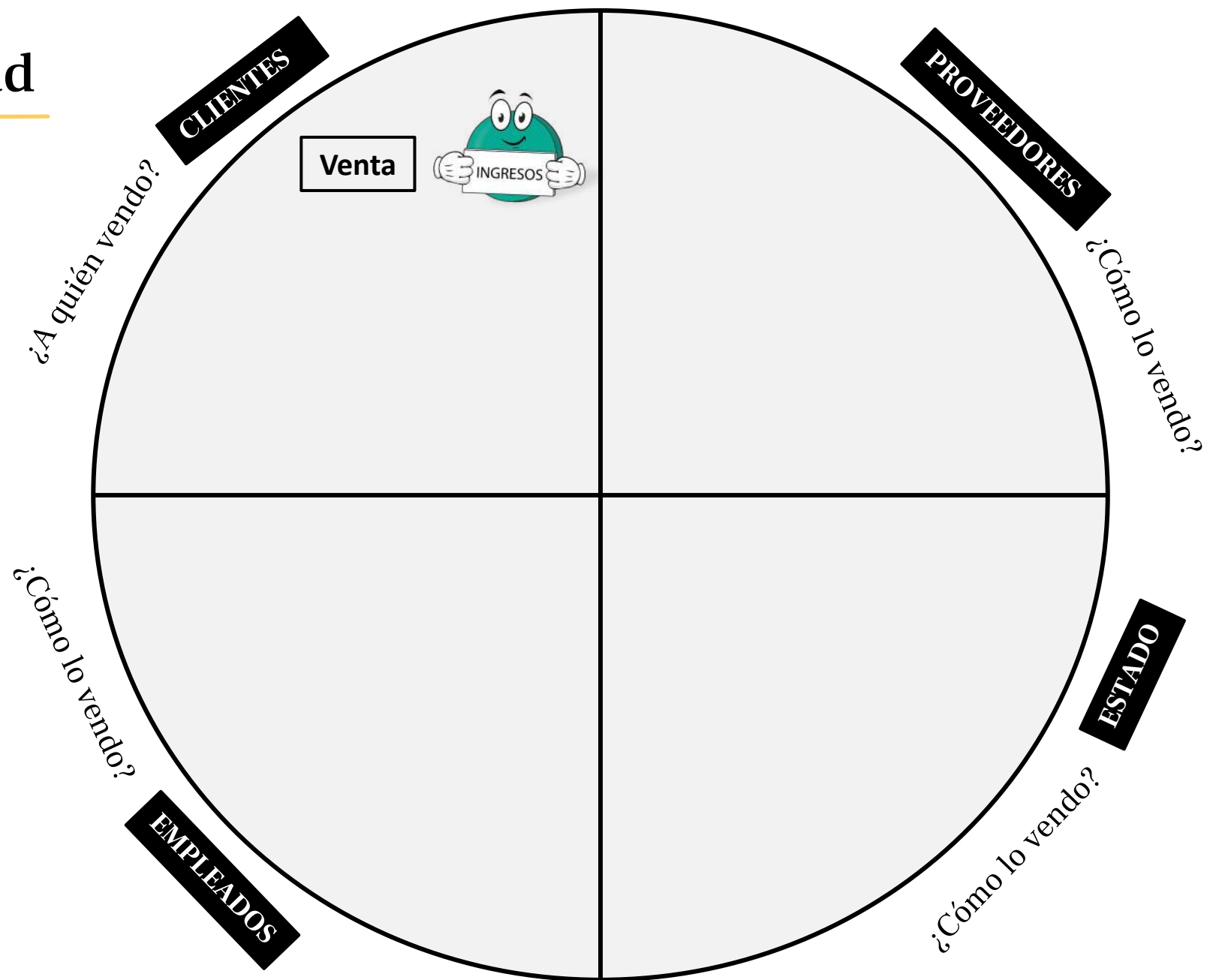
La contabilidad



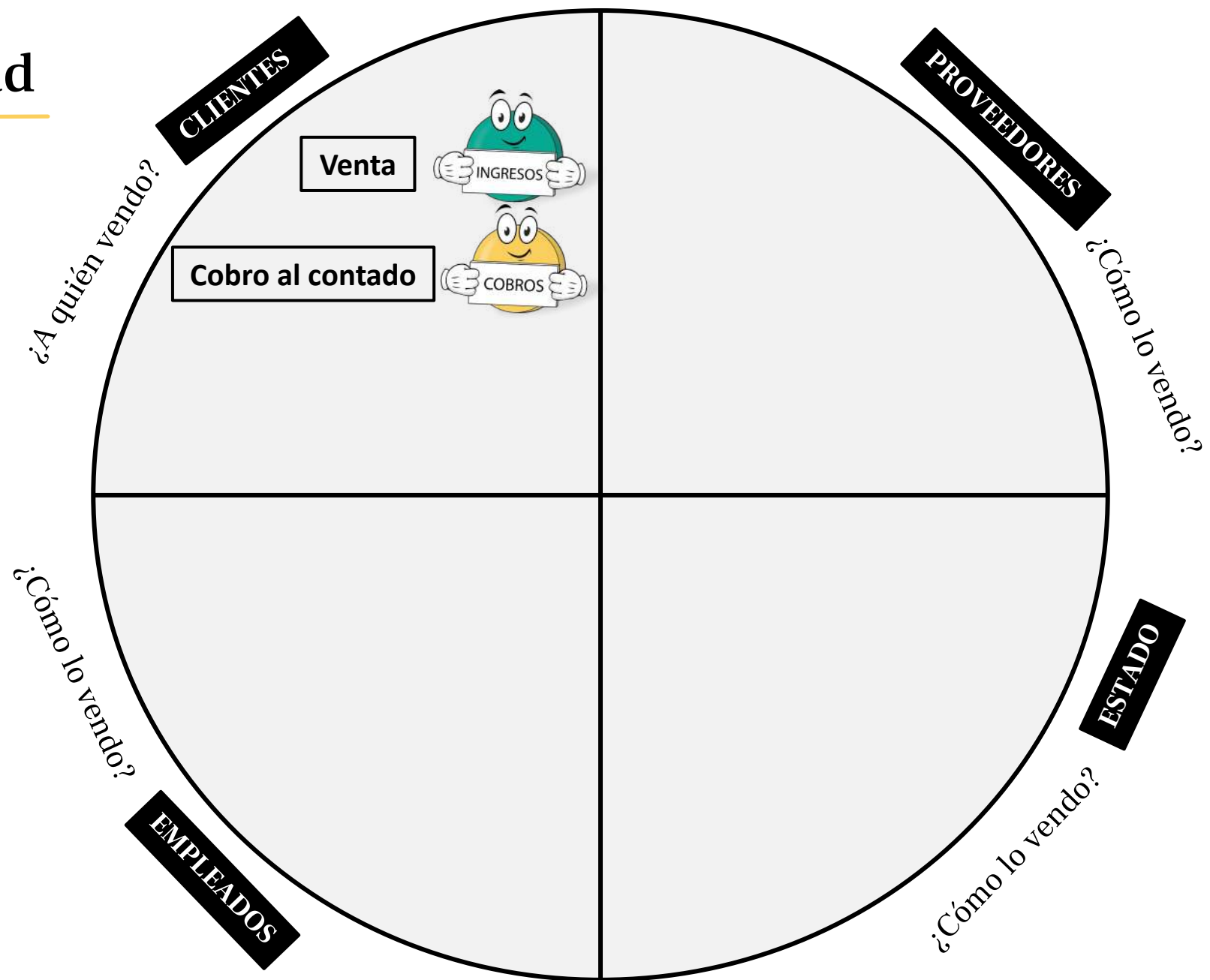
La contabilidad



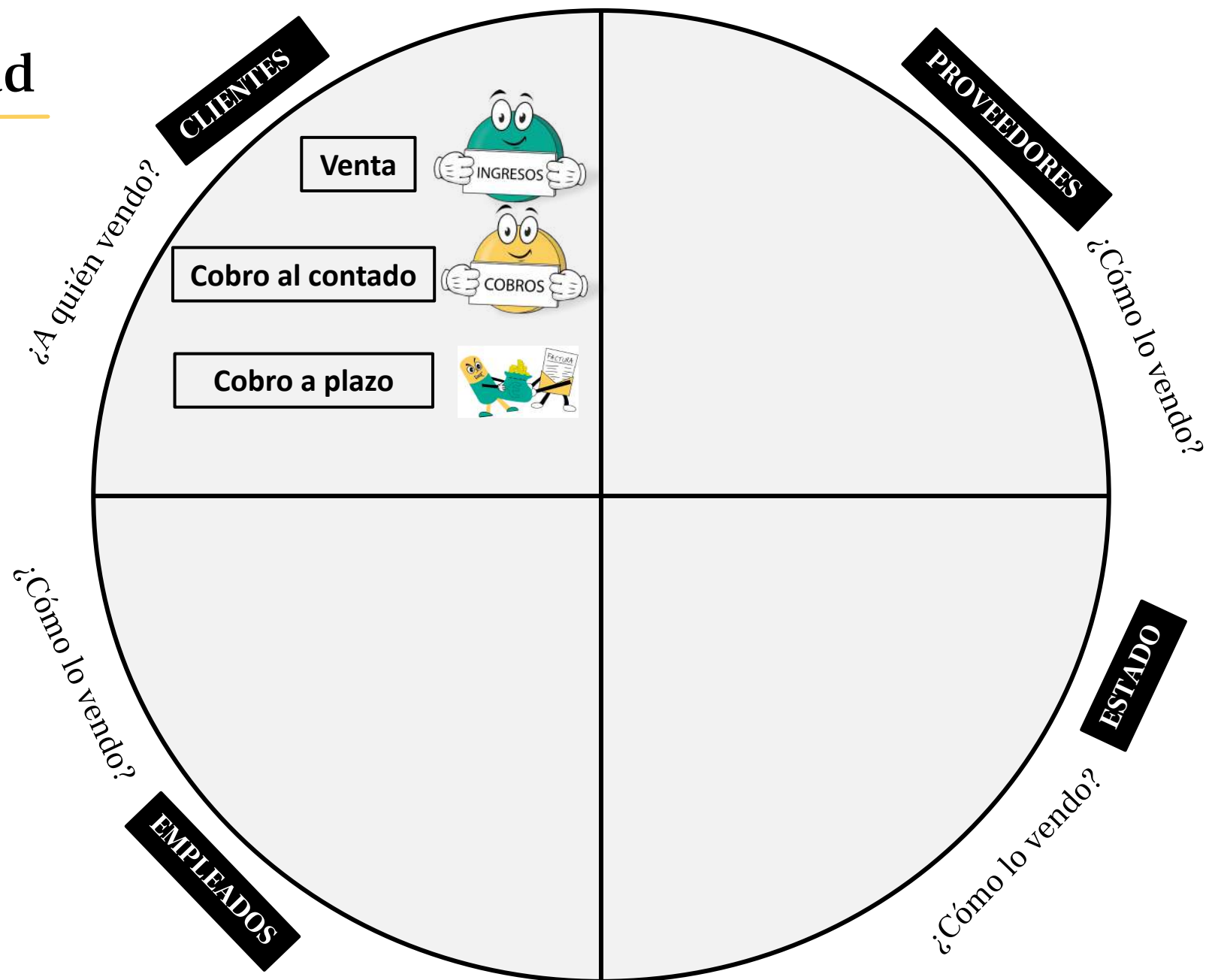
La contabilidad



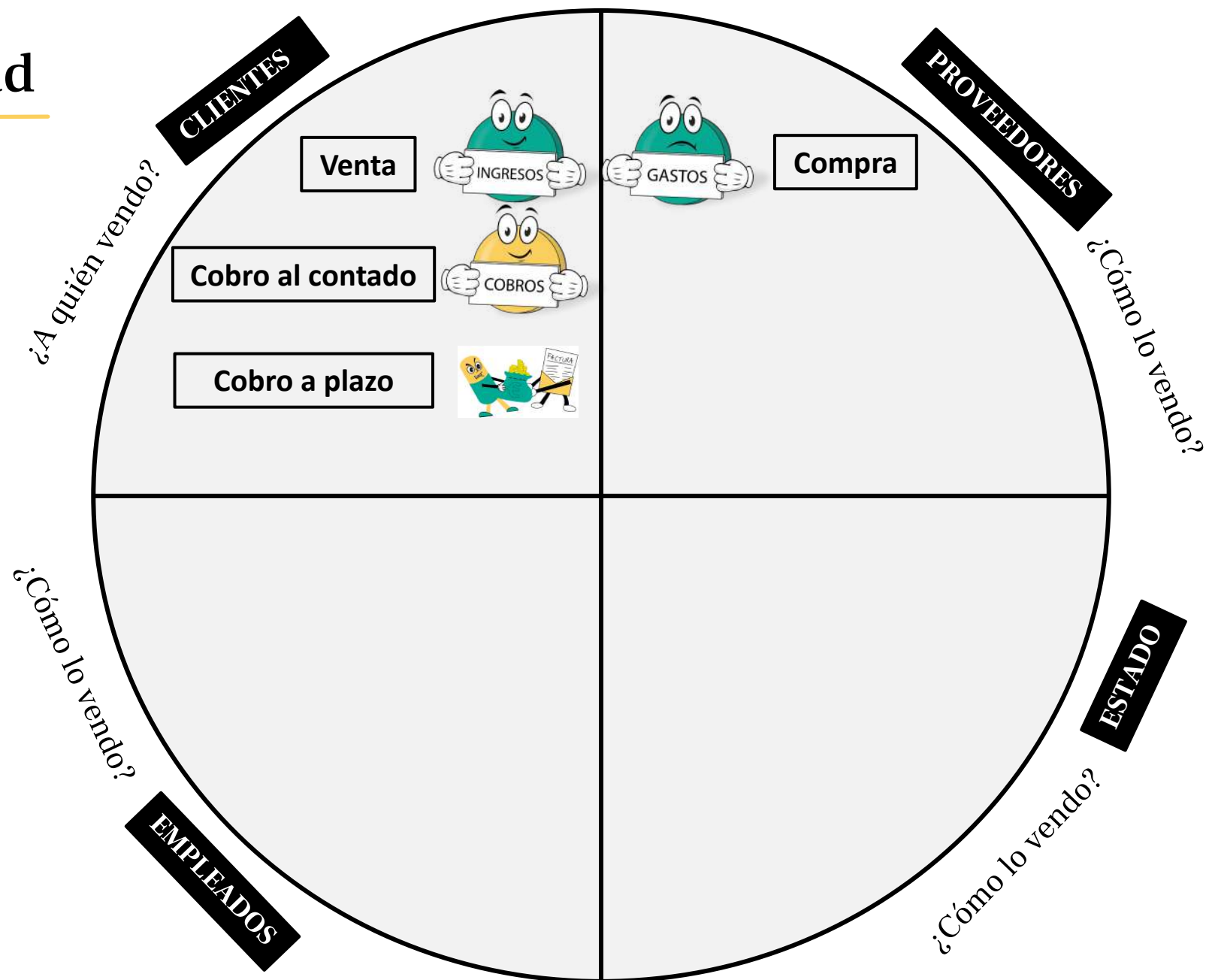
La contabilidad



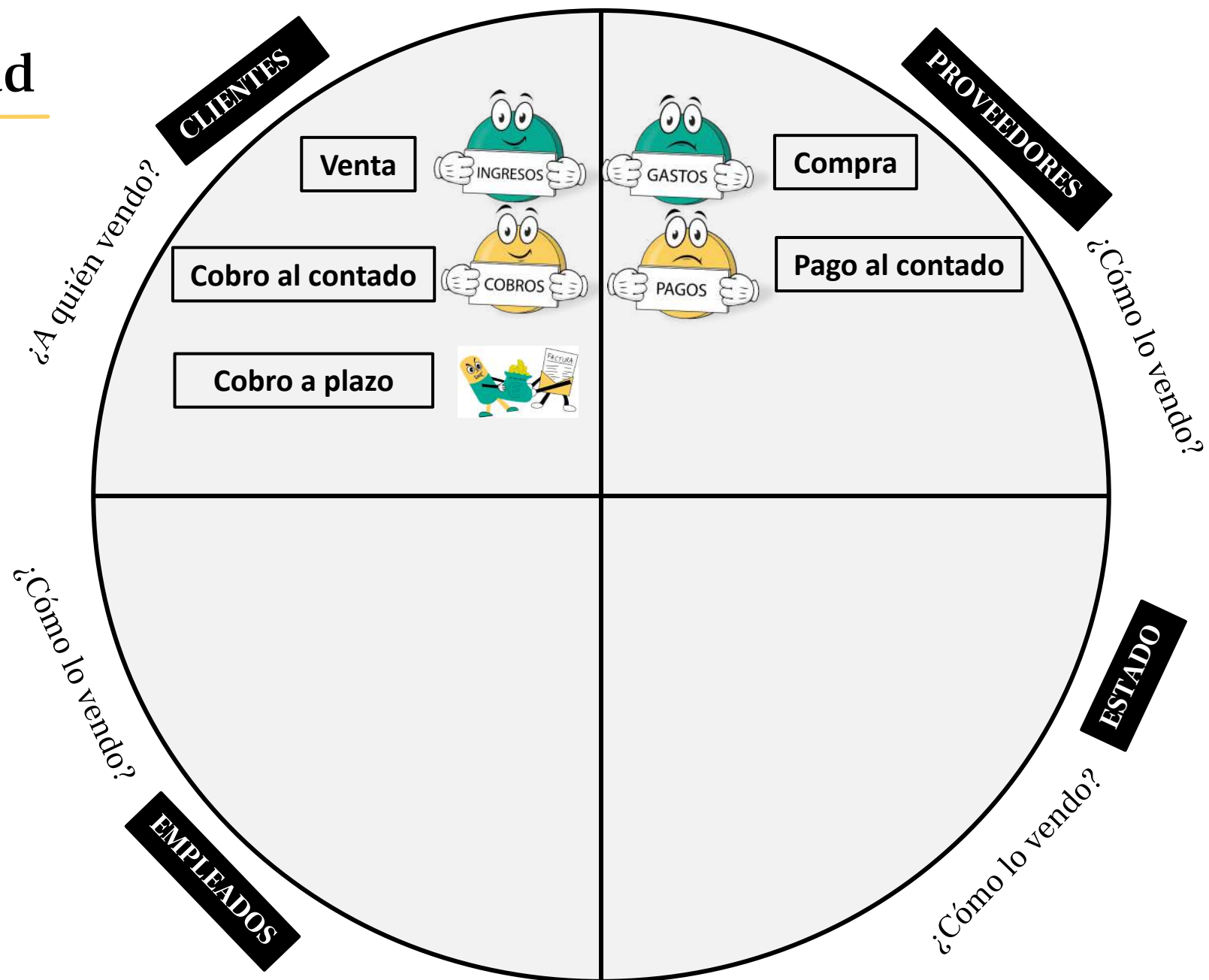
La contabilidad



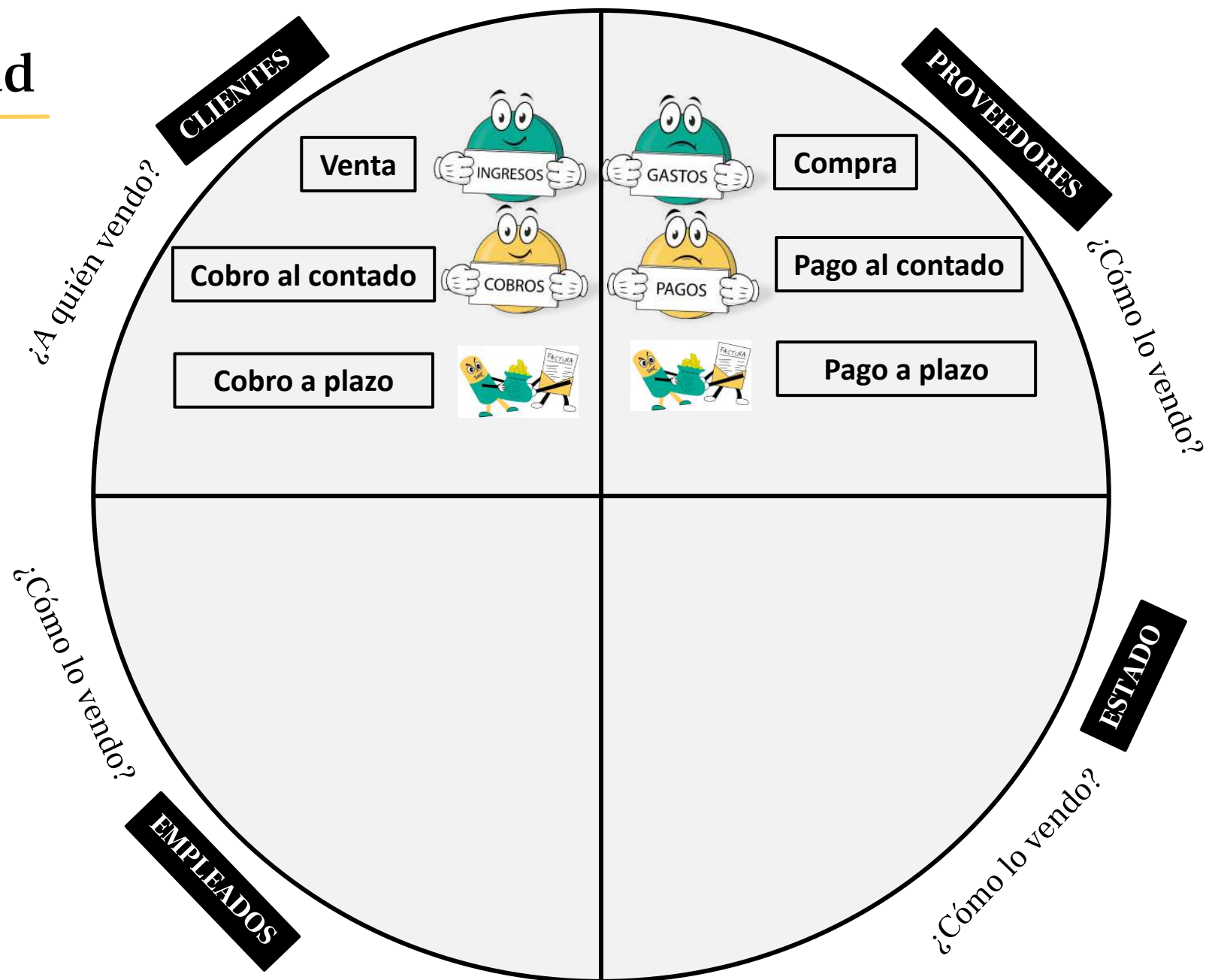
La contabilidad



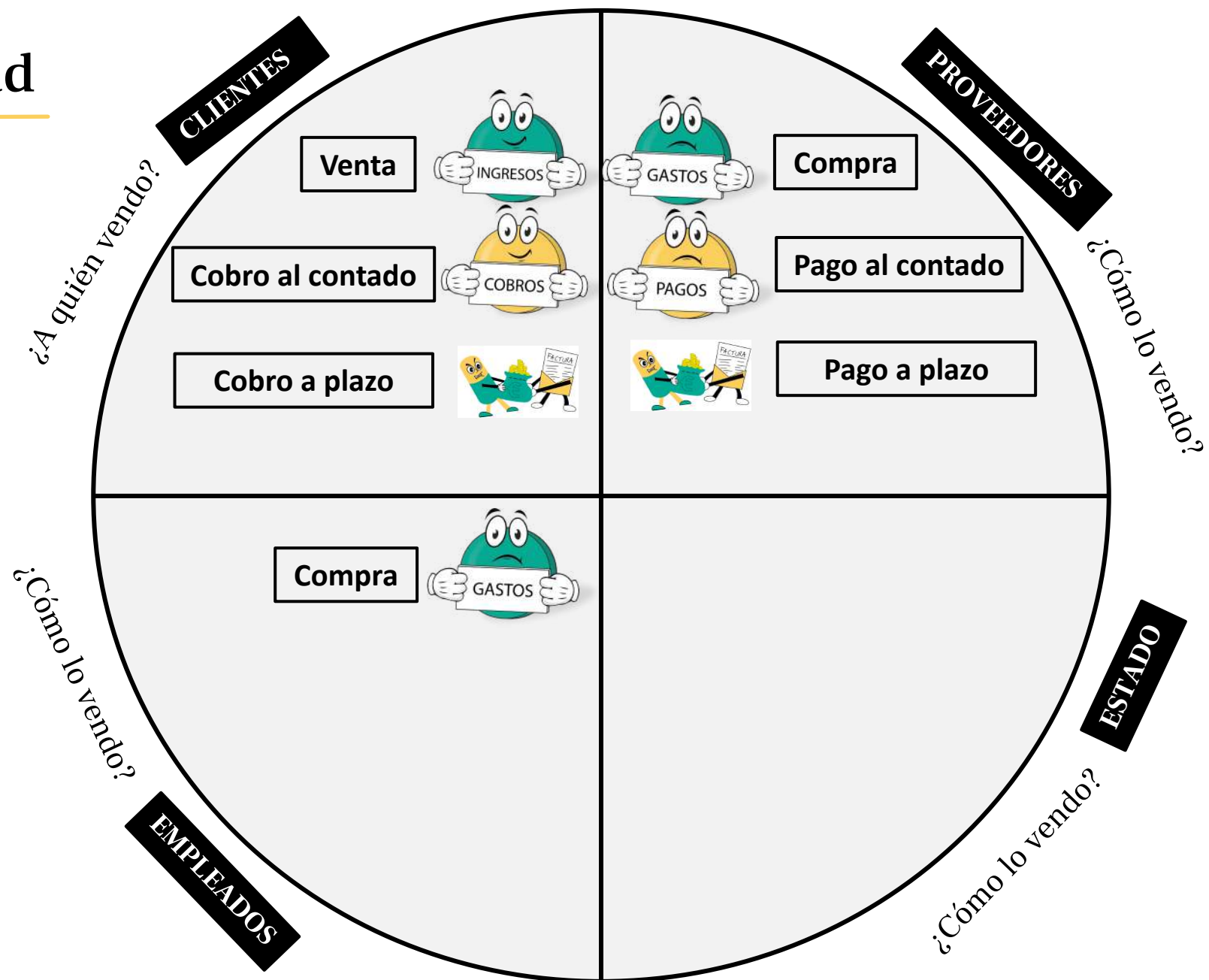
La contabilidad



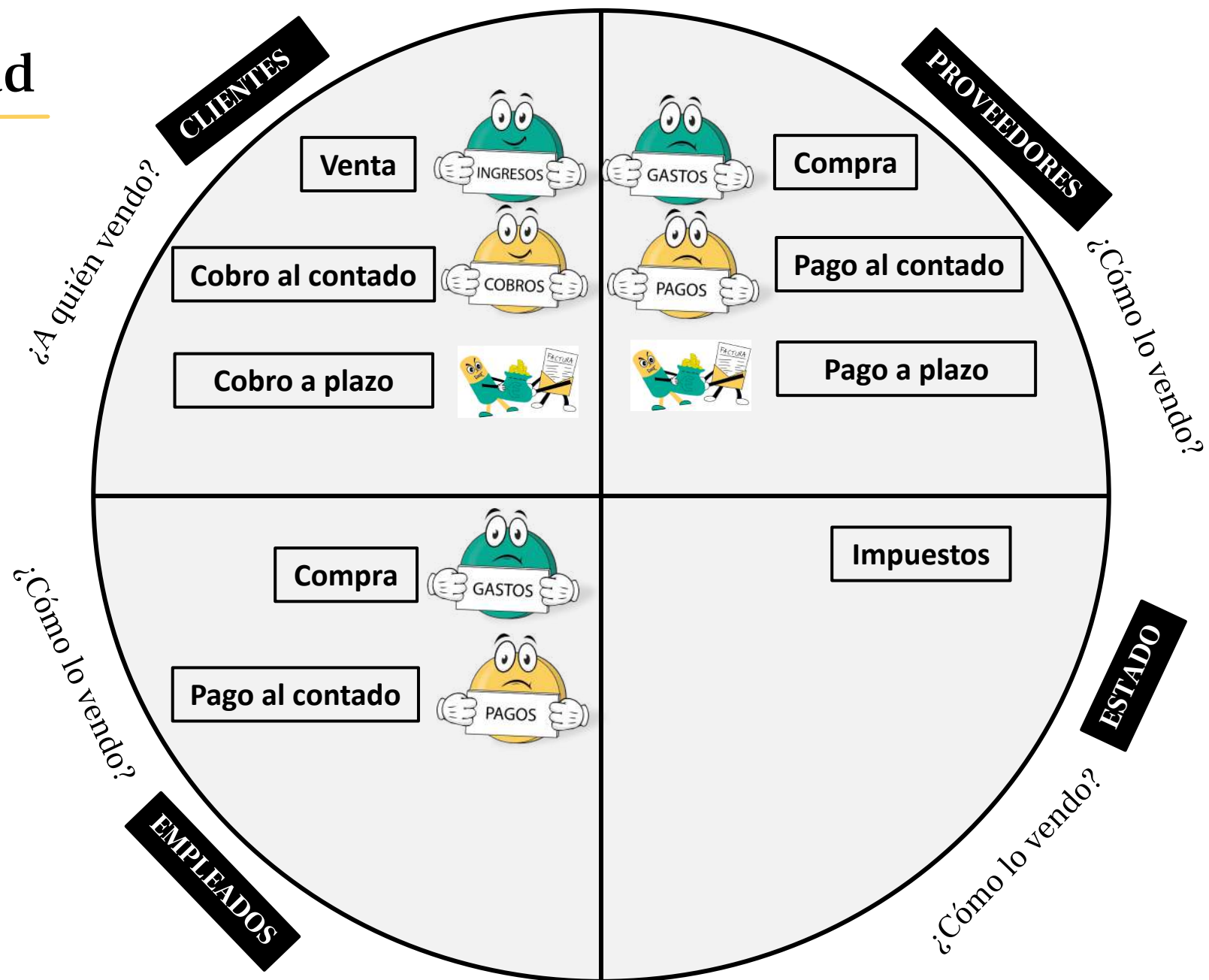
La contabilidad



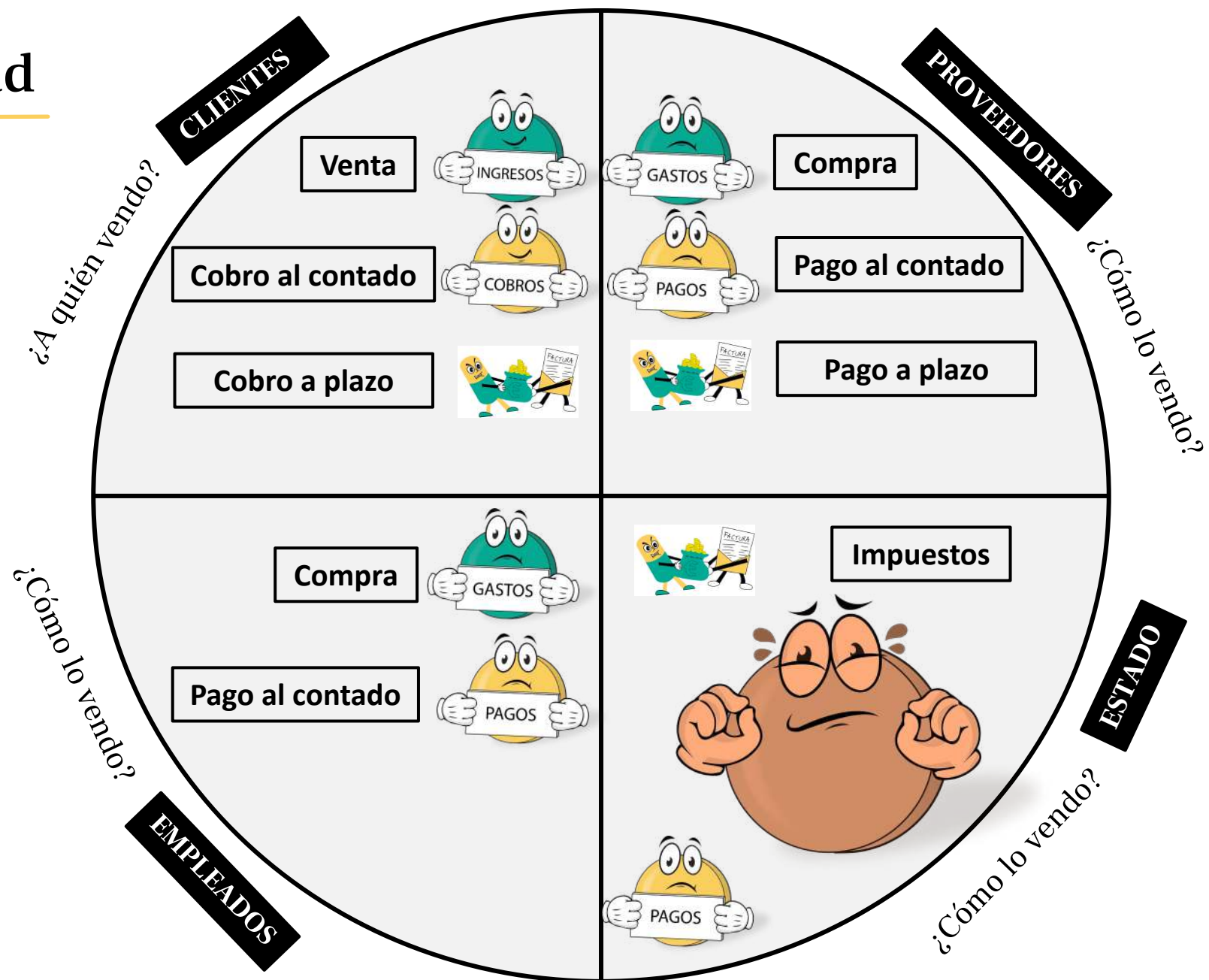
La contabilidad



La contabilidad



La contabilidad



¿Qué arroja la Contabilidad?



¿Qué arroja la Contabilidad?



La situación financiera de la empresa en el momento actual que servirá de base para un buen control financiero.



Las deudas con/de terceros en el corto, medio y largo plazo, es decir, todas las necesidades de liquidez a corto, medio y largo plazo.



Los activos propiedad de la empresa, las fuentes de financiación de la misma y la estructura de su accionariado/propiedad.



La base y el cálculo de todos los impuestos tanto a pagar como a devolver. Es la garantía del cumplimiento de las obligaciones fiscales.



Módulo II:

Los 2 pilares de las
Finanzas de la Empresa:

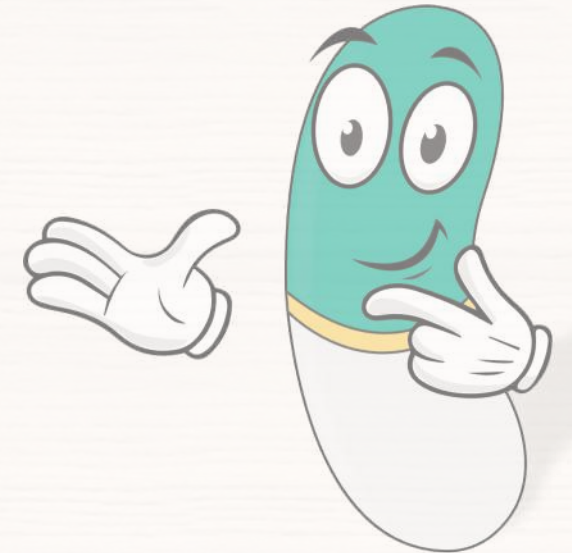
El Control Financiero

¿Qué significa “controlar financieramente” algo?



Control Financiero significa:

- Saber en cada momento si la empresa tiene buena...o mala salud financiera.
- Saber las razones por las cuáles tiene buena o mala salud financiera.
- Si tiene buena salud financiera, trazar un plan para mantenerla y optimizarla.
- Si tiene mala salud financiera, trazar un plan para revertir la situación.



Trata de definir las siguientes frases....sin usar sinónimos de “cuantificar”



“Quiero ganar dinero”

“Quiero crecer”

“Quiero tener un negocio rentable”

“Quiero un negocio estable”

“Quiero lograr mis objetivos”

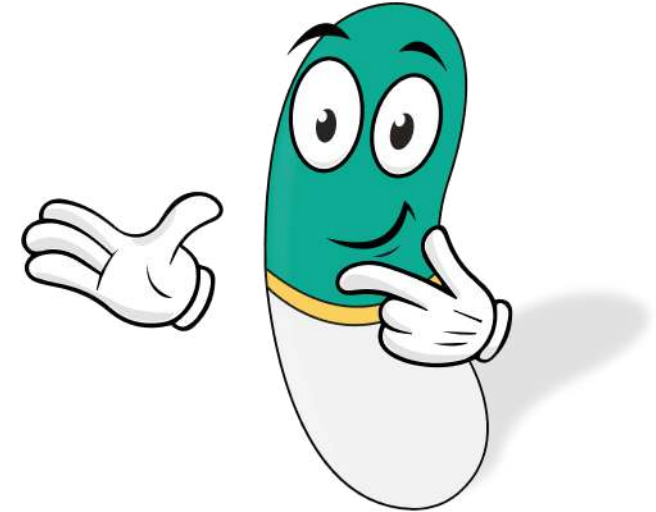
“Quiero esto...quiero lo otro...quiero lo de más allá”

Y todo esto.....¿qué significa exactamente?



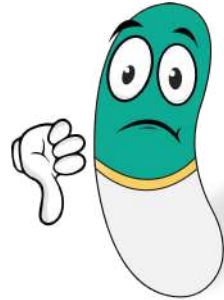
“Hoja de ruta” del Control Financiero

- ❑ Solo puedo controlar financieramente la empresa.... si sé lo que quiero controlar, es decir, si establezco **objetivos**.
- ❑ Establecer objetivos solo sirve si los **cuantifico**.



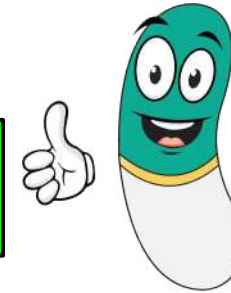
Establecimiento de objetivos: Cuidado con las ambigüedades

NO!



- “Hacer que mi negocio sea rentable”
- “Llegar a fin de mes”
- “Conseguir más clientes”
- “Reducir gastos”

SÍ!

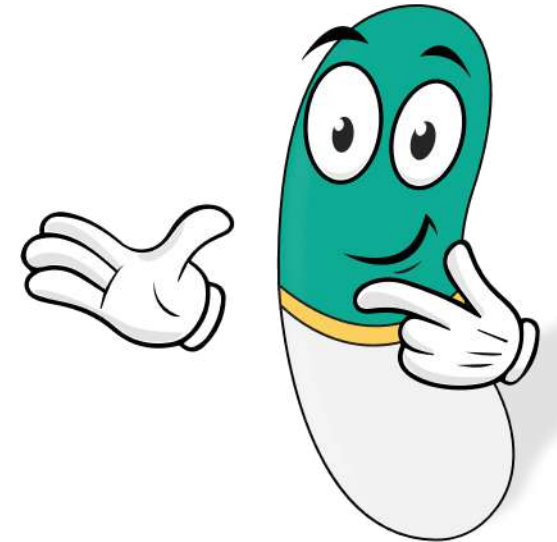


- “Alcanzar una liquidez de, al menos, 3.000 euros el 31 de Marzo”
- “Conseguir un número medio de días de cobro inferior a 30.”
- “Conseguir un número medio de días de pago superior a 45.”

“Hoja de ruta” del Control Financiero

- ❑ Solo puedo controlar financieramente la empresa.... si sé lo que quiero controlar, es decir, si establezco **objetivos**.
- ❑ Establecer objetivos solo sirve si los **cuantifico**.
- ❑ Establecer objetivos y cuantificarlos solo sirve si los voy a **medir**.

Establecer objetivos, cuantificarlos y medirlos solo es posible si utilizo **indicadores**.



Finanzas para no Financieros



Vicente Enguita
Director Financiero

Módulo III:

Indicadores para el Control Financiero

Indicadores Financieros



Miden la situación financiera de la empresa y el grado de cumplimiento de sus objetivos.

Sirven, por tanto, para controlar y gestionar el negocio.

Los 3 indicadores financieros más importantes son:

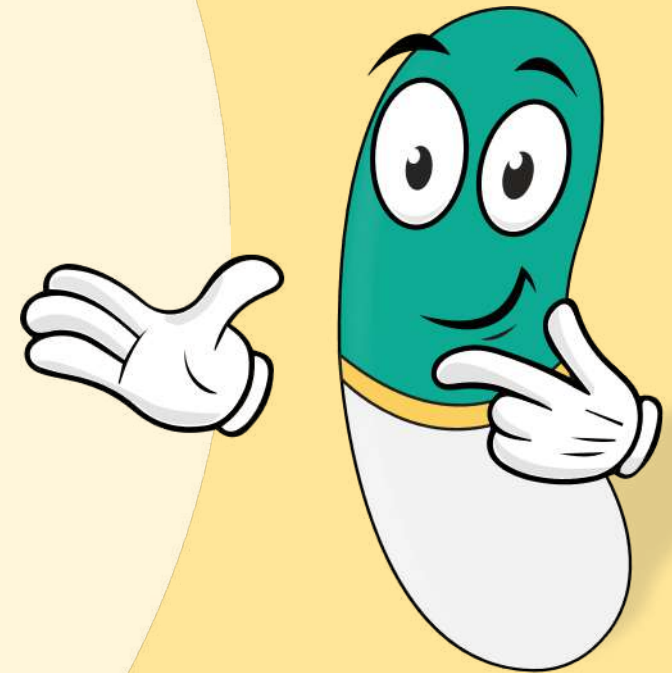
(i) La Cuenta de Resultados

(ii) El flujo de caja y la liquidez

(iii) El Balance, dentro del cuál está el capital circulante o “working capital”

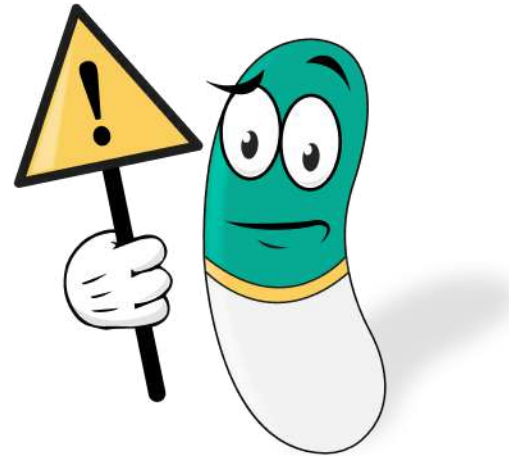
En función de las necesidades, se pueden usar también otros como Ventas, Facturación, Empleados....

Las finanzas se entienden mejor con el lenguaje que con los propios números.



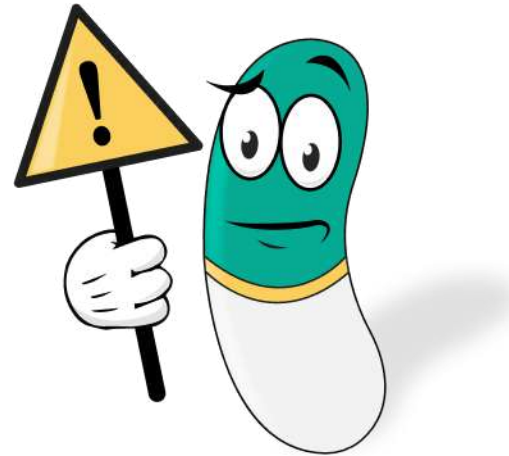
Indicadores Financieros: ¿Teoría o Realidad?

Indicadores Financieros: ¿Teoría o Realidad?



Indicadores Financieros: ¿Teoría o Realidad?

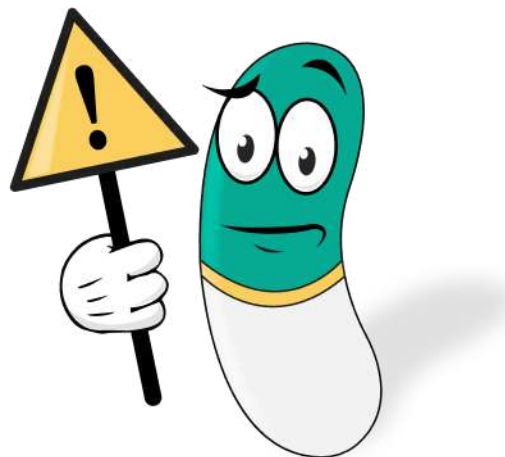
- ❑ Desde el punto de vista de la información que aportan acerca de la “salud financiera” de la empresa, los indicadores financieros se clasifican en:



Indicadores Financieros: ¿Teoría o Realidad?

- ❑ Desde el punto de vista de la información que aportan acerca de la “salud financiera” de la empresa, los indicadores financieros se clasifican en:

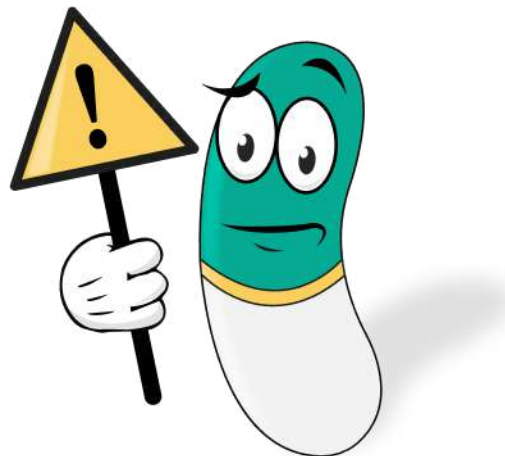
Aquellos que muestran
la salud financiera
TEÓRICA
de la empresa



Indicadores Financieros: ¿Teoría o Realidad?

- ❑ Desde el punto de vista de la información que aportan acerca de la “salud financiera” de la empresa, los indicadores financieros se clasifican en:

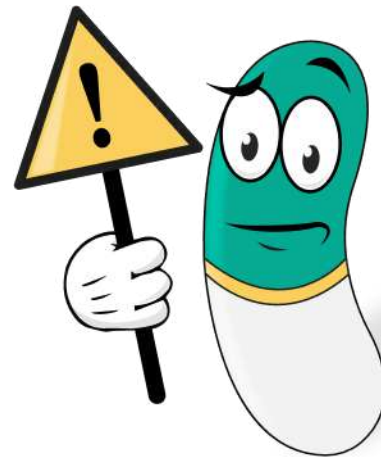
Aquellos que muestran
la salud financiera
TEÓRICA
de la empresa



Indicadores Financieros: ¿Teoría o Realidad?

- ❑ Desde el punto de vista de la información que aportan acerca de la “salud financiera” de la empresa, los indicadores financieros se clasifican en:

Aquellos que muestran
la salud financiera
TEÓRICA
de la empresa

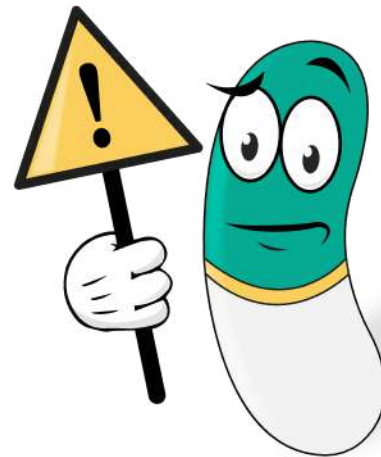


Aquellos que muestran
la salud financiera
REAL
de la empresa

Indicadores Financieros: ¿Teoría o Realidad?

- ❑ Desde el punto de vista de la información que aportan acerca de la “salud financiera” de la empresa, los indicadores financieros se clasifican en:

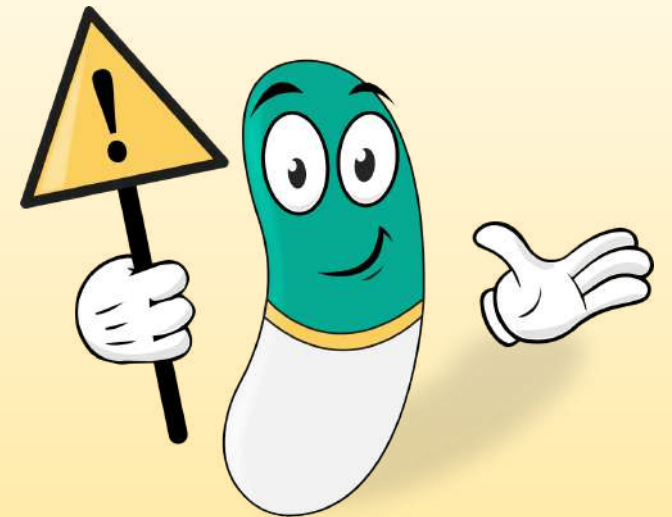
Aquellos que muestran
la salud financiera
TEÓRICA
de la empresa



Aquellos que muestran
la salud financiera
REAL
de la empresa

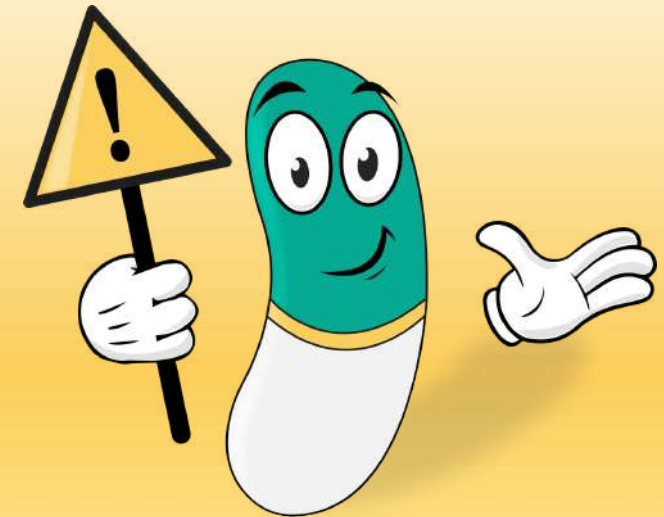
Indicadores de salud financiera TEÓRICA

- ❑ Son aquellos que no nos permiten saber si ha habido **movimiento físico de dinero**, es decir, de “cash”.
- ❑ Dado que el “cash” es la “gasolina” del negocio, estos indicadores financieros no deben ser **jamás** analizados de forma aislada porque las posibilidades de error son muy altas.
- ❑ Los indicadores de este tipo son:
 - (i) Ventas
 - (ii) Facturación
 - (iii) Resultado
 - (iv) Rentabilidad
 - (v) Una parte del balance



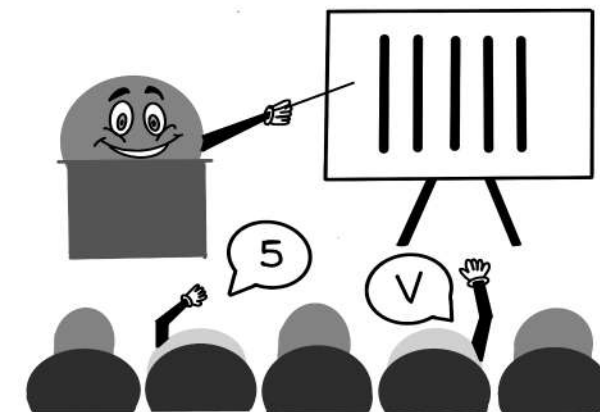
Indicadores de salud financiera REAL

- ❑ Son aquellos que sí nos permiten saber si ha habido **movimiento físico de dinero**, es decir, de “cash”.
- ❑ Dado que el “cash” es la “gasolina” del negocio, estos indicadores financieros son 100% explicativos y **no es necesario, en general**, apoyarse en otros para interpretarlos correctamente.
- ❑ Los indicadores de este tipo son:
 - (i) Flujo de caja o “cash Flow”
 - (ii) Liquidez
 - (iii) Una parte del balance



¿Cómo se miden los Indicadores Financieros?

Hay 3 formas de medirlos:



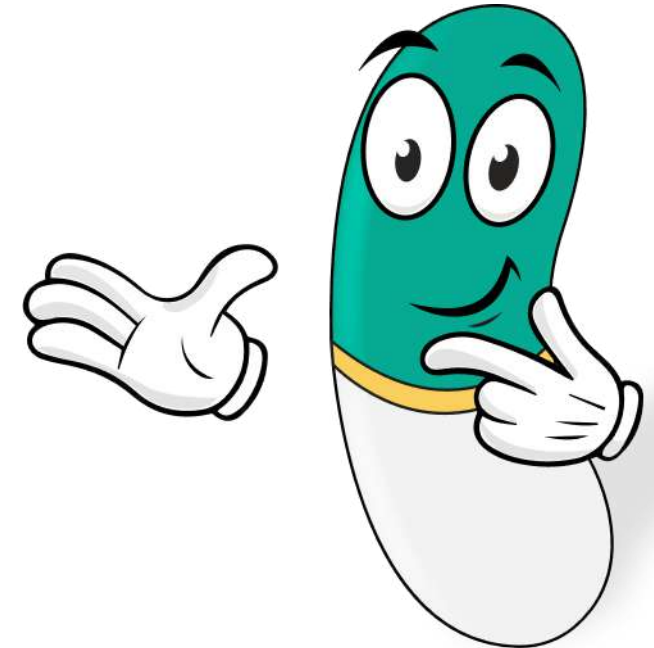
1. Importes en valor absoluto: Muestran una situación “estática” en el tiempo.

2. Porcentajes: Muestran un “perfil financiero”.

3. Ratios: Muestran una tendencia e identifican riesgos y oportunidades.

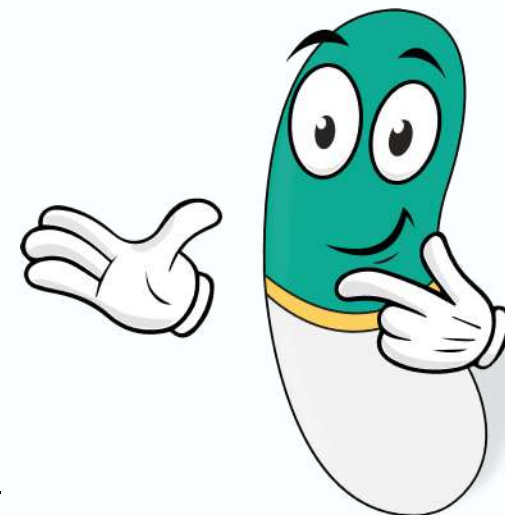
Indicadores Financieros

- ❑ TODAS las empresas tienen un balance, una cuenta de resultados y un flujo de caja.
- ❑ TODO lo que sucede en la empresa pasa por la cuenta de resultados, el balance y el flujo de caja.
- ❑ Entendiendo estos tres indicadores, se controla el 100% de todo lo que ocurre en el negocio.



“Hoja de ruta” del Control Financiero

- ❑ Solo puedo controlar financieramente la empresa.... si sé lo que quiero controlar, es decir, si establezco **objetivos**.
- ❑ Establecer objetivos solo sirve si los **cuantifico**.
- ❑ Establecer objetivos y cuantificarlos solo sirve si los voy a **medir**.
- ❑ Establecer objetivos, cuantificarlos y medirlos solo es posible si utilizo **indicadores**.



Establecer objetivos, cuantificarlos y medirlos usando indicadores solo sirve si sé **interpretar** los indicadores.

Finanzas para no Financieros

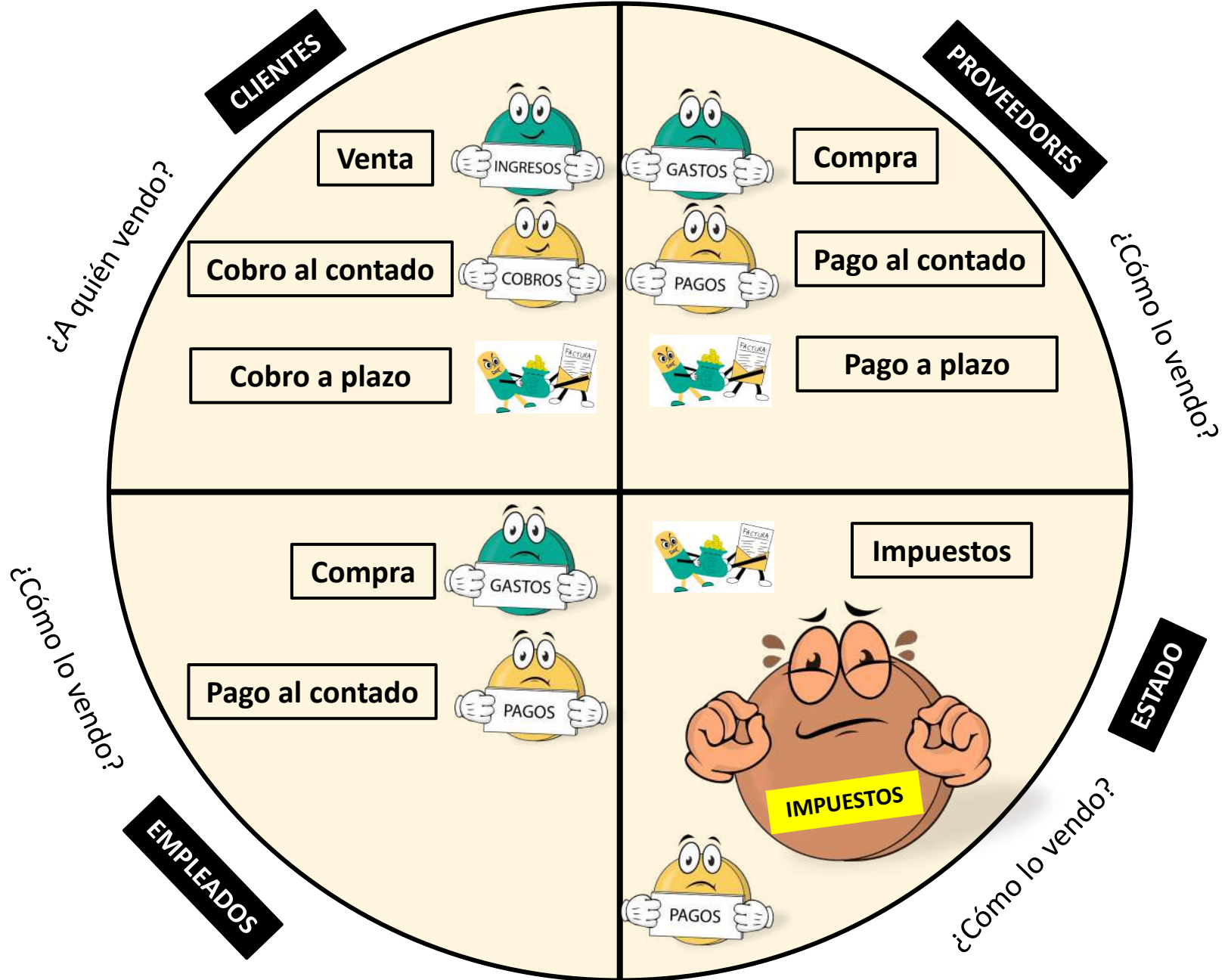
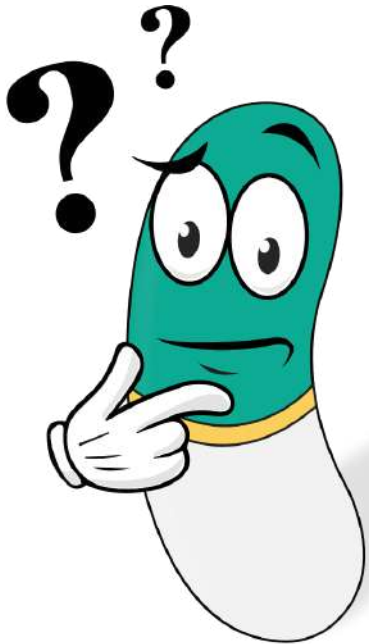


Vicente Enguita
Director Financiero

Módulo IV- Indicadores para el Control Financiero:

El Resultado y la Rentabilidad

Y todo esto...¿Cómo se interpreta?

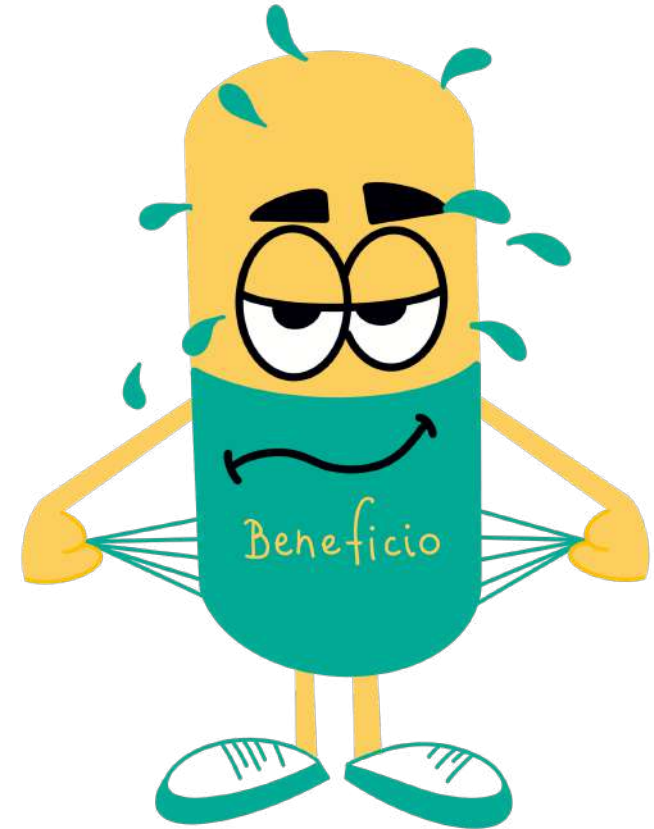


La “Cuenta de Resultados” o “Resultado”

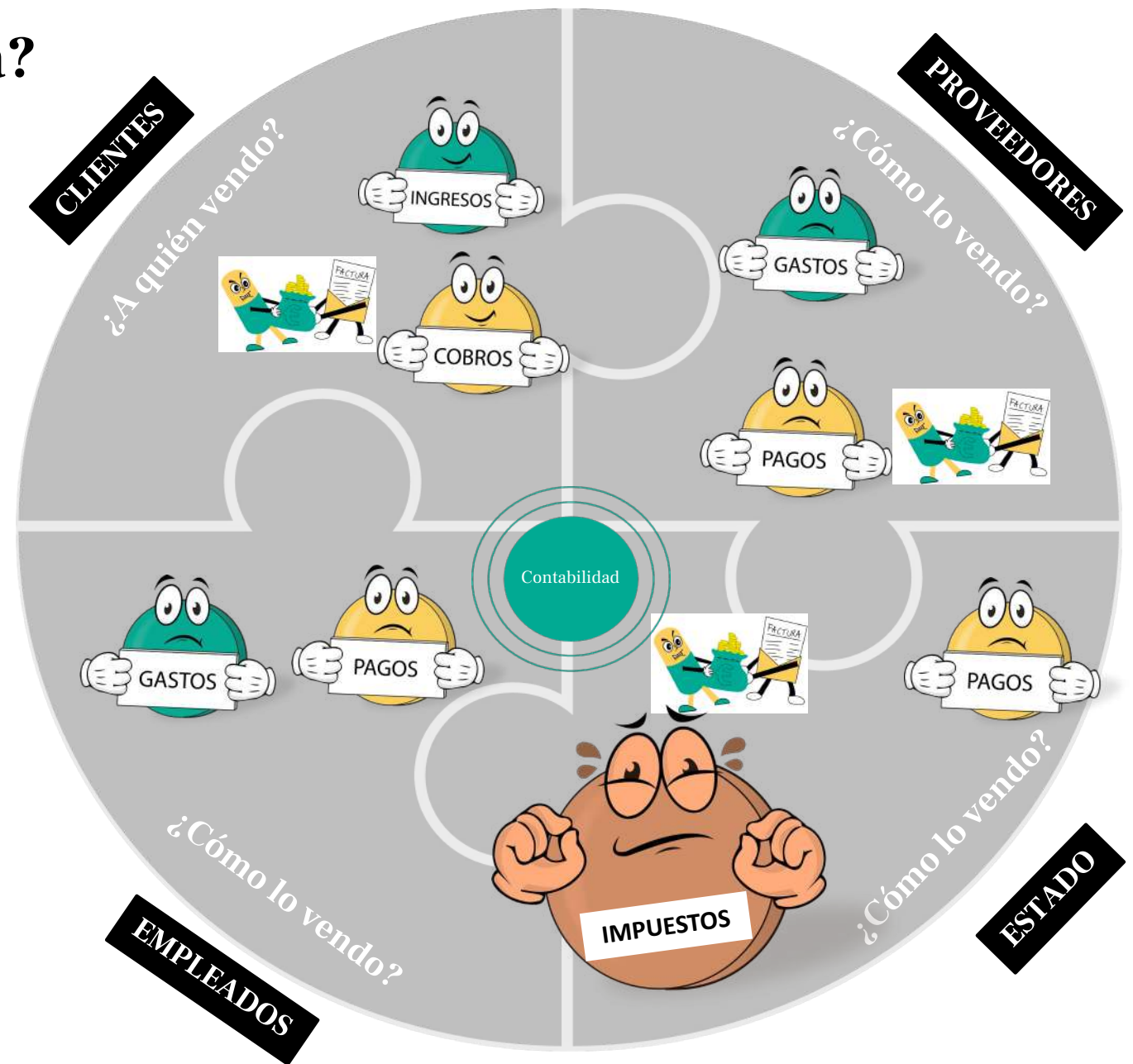


El Resultado, ¿Qué es?

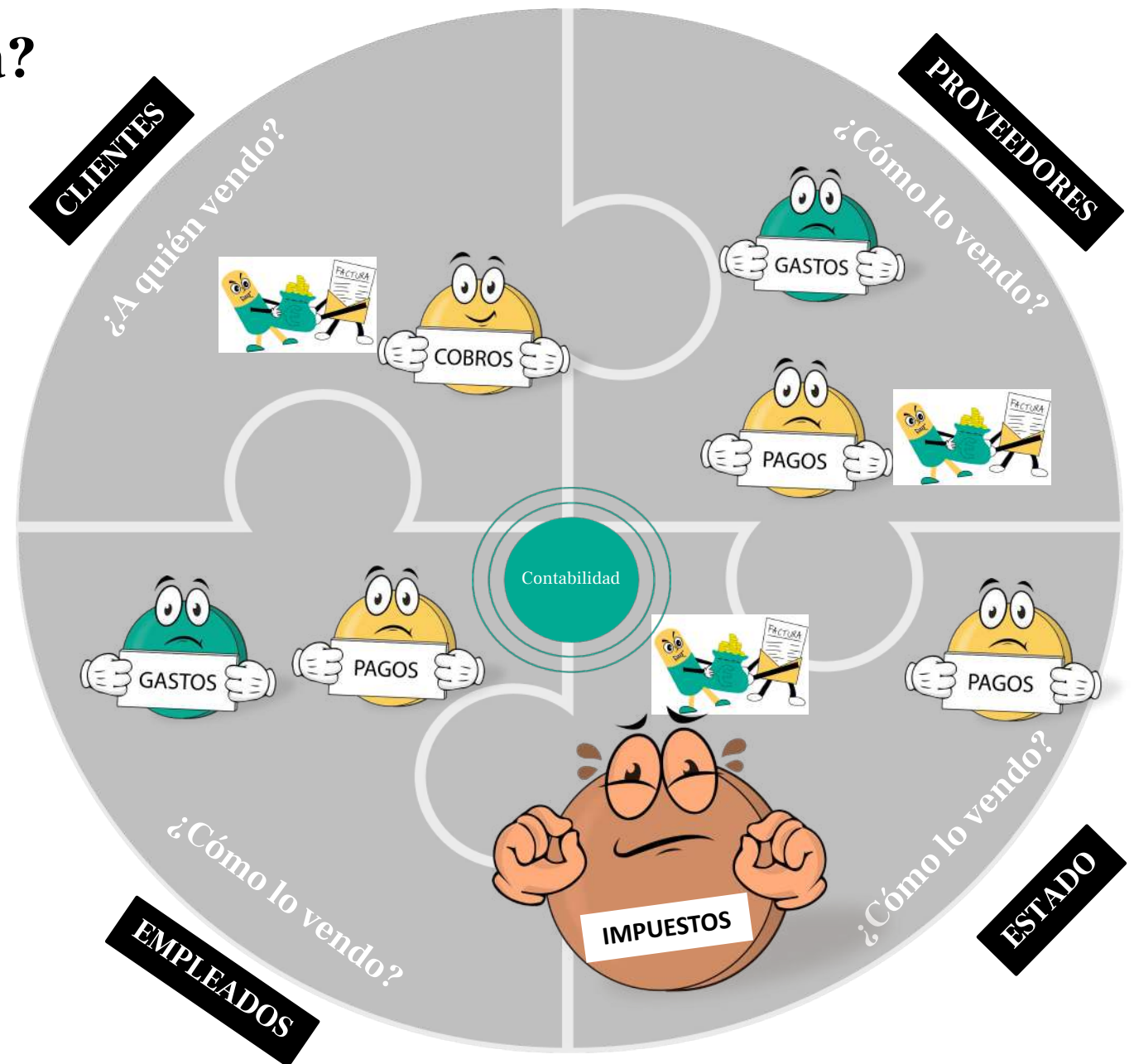
- ❑ Es el indicador que mide la salud financiera **teórica** de la empresa.
- ❑ Representa los **futuros** cobros y pagos de la empresa.
- ❑ Es la base para el **cálculo de los impuestos.**
- ❑ También es la base para el **reparto de dividendos.**
- ❑ Se calcula por **periodos anuales.**



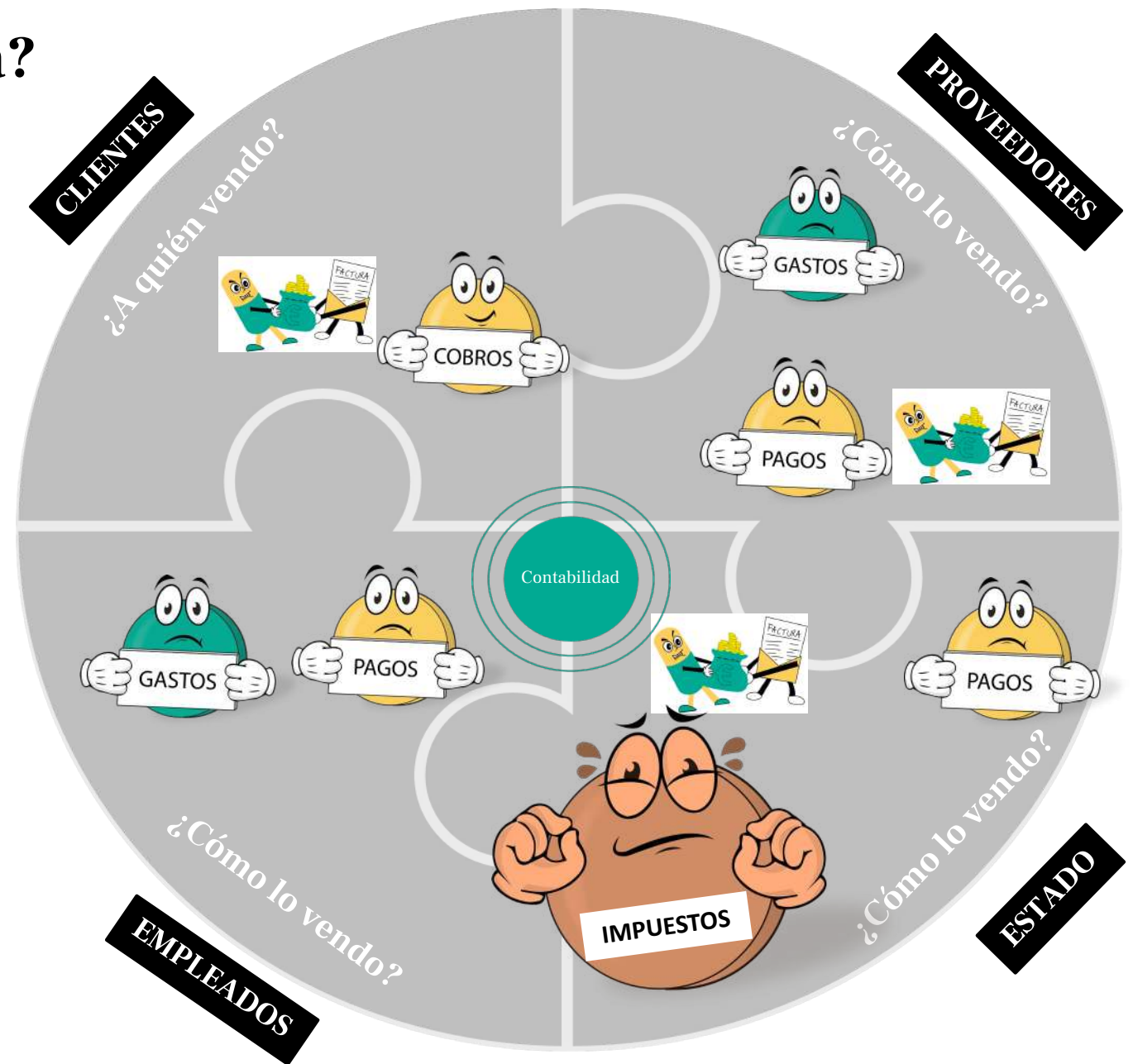
El Resultado, ¿Cómo se calcula?



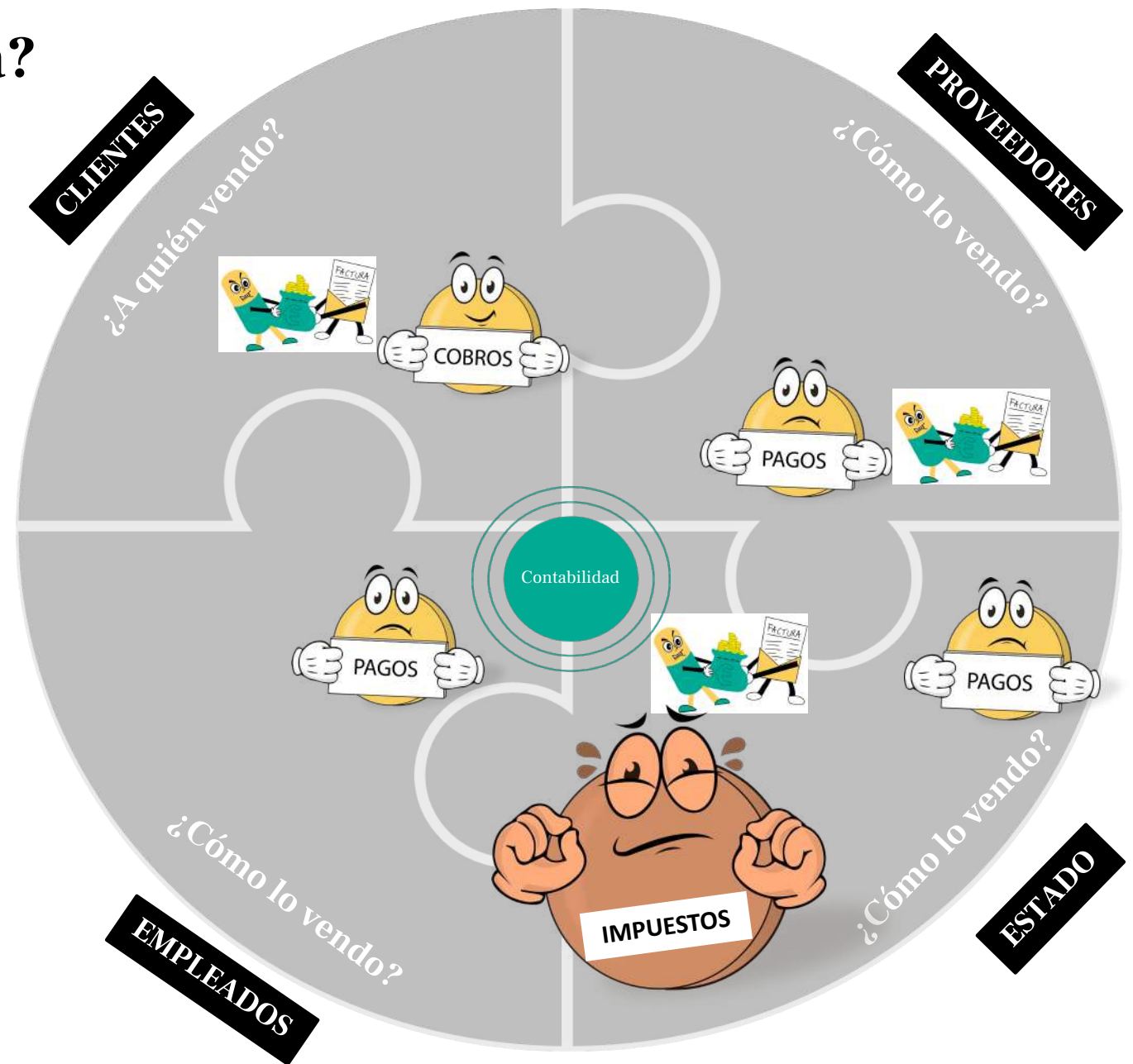
El Resultado, ¿Cómo se calcula?



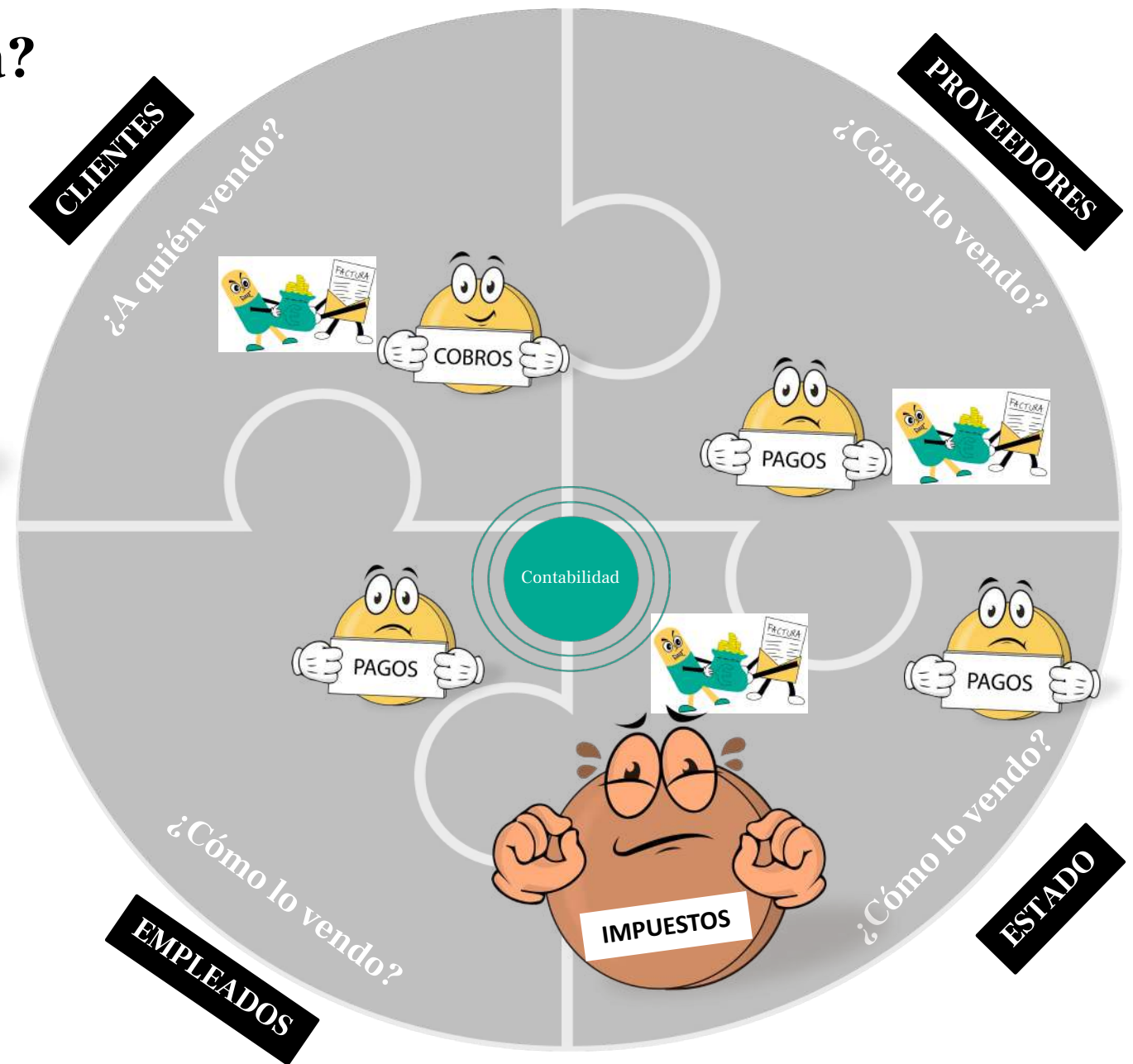
El Resultado, ¿Cómo se calcula?



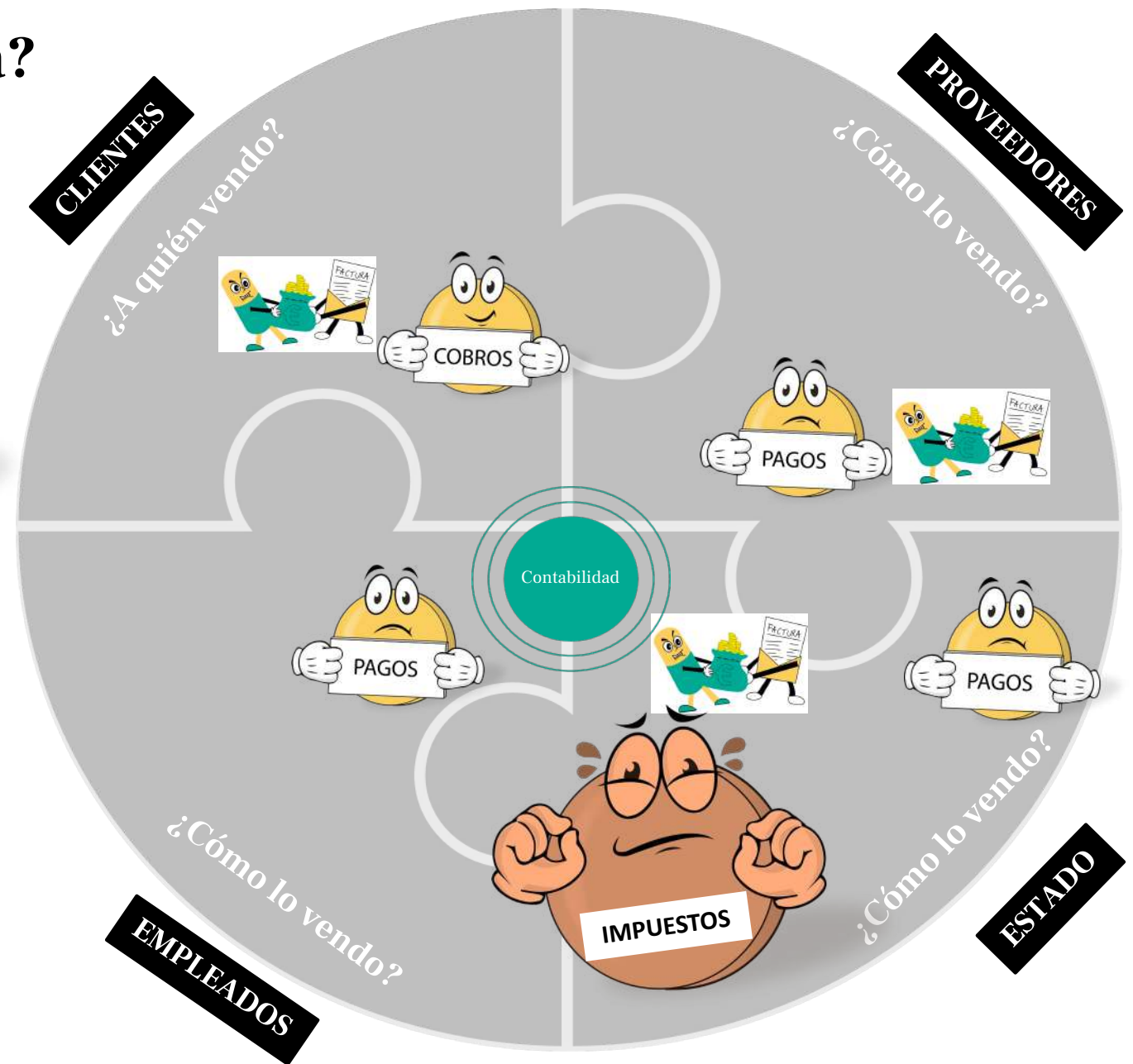
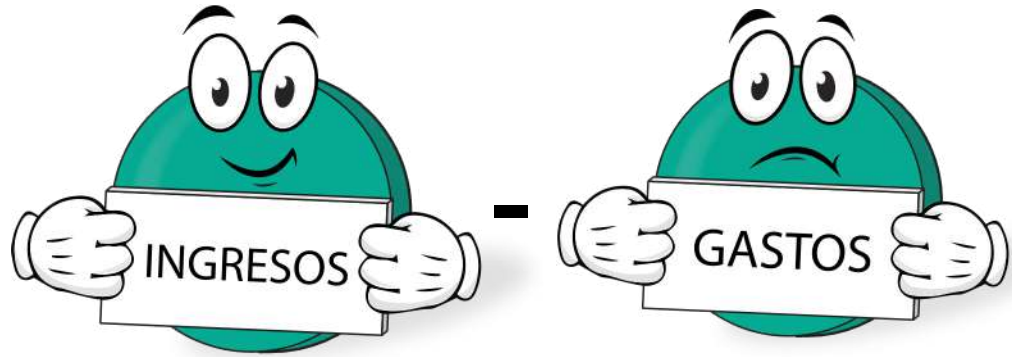
El Resultado, ¿Cómo se calcula?



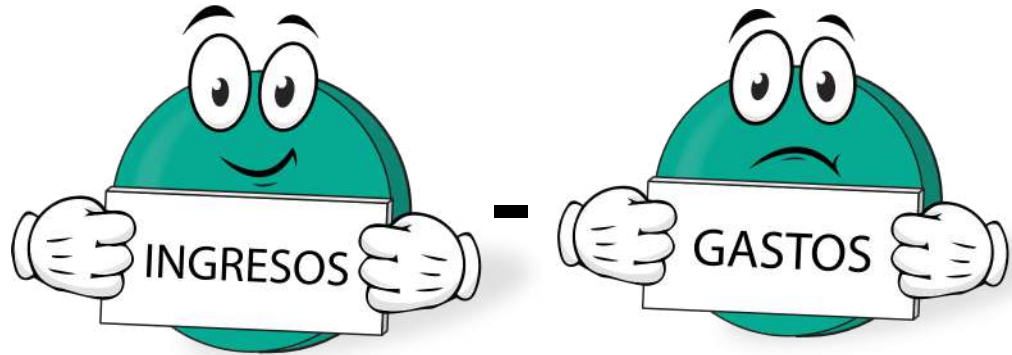
El Resultado, ¿Cómo se calcula?



El Resultado, ¿Cómo se calcula?

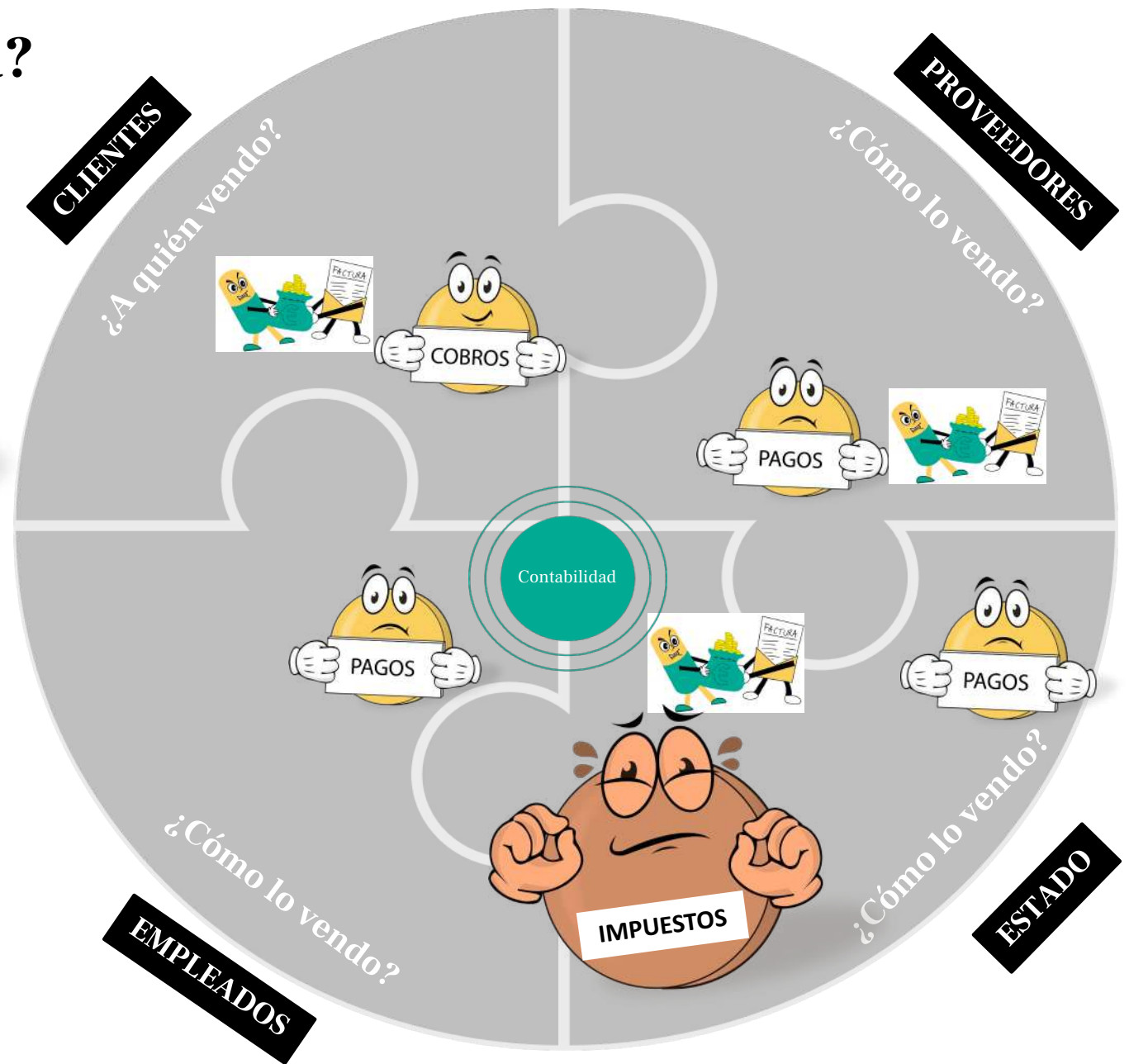


El Resultado, ¿Cómo se calcula?

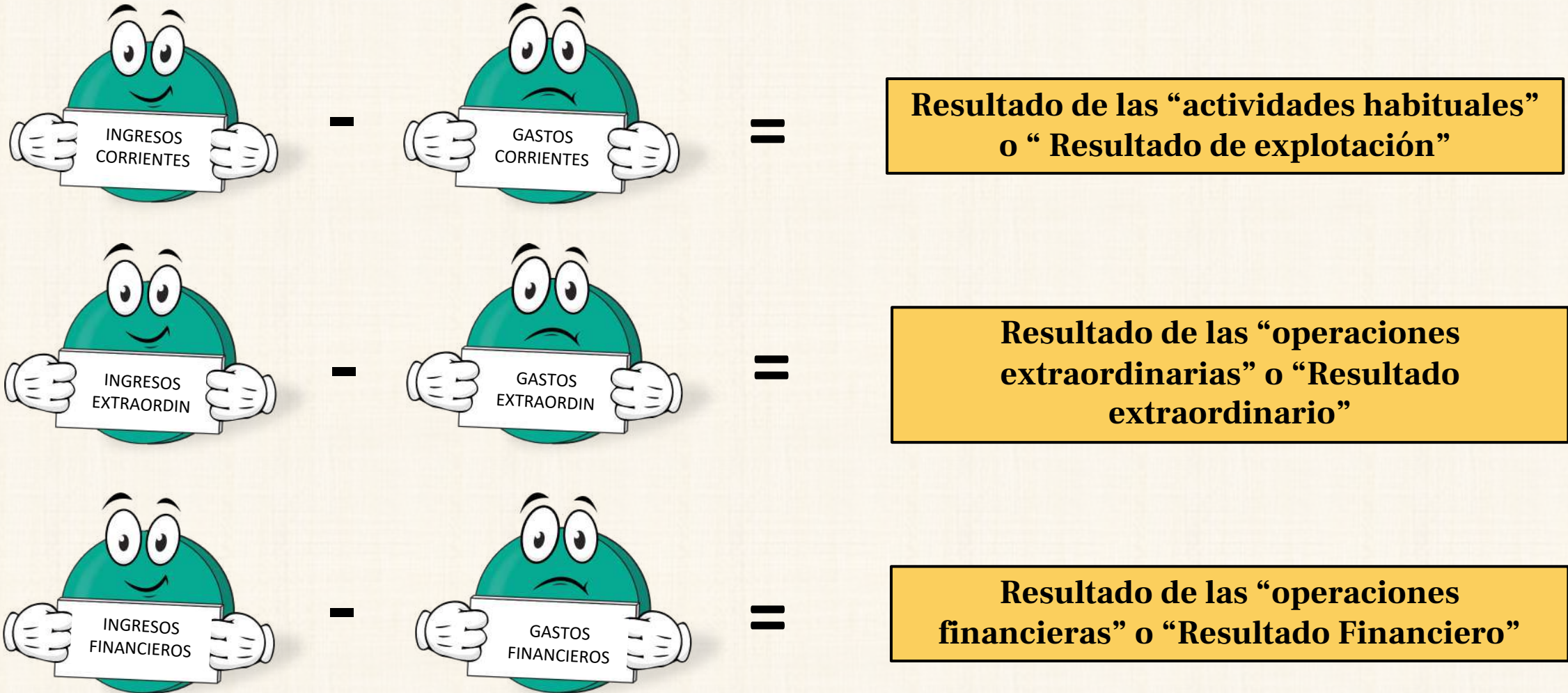


>0 Beneficio

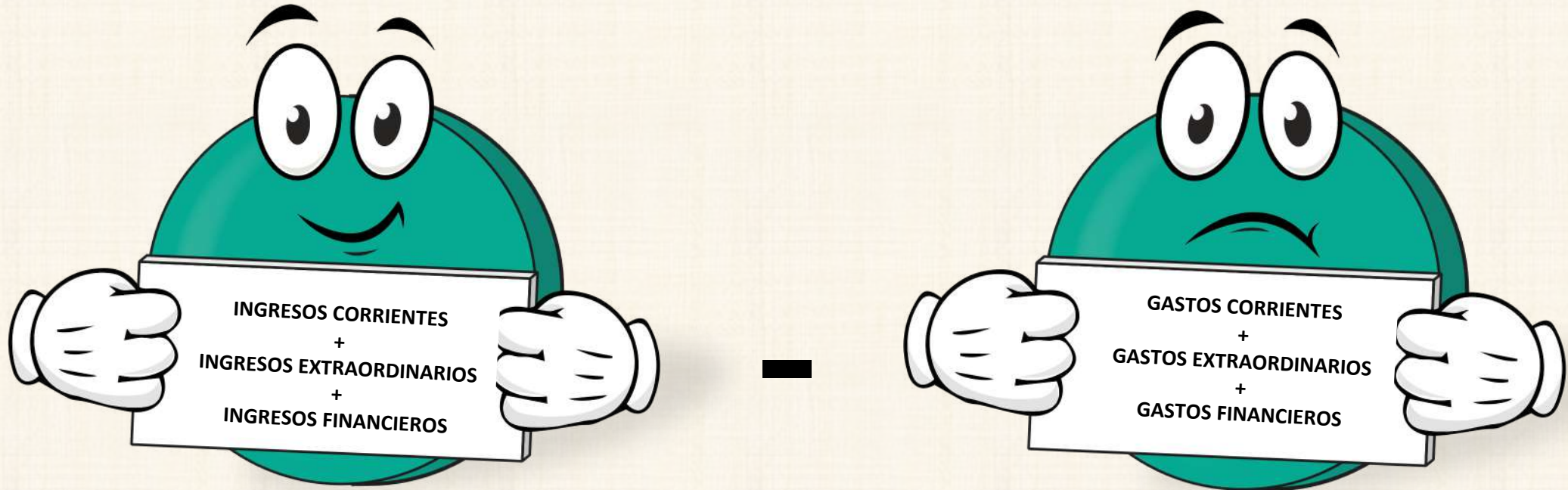
<0 Pérdida



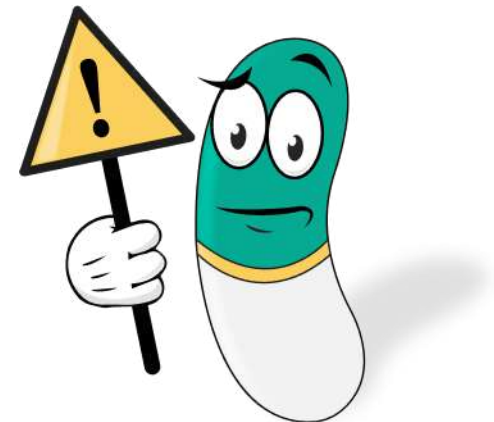
El Resultado en 3 “capas”



El Resultado antes de impuestos



Resultado “por capas”: Análisis dentro de mi sector de actividad



Resultado “por capas”: Análisis dentro de mi sector de actividad

Resultado de explotación

Resultado extraordinario

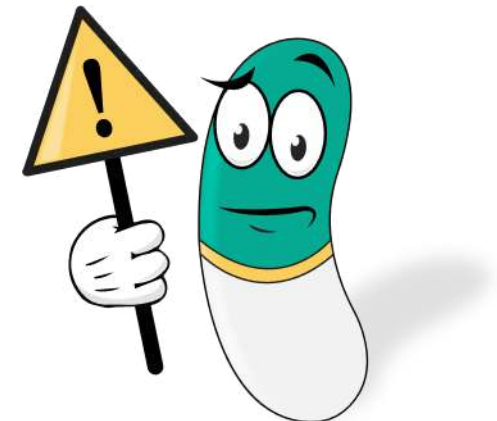
Resultado financiero

Resultado total

Empresa 1

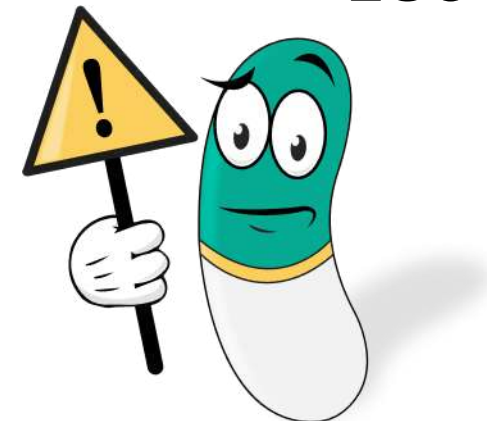
Empresa 2

Empresa 3



Resultado “por capas”: Análisis dentro de mi sector de actividad

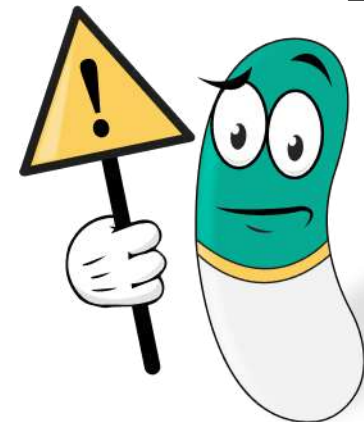
	Resultado de explotación	Resultado extraordinario	Resultado financiero	Resultado total
Empresa 1				180
Empresa 2				180
Empresa 3				180



Resultado “por capas”: Análisis dentro de mi sector de actividad

	Resultado de explotación	Resultado extraordinario	Resultado financiero	Resultado total
Empresa 1				180
Empresa 2				180
Empresa 3				180

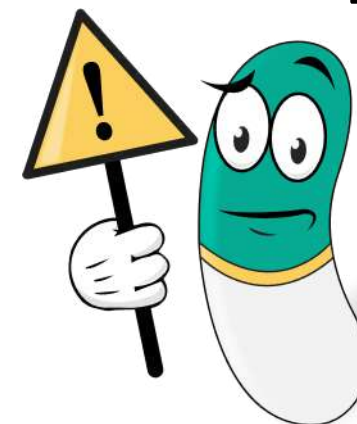
¿Son las 3 empresas iguales?



Resultado “por capas”: Análisis dentro de mi sector de actividad

	Resultado de explotación	Resultado extraordinario	Resultado financiero	Resultado total
Empresa 1	100	50	30	180
Empresa 2				180
Empresa 3				180

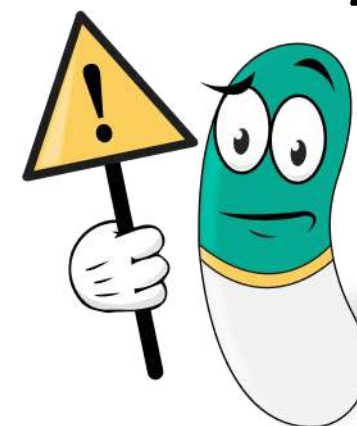
¿Son las 3 empresas iguales?



Resultado “por capas”: Análisis dentro de mi sector de actividad

	Resultado de explotación	Resultado extraordinario	Resultado financiero	Resultado total
Empresa 1	100	50	30	180
Empresa 2	50	30	100	180
Empresa 3				180

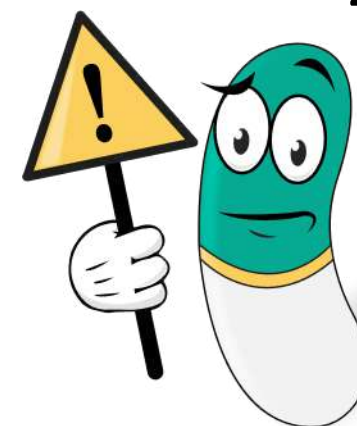
¿Son las 3 empresas iguales?



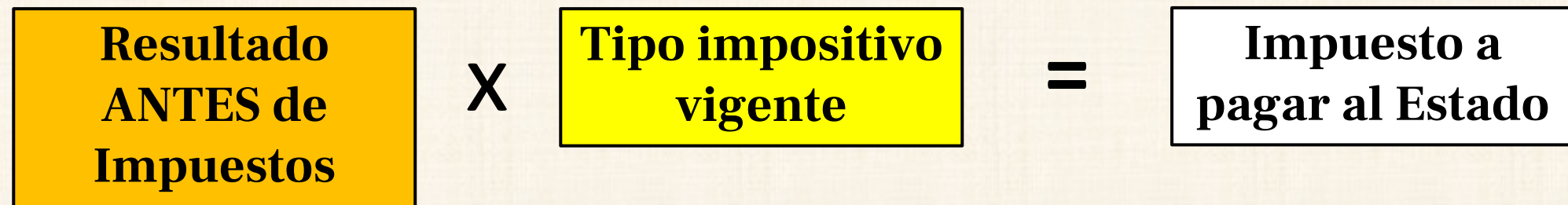
Resultado “por capas”: Análisis dentro de mi sector de actividad

	Resultado de explotación	Resultado extraordinario	Resultado financiero	Resultado total
Empresa 1	100	50	30	180
Empresa 2	50	30	100	180
Empresa 3	30	100	50	180

¿Son las 3 empresas iguales?



El Resultado como base para el cálculo del impuesto **SOBRE EL BENEFICIO**



Principios contables obligatorios

Son una serie de normas que deben respetarse para que las cuentas muestren **una imagen fiel** de la situación financiera de la empresa. Son 6 principios:

(i) “Devengo”: Los ingresos/gastos se anotan en el momento en el que **ocurren** no cuando se cobran/pagan.

(ii) “Uniformidad”: Una vez adoptados unos criterios contables, éstos deben **mantenerse**.

(iii) “Prudencia”: Los ingresos se registran en el momento en el que se **devenguen** y los gastos en el instante en el que **sean conocidos**.

(iv) “No compensación”: La empresa **no puede compensar** lo que debe con lo que le deben.

(v) “Importancia relativa”: Si una actividad económica **no tiene un impacto considerable en la imagen fiel**, no es obligatoria la aplicación de los principios.

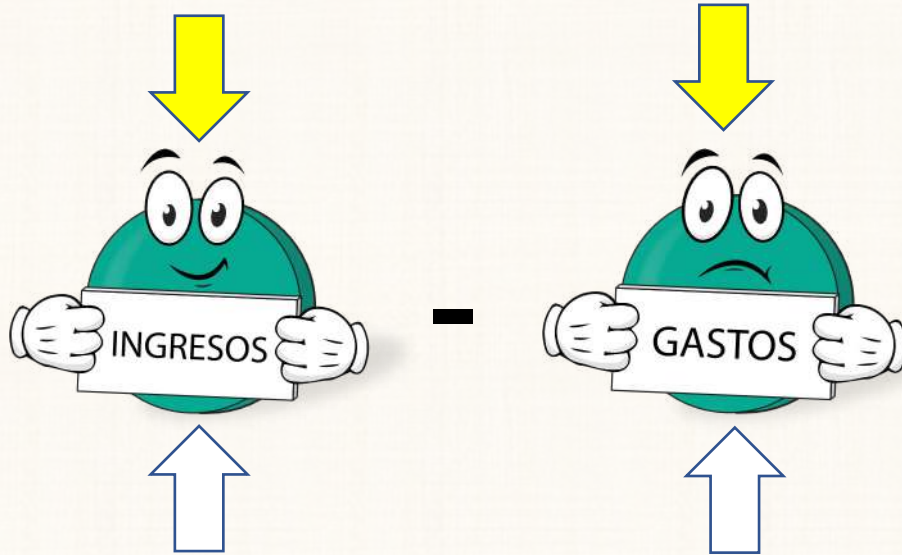
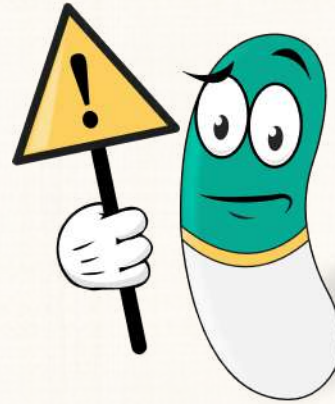
(vi) “Empresa en funcionamiento”: Al confeccionar las cuentas, se hace sobre el **supuesto** de que la empresa mantendrá su actividad en un **futuro**.

El Resultado como base para el cálculo del impuesto **SOBRE EL BENEFICIO**

Principios del “devengo” y de “prudencia

Cuando se **PRODUZCAN**

Cuando se CONOZCAN



$$\text{Resultado ANTES de Impuestos} \times \text{Tipo impositivo vigente} = \text{Impuesto a pagar al Estado}$$



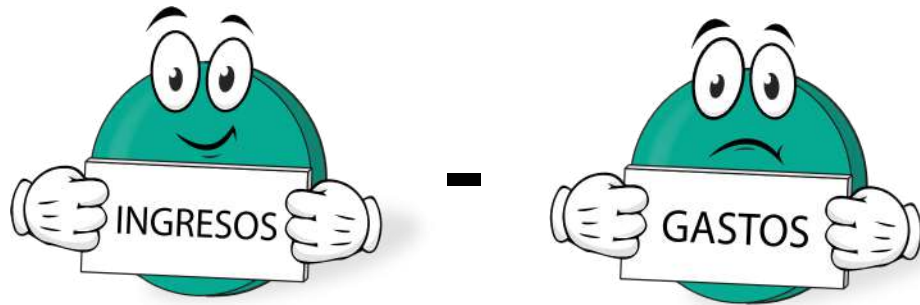
Deben estar **TODOS** registrados en la contabilidad y debidamente DOCUMENTADOS y SOPORTADOS



La “Rentabilidad”



La Rentabilidad, ¿cómo se interpreta?

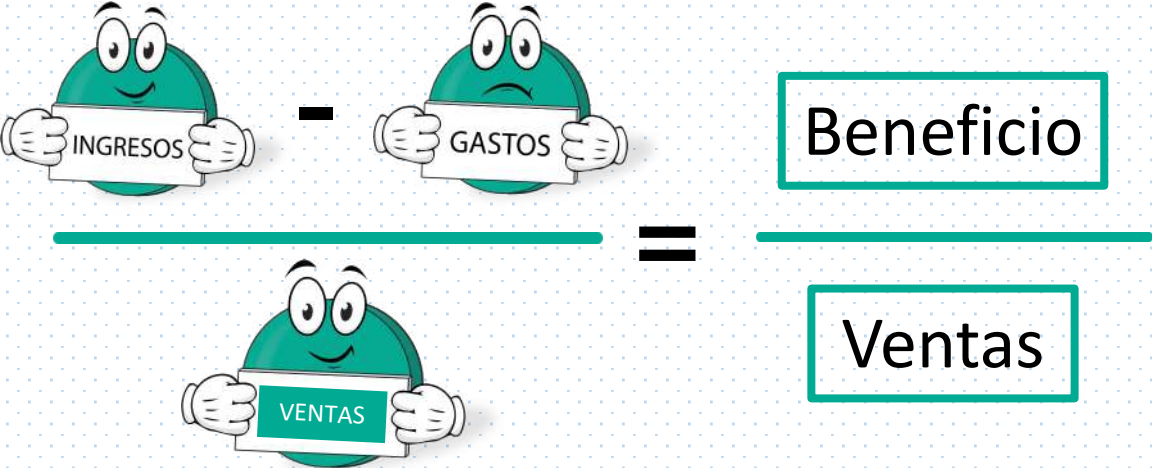


Si $>0\%$ Empresa Rentable



Si $<0\%$ Empresa NO Rentable

Resultado o Rentabilidad: Las apariencias engañan....



Caso 1

100

1.000

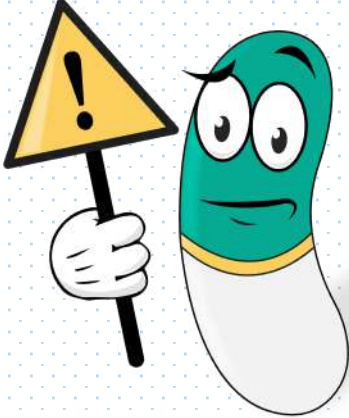
10%

Caso 2

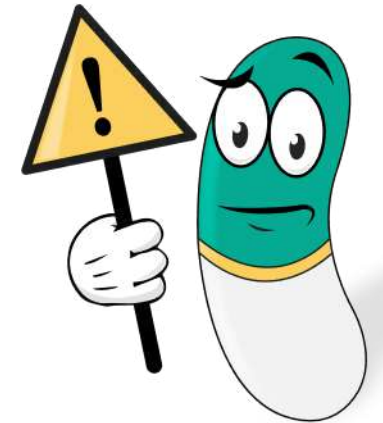
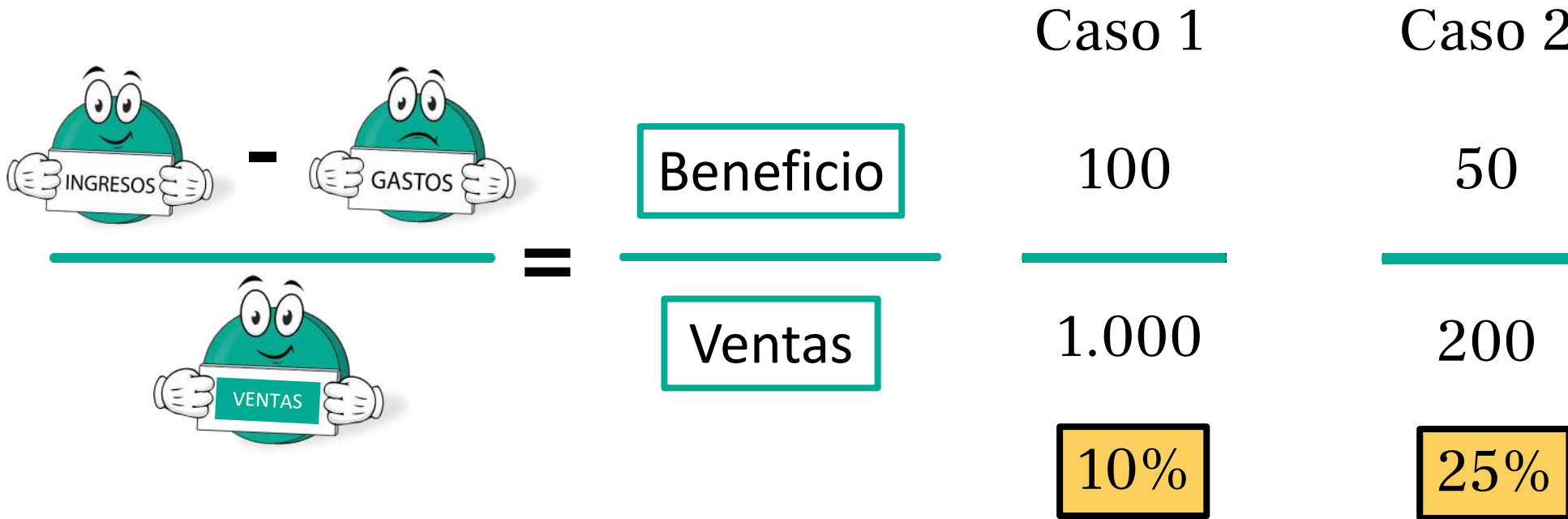
50

200

25%

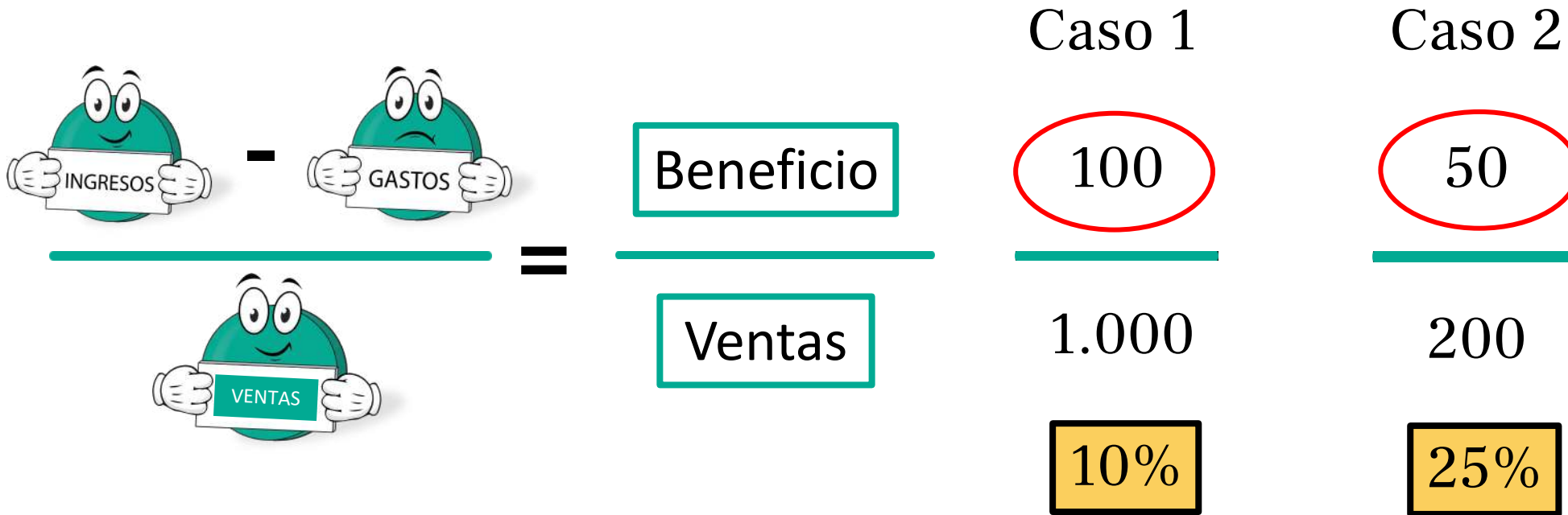


Resultado o Rentabilidad: Las apariencias engañan....



El resultado me indica los futuros cobros y pagos, es decir, la futura liquidez de la empresa.

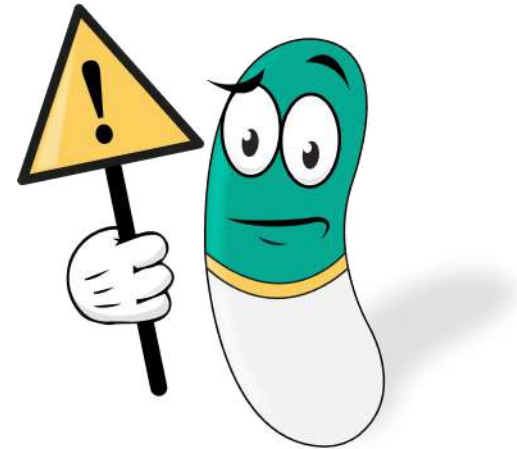
Resultado o Rentabilidad: Las apariencias engañan....



El resultado me indica los futuros cobros y pagos, es decir, la futura liquidez de la empresa.

Resultado y Rentabilidad “por capas” – Las apariencias engañan...

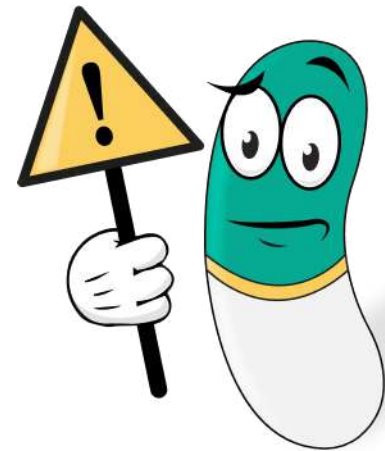
Ejemplo 1: Tres empresas que venden la misma cantidad y tienen la misma rentabilidad **total**.



Resultado y Rentabilidad “por capas” – Las apariencias engañan...

Emp.1 Emp.2 Emp.3

Ejemplo 1: Tres empresas que venden la misma cantidad y tienen la misma rentabilidad **total**.



Resultado y Rentabilidad “por capas” – Las apariencias engañan...

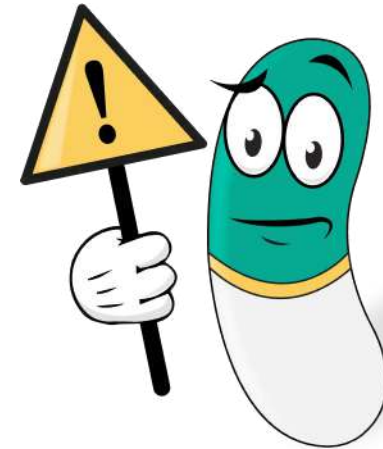
Emp.1 Emp.2 Emp.3

Ingresos corrientes (ventas)

Gastos corrientes

Resultado de explotación

Ejemplo 1: Tres empresas que venden la misma cantidad y tienen la misma rentabilidad **total**.



Resultado y Rentabilidad “por capas” – Las apariencias engañan...

Emp.1 Emp.2 Emp.3

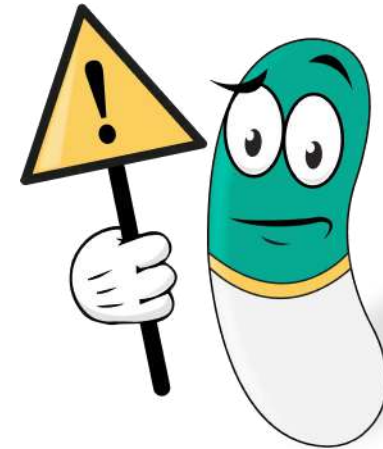
Ingresos corrientes (ventas)

Gastos corrientes

Resultado de explotación

Rentabilidad “operativa”

Ejemplo 1: Tres empresas que venden la misma cantidad y tienen la misma rentabilidad **total**.



Resultado y Rentabilidad “por capas” – Las apariencias engañan...

Emp.1 Emp.2 Emp.3

Ingresos corrientes (ventas)

Gastos corrientes

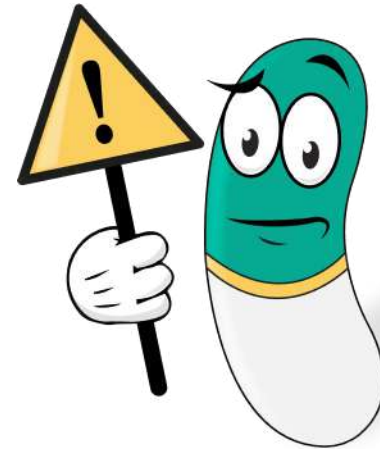
Resultado de explotación

Rentabilidad “operativa”

Resultado extraordinario

Resultado financiero

Ejemplo 1: Tres empresas que venden la misma cantidad y tienen la misma rentabilidad **total**.

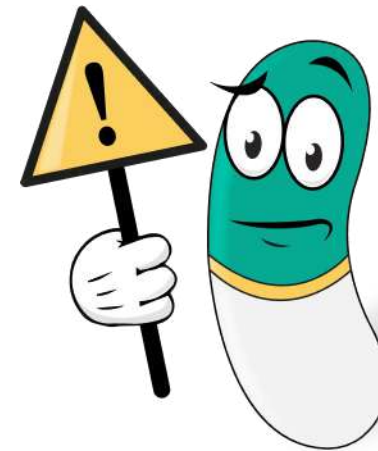


Resultado y Rentabilidad “por capas” – Las apariencias engañan...

Emp.1 Emp.2 Emp.3

Ingresos corrientes (ventas)
Gastos corrientes
Resultado de explotación
Rentabilidad “operativa”
Resultado extraordinario
Resultado financiero
Resultado total
Rentabilidad TOTAL

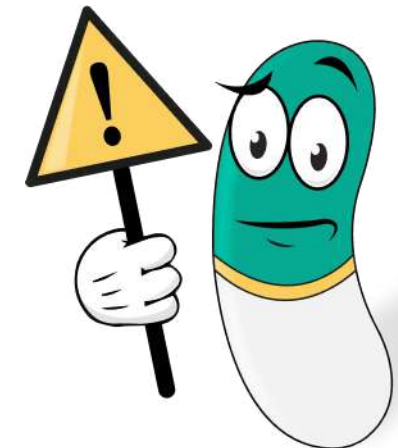
Ejemplo 1: Tres empresas que venden la misma cantidad y tienen la misma rentabilidad **total**.



Resultado y Rentabilidad “por capas” – Las apariencias engañan...

	<u>Emp.1</u>	<u>Emp.2</u>	<u>Emp.3</u>
Ingresos corrientes (ventas)	1.000	1.000	1.000
Gastos corrientes			
Resultado de explotación			
Rentabilidad “operativa”			
Resultado extraordinario			
Resultado financiero			
Resultado total			
Rentabilidad TOTAL			

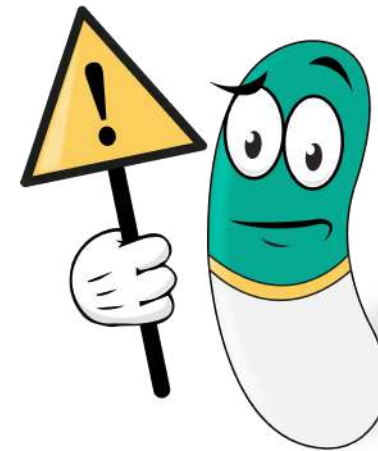
Ejemplo 1: Tres empresas que venden la misma cantidad y tienen la misma rentabilidad **total**.



Resultado y Rentabilidad “por capas” – Las apariencias engañan...

	<u>Emp.1</u>	<u>Emp.2</u>	<u>Emp.3</u>
Ingresos corrientes (ventas)	1.000	1.000	1.000
Gastos corrientes	900	950	970
Resultado de explotación			
Rentabilidad “operativa”			
Resultado extraordinario			
Resultado financiero			
Resultado total			
Rentabilidad TOTAL			

Ejemplo 1: Tres empresas que venden la misma cantidad y tienen la misma rentabilidad **total**.



Resultado y Rentabilidad “por capas” – Las apariencias engañan...

	<u>Emp.1</u>	<u>Emp.2</u>	<u>Emp.3</u>
Ingresos corrientes (ventas)	1.000	1.000	1.000
Gastos corrientes	900	950	970
Resultado de explotación	100	50	30
Rentabilidad “operativa”	10%	5%	3%
Resultado extraordinario			
Resultado financiero			
Resultado total			
Rentabilidad TOTAL			

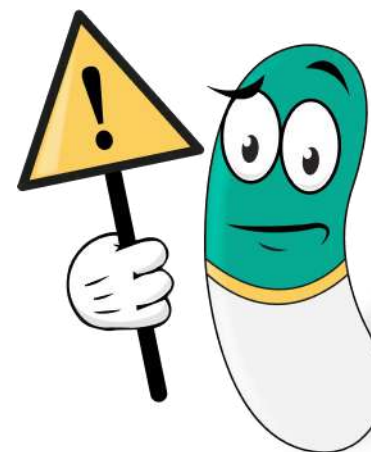
Ejemplo 1: Tres empresas que venden la misma cantidad y tienen la misma rentabilidad **total**.



Resultado y Rentabilidad “por capas” – Las apariencias engañan...

	<u>Emp.1</u>	<u>Emp.2</u>	<u>Emp.3</u>
Ingresos corrientes (ventas)	1.000	1.000	1.000
Gastos corrientes	900	950	970
Resultado de explotación	100	50	30
Rentabilidad “operativa”	10%	5%	3%
Resultado extraordinario	50	30	100
Resultado financiero	30	100	50
Resultado total			
Rentabilidad TOTAL			

Ejemplo 1: Tres empresas que venden la misma cantidad y tienen la misma rentabilidad **total**.



Resultado y Rentabilidad “por capas” – Las apariencias engañan...

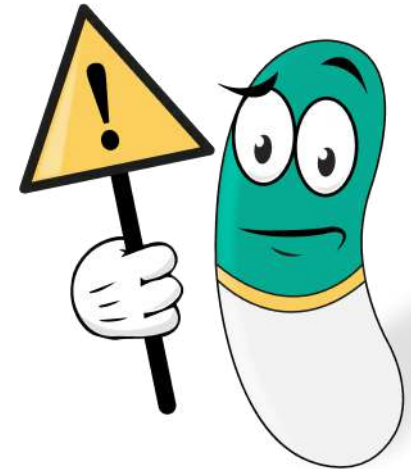
	<u>Emp.1</u>	<u>Emp.2</u>	<u>Emp.3</u>
Ingresos corrientes (ventas)	1.000	1.000	1.000
Gastos corrientes	900	950	970
Resultado de explotación	100	50	30
Rentabilidad “operativa”	10%	5%	3%
Resultado extraordinario	50	30	100
Resultado financiero	30	100	50
Resultado total	180	180	180
Rentabilidad TOTAL	18%	18%	18%

Ejemplo 1: Tres empresas que venden la misma cantidad y tienen la misma rentabilidad **total**.



Resultado y Rentabilidad “por capas” – Las apariencias engañan...

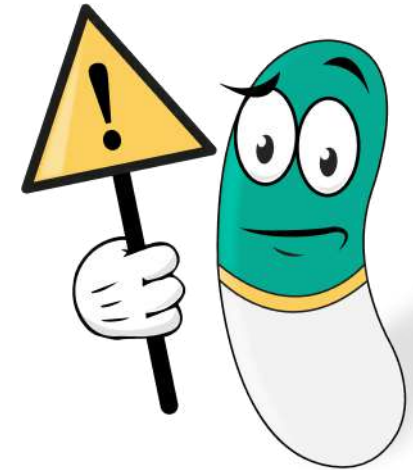
Ejemplo 2: Tres empresas que venden distinta cantidad y tienen el mismo beneficio.



Resultado y Rentabilidad “por capas” – Las apariencias engañan...

	<u>Emp.1</u>	<u>Emp.2</u>	<u>Emp.3</u>
Ingresos corrientes (ventas)	300	1.000	500

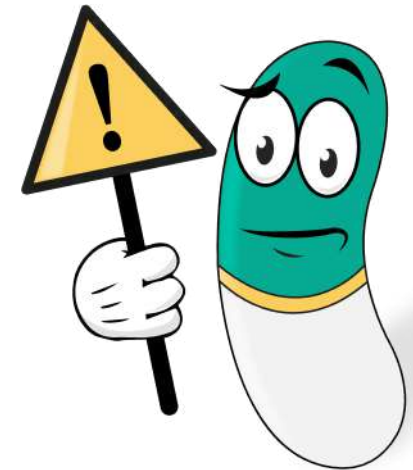
Ejemplo 2: Tres empresas que venden distinta cantidad y tienen el mismo beneficio.



Resultado y Rentabilidad “por capas” – Las apariencias engañan...

	<u>Emp.1</u>	<u>Emp.2</u>	<u>Emp.3</u>
Ingresos corrientes (ventas)	300	1.000	500
Gastos corrientes	200	950	470
Resultado de explotación	100	50	30
Rentabilidad “operativa”	33%	5%	6%

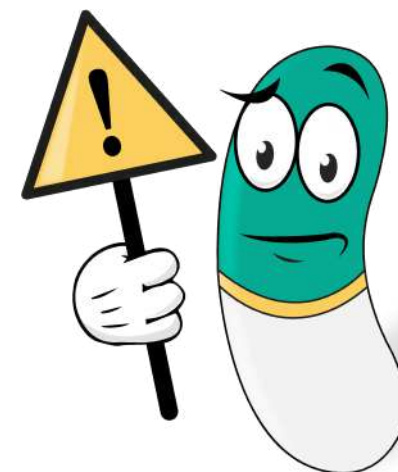
Ejemplo 2: Tres empresas que venden distinta cantidad y tienen el mismo beneficio.



Resultado y Rentabilidad “por capas” – Las apariencias engañan...

	<u>Emp.1</u>	<u>Emp.2</u>	<u>Emp.3</u>
Ingresos corrientes (ventas)	300	1.000	500
Gastos corrientes	200	950	470
Resultado de explotación	100	50	30
Rentabilidad “operativa”	33%	5%	6%
Resultado extraordinario	50	30	100
Resultado financiero	30	100	50

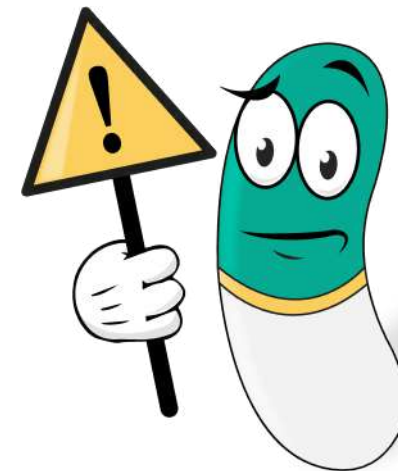
Ejemplo 2: Tres empresas que venden distinta cantidad y tienen el mismo beneficio.



Resultado y Rentabilidad “por capas” – Las apariencias engañan...

	<u>Emp.1</u>	<u>Emp.2</u>	<u>Emp.3</u>
Ingresos corrientes (ventas)	300	1.000	500
Gastos corrientes	200	950	470
Resultado de explotación	100	50	30
Rentabilidad “operativa”	33%	5%	6%
Resultado extraordinario	50	30	100
Resultado financiero	30	100	50
Resultado total	180	180	180
Rentabilidad TOTAL	60%	18%	36%

Ejemplo 2: Tres empresas que venden distinta cantidad y tienen el mismo beneficio.



La trampa de la “Rentabilidad por producto”

Ejemplo 3: La “gran trampa” de la Rentabilidad por Producto

La trampa de la “Rentabilidad por producto”

P1

P2

P3

TOTAL

Ejemplo 3: La “gran trampa” de la Rentabilidad por Producto

La trampa de la “Rentabilidad por producto”

Ingresos corrientes-Ventas

P1

P2

P3

TOTAL

Ejemplo 3: La “gran trampa” de la Rentabilidad por Producto

La trampa de la “Rentabilidad por producto”

	<u>P1</u>	<u>P2</u>	<u>P3</u>	<u>TOTAL</u>
Ingresos corrientes-Ventas				
Gastos de personal productivo				
Consumo de materias primas				
Gastos de transporte				
Depreciaciones				
Electricidad				
Seguro de Responsabilidad				
Gastos Corrientes				

Ejemplo 3: La “gran trampa” de la Rentabilidad por Producto

La trampa de la “Rentabilidad por producto”

	<u>P1</u>	<u>P2</u>	<u>P3</u>	<u>TOTAL</u>
Ingresos corrientes-Ventas				
Gastos de personal productivo				
Consumo de materias primas				
Gastos de transporte				
Depreciaciones				
Electricidad				
Seguro de Responsabilidad				
Gastos Corrientes				
Resultado de explotación				

Ejemplo 3: La “gran trampa” de la Rentabilidad por Producto

La trampa de la “Rentabilidad por producto”

	<u>P1</u>	<u>P2</u>	<u>P3</u>	<u>TOTAL</u>
Ingresos corrientes-Ventas				
Gastos de personal productivo				
Consumo de materias primas				
Gastos de transporte				
Depreciaciones				
Electricidad				
Seguro de Responsabilidad				
Gastos Corrientes				
Resultado de explotación				
Rentabilidad TOTAL				

Ejemplo 3: La “gran trampa” de la Rentabilidad por Producto

La trampa de la “Rentabilidad por producto”

	<u>P1</u>	<u>P2</u>	<u>P3</u>	<u>TOTAL</u>
Ingresos corrientes-Ventas				6.000
Gastos de personal productivo				4.600
Consumo de materias primas				400
Gastos de transporte				300
Depreciaciones				100
Electricidad				150
Seguro de Responsabilidad				50
Gastos Corrientes				5.600
Resultado de explotación				400
Rentabilidad TOTAL				6,6%

Ejemplo 3: La “gran trampa” de la Rentabilidad por Producto

La trampa de la “Rentabilidad por producto”

	<u>P1</u>	<u>P2</u>	<u>P3</u>	<u>TOTAL</u>
Ingresos corrientes-Ventas	1.000	2.000	3.000	6.000
Gastos de personal productivo				4.600
Consumo de materias primas				400
Gastos de transporte				300
Depreciaciones				100
Electricidad				150
Seguro de Responsabilidad				50
Gastos Corrientes				5.600
Resultado de explotación				400
Rentabilidad TOTAL				6,6%

Ejemplo 3: La “gran trampa” de la Rentabilidad por Producto

La trampa de la “Rentabilidad por producto”

	<u>P1</u>	<u>P2</u>	<u>P3</u>	<u>TOTAL</u>
Ingresos corrientes-Ventas	1.000	2.000	3.000	6.000
Gastos de personal productivo	400	1.500	2.700	4.600
Consumo de materias primas				400
Gastos de transporte				300
Depreciaciones				100
Electricidad				150
Seguro de Responsabilidad				50
Gastos Corrientes				5.600
Resultado de explotación				400
Rentabilidad TOTAL				6,6%

Ejemplo 3: La “gran trampa” de la Rentabilidad por Producto

La trampa de la “Rentabilidad por producto”

	<u>P1</u>	<u>P2</u>	<u>P3</u>	<u>TOTAL</u>
Ingresos corrientes-Ventas	1.000	2.000	3.000	6.000
Gastos de personal productivo	400	1.500	2.700	4.600
Consumo de materias primas	100	300	0	400
Gastos de transporte				300
Depreciaciones				100
Electricidad				150
Seguro de Responsabilidad				50
Gastos Corrientes				5.600
Resultado de explotación				400
Rentabilidad TOTAL				6,6%

Ejemplo 3: La “gran trampa” de la Rentabilidad por Producto

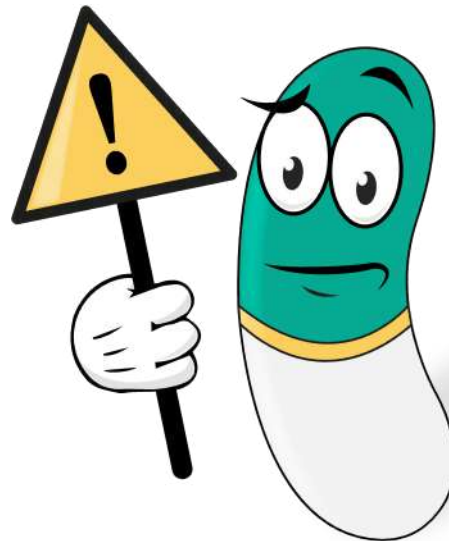
La trampa de la “Rentabilidad por producto”

	<u>P1</u>	<u>P2</u>	<u>P3</u>	<u>TOTAL</u>
Ingresos corrientes-Ventas	1.000	2.000	3.000	6.000
Gastos de personal productivo	400	1.500	2.700	4.600
Consumo de materias primas	100	300	0	400
Gastos de transporte	200	100	0	300
Depreciaciones				100
Electricidad				150
Seguro de Responsabilidad				50
Gastos Corrientes				5.600
Resultado de explotación				400
Rentabilidad TOTAL				6,6%

Ejemplo 3: La “gran trampa” de la Rentabilidad por Producto

La trampa de la “Rentabilidad por producto”

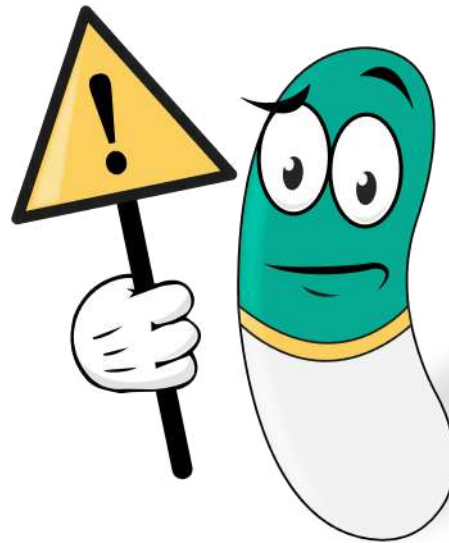
	<u>P1</u>	<u>P2</u>	<u>P3</u>	<u>TOTAL</u>
Ingresos corrientes-Ventas	1.000	2.000	3.000	6.000
Gastos de personal productivo	400	1.500	2.700	4.600
Consumo de materias primas	100	300	0	400
Gastos de transporte	200	100	0	300
Depreciaciones				100
Electricidad				150
Seguro de Responsabilidad				50
Gastos Corrientes				5.600
Resultado de explotación				400
Rentabilidad TOTAL				6,6%



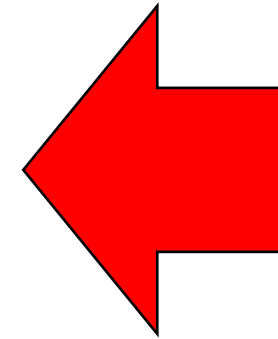
Ejemplo 3: La “gran trampa” de la Rentabilidad por Producto

La trampa de la “Rentabilidad por producto”

	<u>P1</u>	<u>P2</u>	<u>P3</u>	<u>TOTAL</u>
Ingresos corrientes-Ventas	1.000	2.000	3.000	6.000
Gastos de personal productivo	400	1.500	2.700	4.600
Consumo de materias primas	100	300	0	400
Gastos de transporte	200	100	0	300
Depreciaciones				100
Electricidad				150
Seguro de Responsabilidad				50
Gastos Corrientes				5.600
Resultado de explotación				400
Rentabilidad TOTAL				6,6%

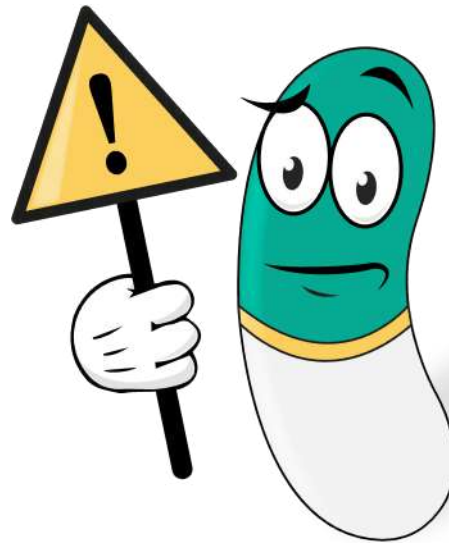


Ejemplo 3: La “gran trampa” de la Rentabilidad por Producto

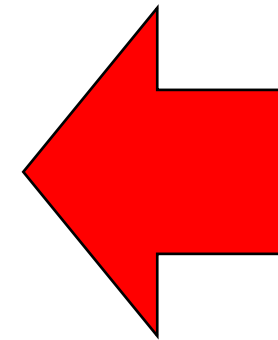


La trampa de la “Rentabilidad por producto”

	P1	P2	P3	TOTAL
Ingresos corrientes-Ventas	1.000	2.000	3.000	6.000
Gastos de personal productivo	400	1.500	2.700	4.600
Consumo de materias primas	100	300	0	400
Gastos de transporte	200	100	0	300
Depreciaciones				100
Electricidad				150
Seguro de Responsabilidad				50
Gastos Corrientes				5.600
Resultado de explotación				400
Rentabilidad TOTAL				6,6%



Ejemplo 3: La “gran trampa” de la Rentabilidad por Producto



¿Cómo distribuimos estos gastos por producto?

Resultado y rentabilidad: Conclusiones

1. “Ganar dinero” (Resultado) y “Ser Rentable” (Rentabilidad) son 2 conceptos que, partiendo de la misma base de cálculo, se deben interpretar **de forma diferente**.



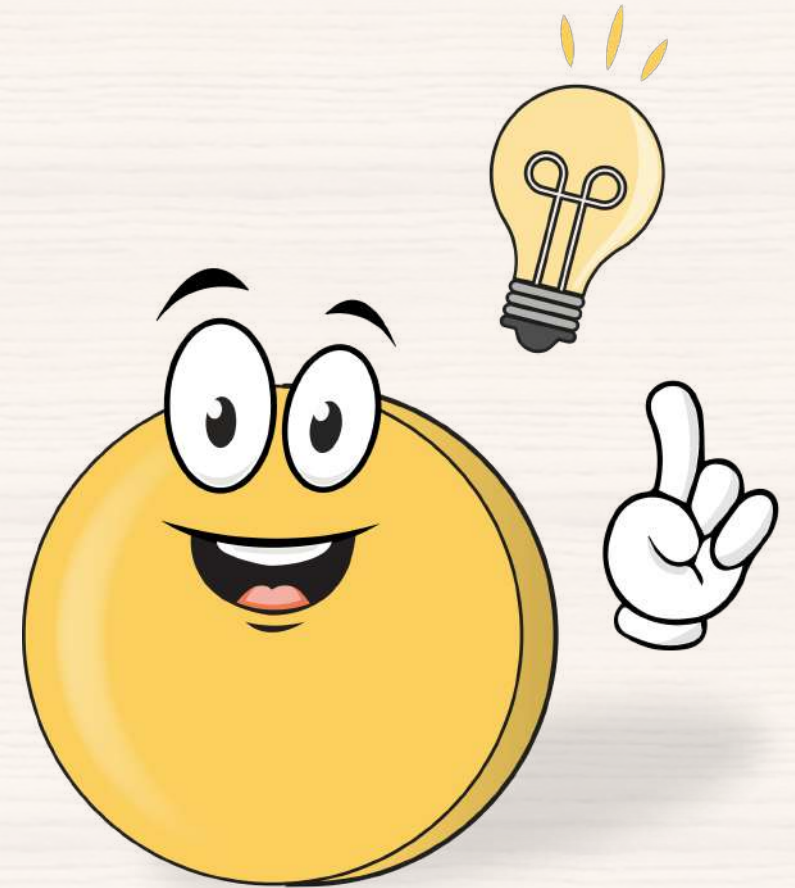
2. “Ganar dinero” (Resultado) y “Ser Rentable” (Rentabilidad) es condición **NECESARIA pero no SUFICIENTE** para garantizar la viabilidad del negocio.

3. La diferencia de Rentabilidad entre una empresa y otra depende mucho de la **estructura de sus costes** y de la actividad a la que se dediquen.

4. La “Rentabilidad por producto” es un indicador muy peligroso si no se pueden distribuir **todos** los costes de la empresa entre los productos de **forma objetiva**.

Jamás debe tomarse ninguna decisión basada exclusivamente en el Resultado y la Rentabilidad.

Deben ser analizadas siempre conjuntamente con el **Flujo de Caja** **y la Liquidez**



Finanzas para no Financieros



Vicente Enguita
Director Financiero

Módulo V- Indicadores para el Control Financiero: El Resultado y la Rentabilidad

Los Ingresos



3 Tipos de ingresos



Corrientes: Proviene de la actividad HABITUAL de la empresa.

Extraordinarios: Proviene de operaciones ESPORÁDICAS.

Financieros: Proviene de inversiones financieras.

Los Ingresos representan los FUTUROS COBROS

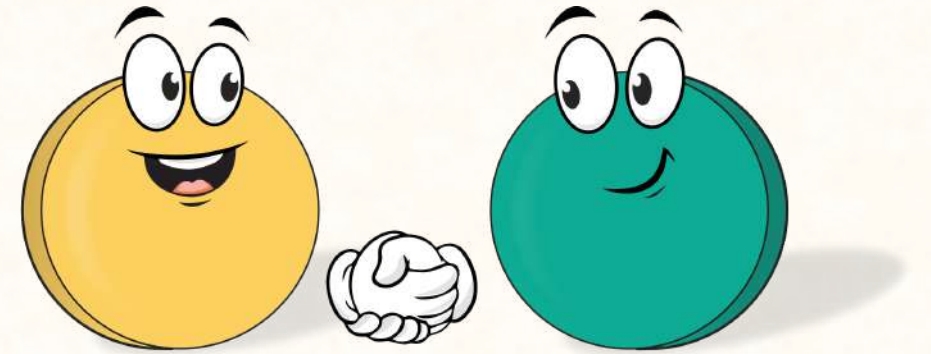
Los Ingresos “corrientes”



Ingresos Corrientes: Las ventas

❑ Los Ingresos Corrientes son aquellos que se generan con la **actividad habitual** de la empresa.

❑ Por tanto, los Ingresos Corrientes son **las ventas**.



❑ En el ámbito financiero, el concepto de “venta” **no es el mismo** que en el ámbito comercial. Y es precisamente esta diferencia la que hace que sea muy importante conocer y calcular bien las **“ventas contables”** de la empresa.

“Vendiendo la piel del oso antes de cazarlo”

“Acabo de cerrar una venta porque se supone que si el cliente me ha hecho un pedido es por algo”.



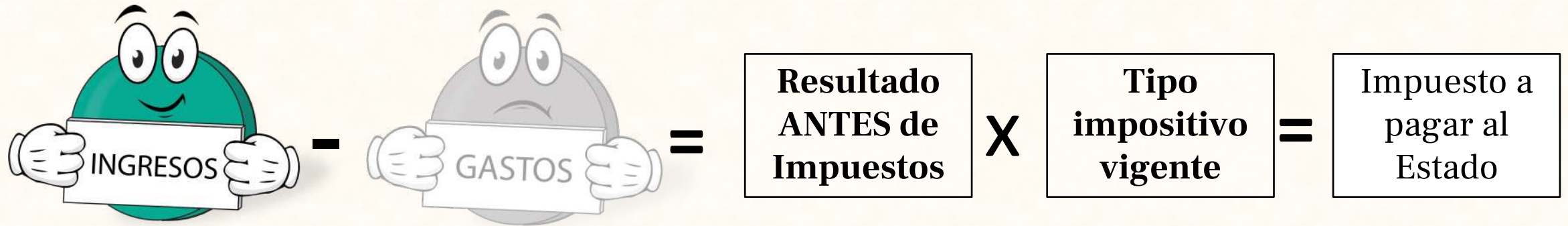
Una venta no está “cerrada” hasta que se produce realmente.

Una cosa es tener un “pedido” de un cliente y otra cosa muy distinta es haber “vendido” algo.

Ingresos Corrientes: “Ventas Comerciales” y “Ventas Contables”

- ❑ La diferencia entre ambas está en el momento del tiempo en el que se “producen” no en el importe.
- ❑ Las “ventas comerciales” se “producen” cuando se cierra un acuerdo con el cliente. Sin embargo, las “ventas contables” se “producen” cuando se transfiere al cliente la propiedad de un bien o el derecho a recibir un servicio.
- ❑ Las “ventas comerciales” se “producen” cuando se terminan todas las acciones comerciales y legales y las “ventas contables” se “producen” cuando, para registrar lo anterior en la contabilidad, aplicamos los principios contables obligatorios del “devengo” y la “prudencia”.

Ingresos Corrientes: “Ventas Contables”



Aparecen en la Contabilidad cuando se transfiere al cliente **LA PROPIEDAD** de un bien o el **DERECHO** a recibir un servicio.

Las ventas son, por tanto, el **principal componente del RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS** y deben estar bien calculadas

Es clave, definir y **aplicar correctamente** los conceptos de “transferencia de propiedad” y “derecho a recibir un servicio”

Ingresos Corrientes: Las “Ventas Contables”

- ❑ Al momento en el que se genera la transferencia de la propiedad de un bien o el derecho a recibir un servicio, es decir, el momento en el que se contabilizan las ventas se le llama **“devengo”**.
- ❑ Por tanto, para **calcular y contabilizar correctamente** los ingresos derivados de las ventas, es clave **identificar el momento** de dicho “devengo”, el cuál depende de estos factores:

La fecha de entrega y/o la
necesidad o no de un
proceso productivo

Caso 1- Una venta que no requiere proceso productivo

Caso 1- Una venta que no requiere proceso productivo

El 1 de Diciembre 2022 firmamos un acuerdo para suministrar un bien/servicio que no requiere proceso productivo. La fecha de entrega es el 30 de Abril 2023. El importe de la “venta comercial” es 100 Euros y los gastos son 40 Euros.

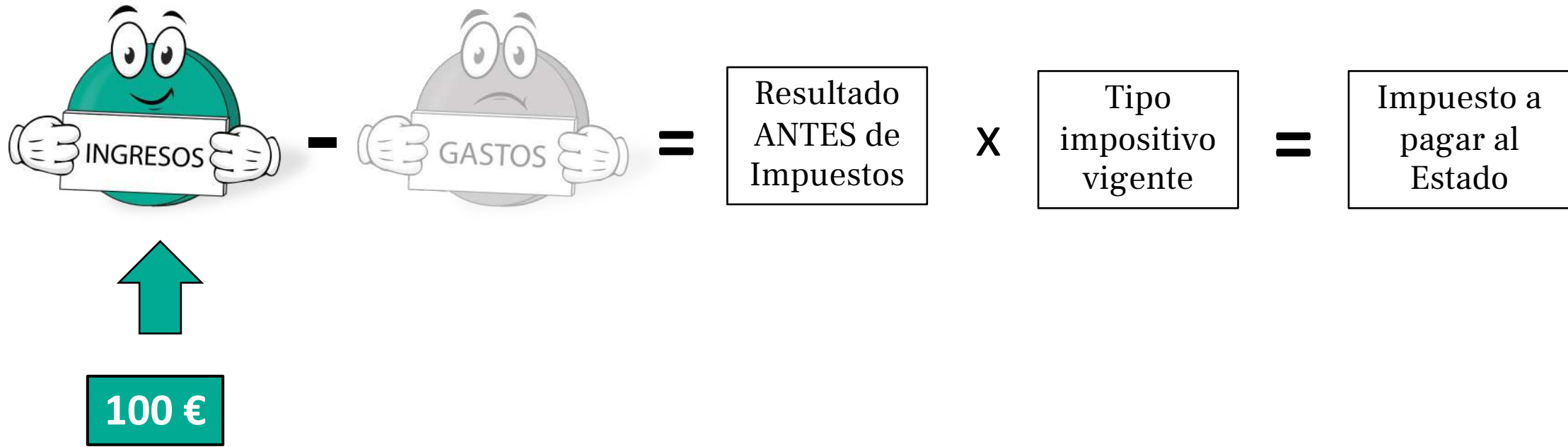
Caso 1- Una venta que no requiere proceso productivo

El **1 de Diciembre 2022** firmamos un acuerdo para suministrar un bien/servicio que no requiere proceso productivo. La fecha de entrega es el **30 de Abril 2023**. El importe de la “venta comercial” es **100 €uros y los gastos son 40 €uros**.



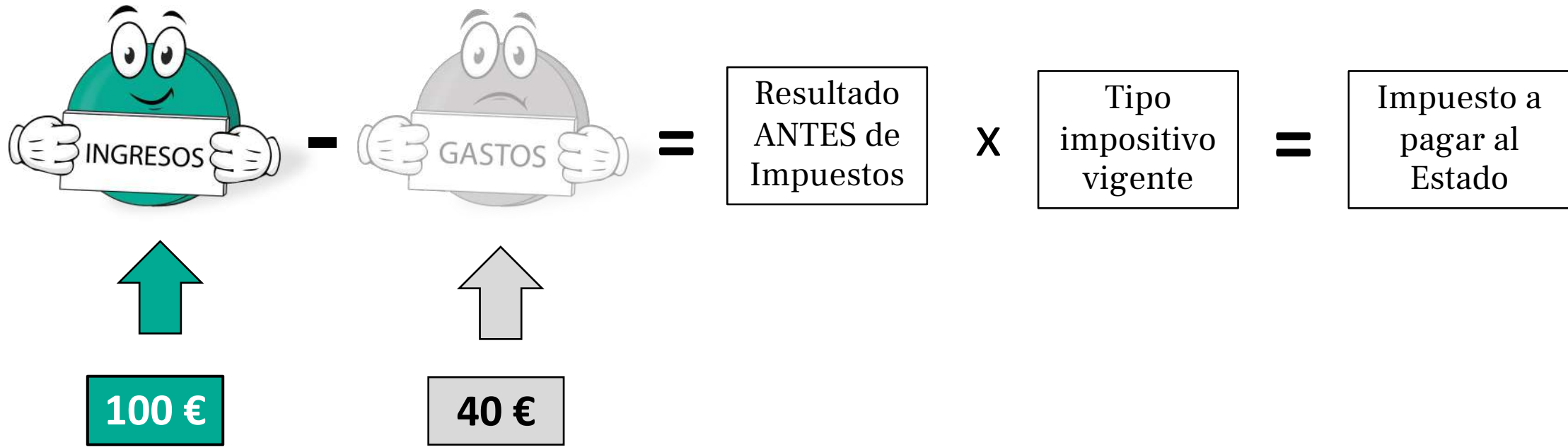
Caso 1- Una venta que no requiere proceso productivo

El **1 de Diciembre 2022** firmamos un acuerdo para suministrar un bien/servicio que no requiere proceso productivo. La fecha de entrega es el **30 de Abril 2023**. El importe de la “venta comercial” es **100 €uros y los gastos son 40 €uros**.



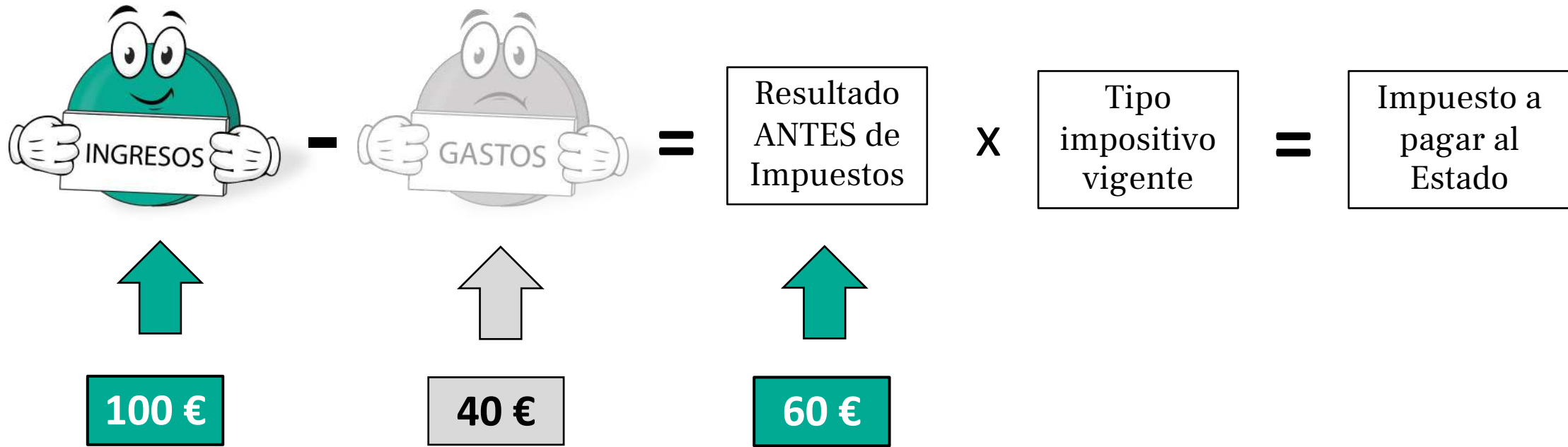
Caso 1- Una venta que no requiere proceso productivo

El **1 de Diciembre 2022** firmamos un acuerdo para suministrar un bien/servicio que no requiere proceso productivo. La fecha de entrega es el **30 de Abril 2023**. El importe de la “venta comercial” es **100 Euros y los gastos son 40 Euros**.



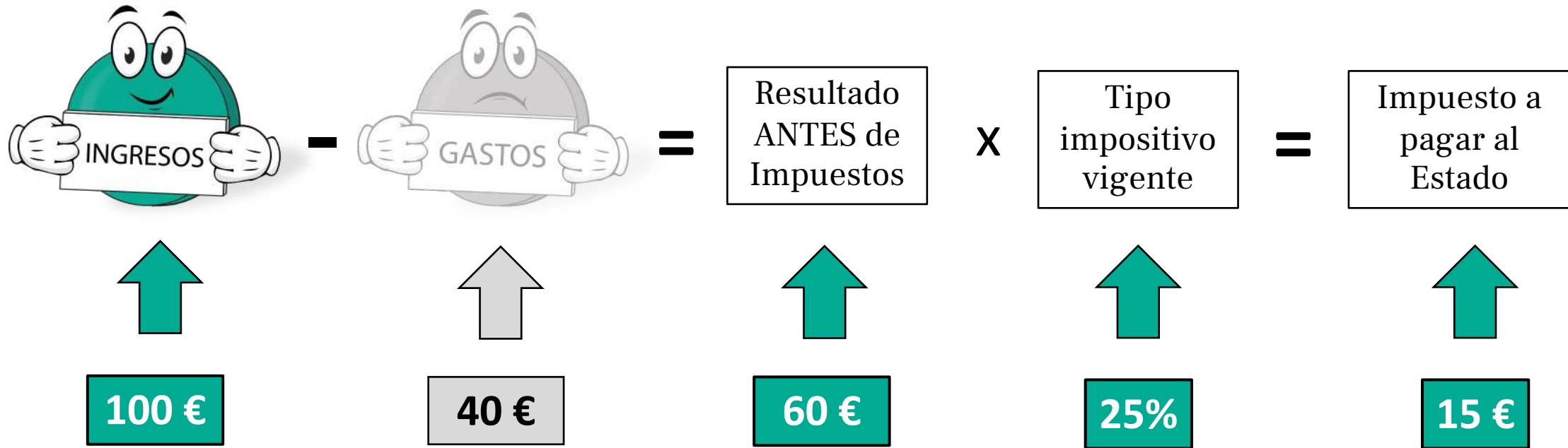
Caso 1- Una venta que no requiere proceso productivo

El **1 de Diciembre 2022** firmamos un acuerdo para suministrar un bien/servicio que no requiere proceso productivo. La fecha de entrega es el **30 de Abril 2023**. El importe de la “venta comercial” es **100 Euros y los gastos son 40 Euros**.



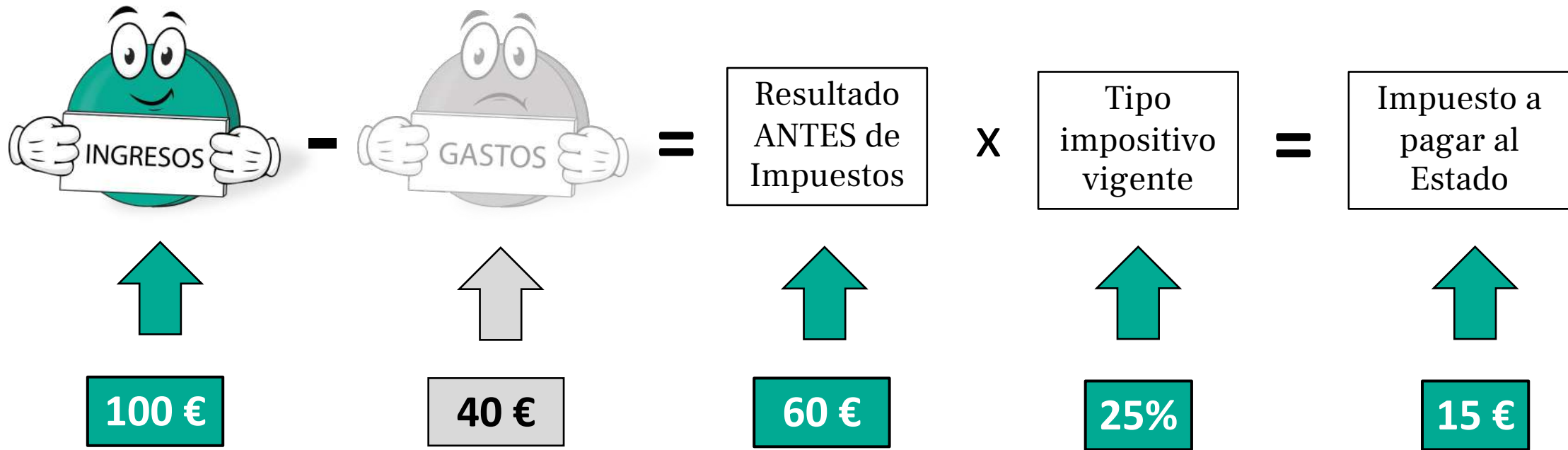
Caso 1- Una venta que no requiere proceso productivo

El **1 de Diciembre 2022** firmamos un acuerdo para suministrar un bien/servicio que no requiere proceso productivo. La fecha de entrega es el **30 de Abril 2023**. El importe de la “venta comercial” es **100 €uros y los gastos son 40 €uros**.



Caso 1- Una venta que no requiere proceso productivo

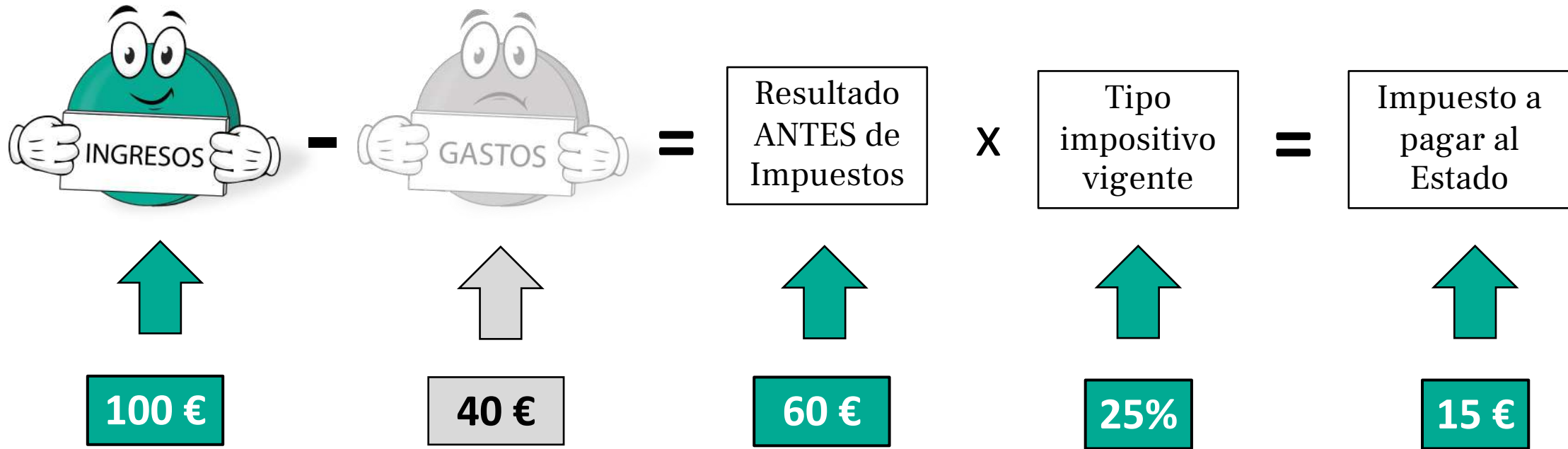
El **1 de Diciembre 2022** firmamos un acuerdo para suministrar un bien/servicio que no requiere proceso productivo. La fecha de entrega es el **30 de Abril 2023**. El importe de la “venta comercial” es **100 €uros y los gastos son 40 €uros**.



En este caso, la “venta comercial” sucede el 1 de Diciembre 2022 pero la “venta contable” sucederá el 30 de **Abril 2023**

Caso 1- Una venta que no requiere proceso productivo

El **1 de Diciembre 2022** firmamos un acuerdo para suministrar un bien/servicio que no requiere proceso productivo. La fecha de entrega es el **30 de Abril 2023**. El importe de la “venta comercial” es **100 €uros y los gastos son 40 €uros**.

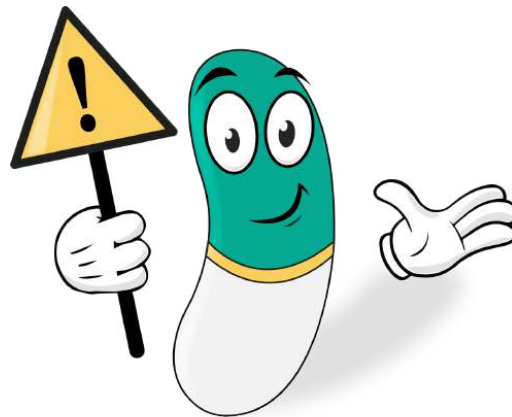
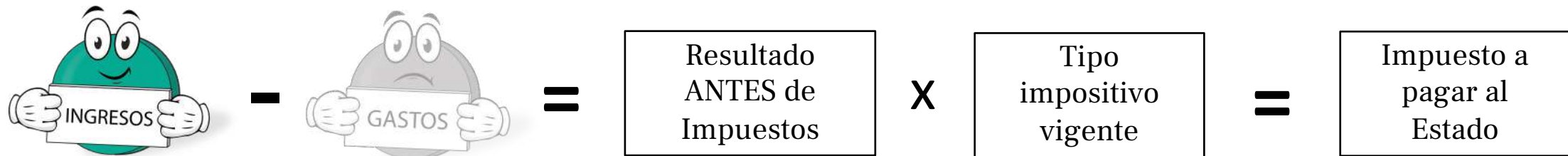


En este caso, la “venta comercial” sucede el 1 de Diciembre 2022 pero la “venta contable” sucederá el 30 de **Abril 2023**

Por tanto, no tiene ningún impacto en las cuentas e impuestos de 2022 y sí en 2023.

Caso 2- Un bien/servicio que requiere proceso productivo

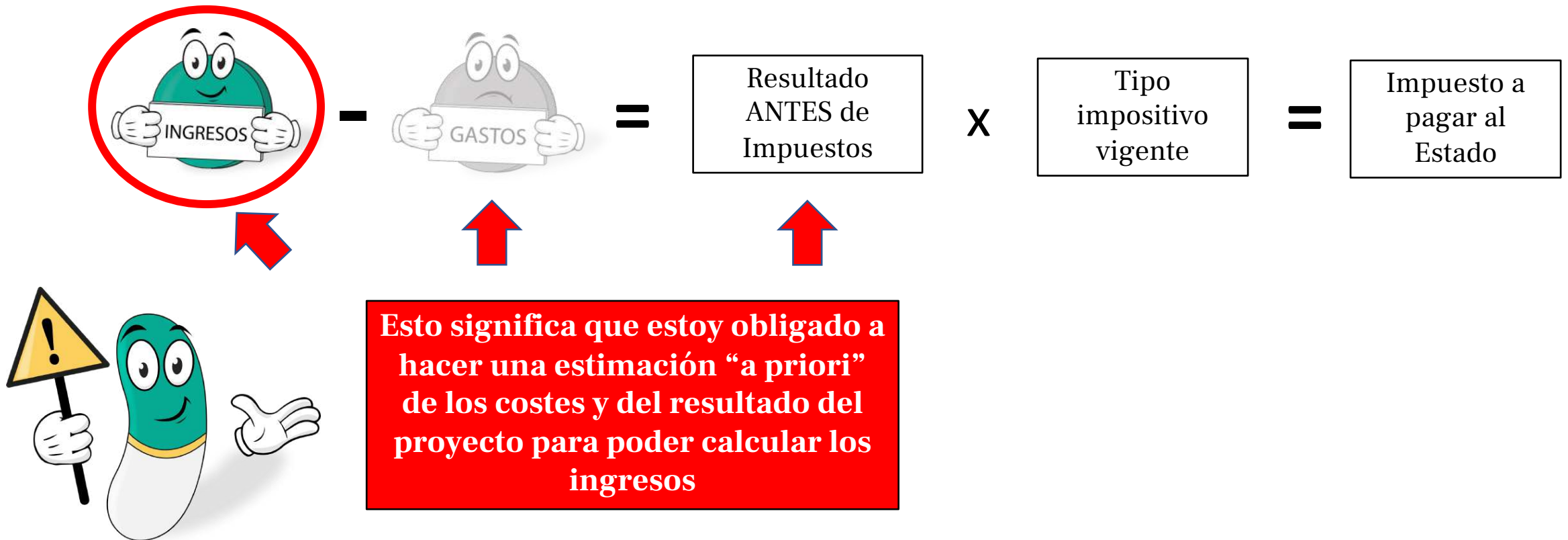
El **1 de Octubre 2022** firmamos un acuerdo para suministrar un conjunto de bienes al cliente que será fabricado **durante 4 meses** siendo la fecha de **entrega física el 1 de Febrero 2023**. El importe de la “venta comercial” es de **1.000 €uros**. Para calcular dicho precio, la empresa calculó sus **costes en 600 €** y aplicó un **margen de beneficio del 40% sobre ventas, es decir, 400 €**.



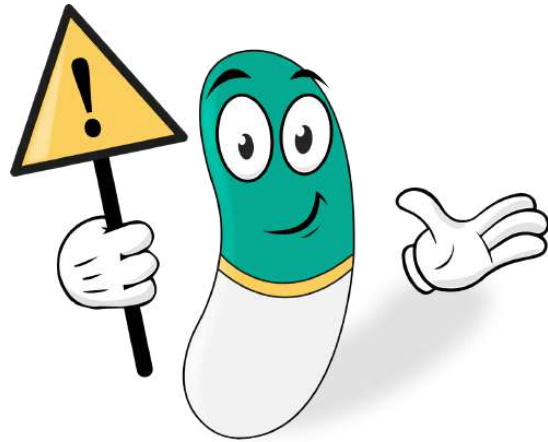
¡Cuidado, la cosa se complica. Hay impacto en 2 ejercicios fiscales distintos

Las “Ventas Contables”- Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”

- ❑ Cuando el bien o servicio requiere un proceso productivo **superior a 1 mes**, la transferencia de la propiedad del bien o el derecho a percibir el servicio se producen **a medida que voy incurriendo en los costes necesarios** para realizar el servicio o fabricar el bien.



Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



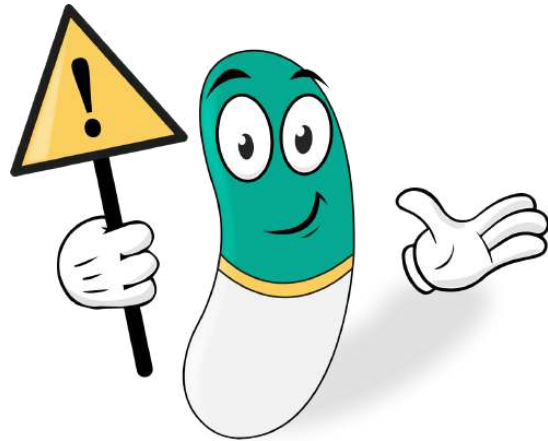
“Venta Comercial”: 1000 €uros

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%

Duración: 4 meses

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



¡Hay impacto en 2 ejercicios fiscales distintos!



<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
---------------	---------------	---------------	---------------	--------------

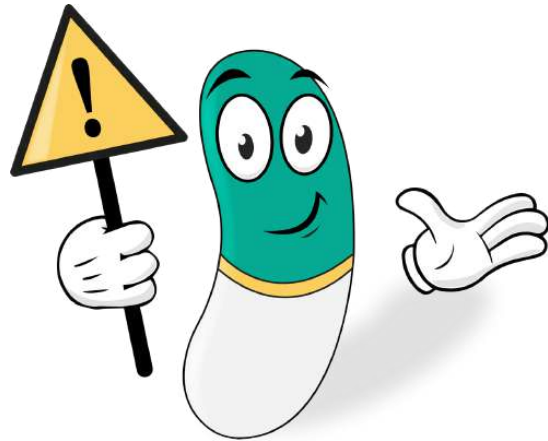
“Venta Comercial”: 1000 €uros

Coste **estimado**: 600 €uros

Margen **estimado**: 40%

Duración: 4 meses

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



¡Hay impacto en 2 ejercicios fiscales distintos!



<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
---------------	---------------	---------------	---------------	--------------

“Venta Comercial”: 1000 €uros

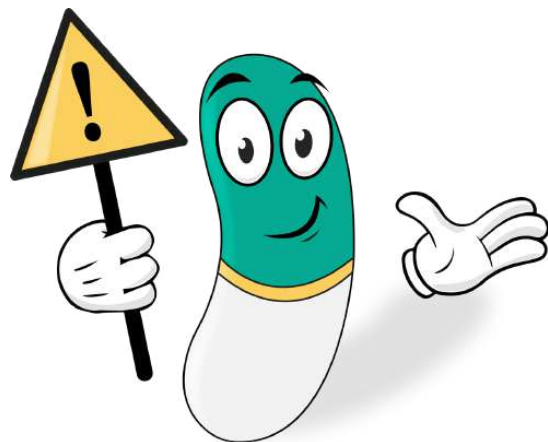
Coste estimado: 600 €uros

Coste incurrido

Margen estimado: 40%

Duración: 4 meses

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



¡Hay impacto en 2 ejercicios fiscales distintos!



<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
---------------	---------------	---------------	---------------	--------------

“Venta Comercial”: 1000 €uros

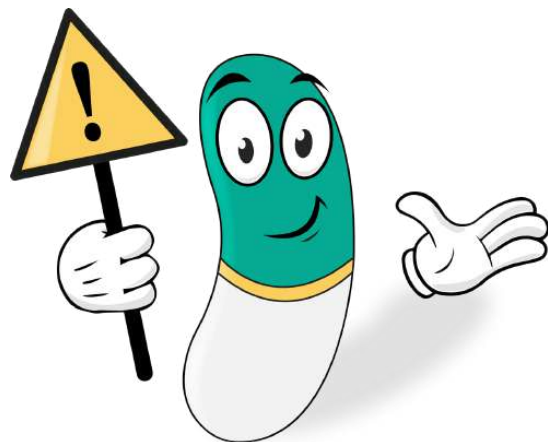
Coste **estimado**: 600 €uros

Margen **estimado**: 40%

Duración: 4 meses

Coste incurrido	60	150	270	120	600
-----------------	----	-----	-----	-----	------------

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



¡Hay impacto en 2 ejercicios fiscales distintos!



Oct 22 Nov 22 Dic 22 Ene 23 TOTAL

“Venta Comercial”: 1000 €uros

Ventas Contables

Coste estimado: 600 €uros

Coste incurrido

60

150

270

120

600

Margen estimado: 40%

Margen esperado

Duración: 4 meses

% Sobre ventas

40%

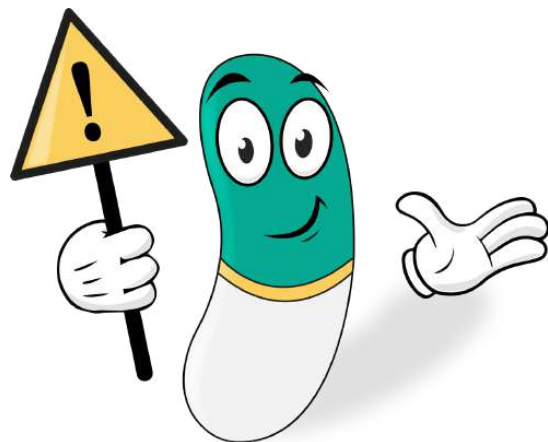
40%

40%

40%

40%

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



¡Hay impacto en 2 ejercicios fiscales distintos!



Oct 22 Nov 22 Dic 22 Ene 23 TOTAL

“Venta Comercial”: 1000 €uros

Ventas Contables

100

Coste estimado: 600 €uros

Coste incurrido

60

150

270

120

600

Margen estimado: 40%

Margen esperado

40

Duración: 4 meses

% Sobre ventas

40%

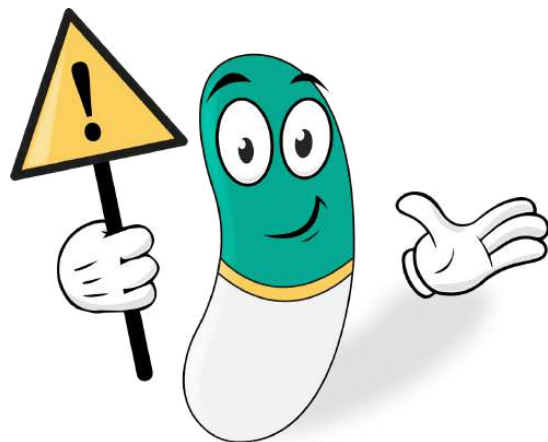
40%

40%

40%

40%

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



¡Hay impacto en 2 ejercicios fiscales distintos!



Oct 22 Nov 22 Dic 22 Ene 23 TOTAL

“Venta Comercial”: 1000 €uros

Ventas Contables

100

250

Coste estimado: 600 €uros

Coste incurrido

60

150

270

120

600

Margen estimado: 40%

Margen esperado

40

100

% Sobre ventas

40%

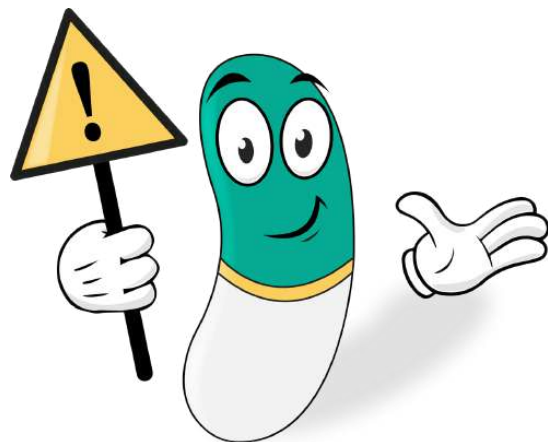
40%

40%

40%

40%

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



¡Hay impacto en 2 ejercicios fiscales distintos!



<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
---------------	---------------	---------------	---------------	--------------

“Venta Comercial”: 1000 €uros

Ventas Contables

100	250	450		
-----	-----	-----	--	--

Coste estimado: 600 €uros

Coste incurrido

60	150	270	120	600
----	-----	-----	-----	------------

Margen estimado: 40%

Margen esperado

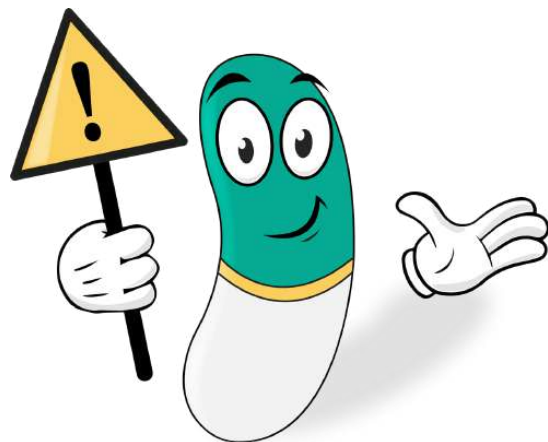
40	100	180		
----	-----	-----	--	--

Duración: 4 meses

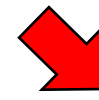
% Sobre ventas

40%	40%	40%	40%	40%
-----	-----	-----	-----	------------

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



¡Hay impacto en 2 ejercicios fiscales distintos!



Oct 22 Nov 22 Dic 22 Ene 23 TOTAL

“Venta Comercial”: 1000 €uros

Ventas Contables

100

250

450

200

Coste estimado: 600 €uros

Coste incurrido

60

150

270

120

600

Margen estimado: 40%

Margen esperado

40

100

180

80

Duración: 4 meses

% Sobre ventas

40%

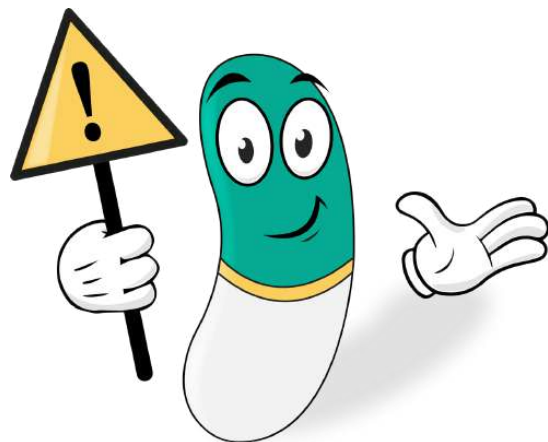
40%

40%

40%

40%

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



¡Hay impacto en 2 ejercicios fiscales distintos!



<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
---------------	---------------	---------------	---------------	--------------

“Venta Comercial”: 1000 €uros

Ventas Contables

100

250

450

200

1.000

Coste estimado: 600 €uros

Coste incurrido

60

150

270

120

600

Margen estimado: 40%

Margen esperado

40

100

180

80

400

Duración: 4 meses

% Sobre ventas

40%

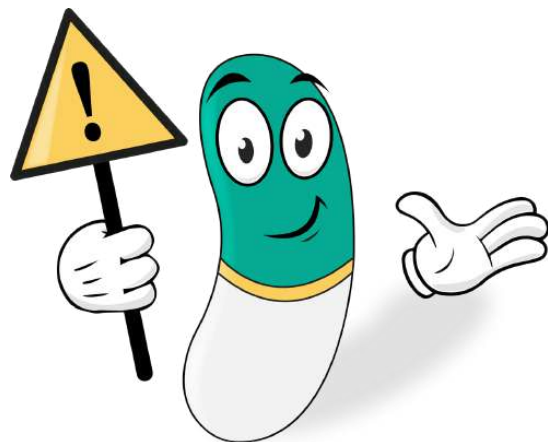
40%

40%

40%

40%

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



¡Hay impacto en 2 ejercicios fiscales distintos!



Oct 22

Nov 22

Dic 22

Ene 23

TOTAL

“Venta Comercial”: 1000 €uros

Ventas Contables

100

250

450

200

1.000



Coste estimado: 600 €uros

Coste incurrido

60

150

270

120

600



Margen estimado: 40%

Margen esperado

40

100

180

80

400

Duración: 4 meses

% Sobre ventas

40%

40%

40%

40%

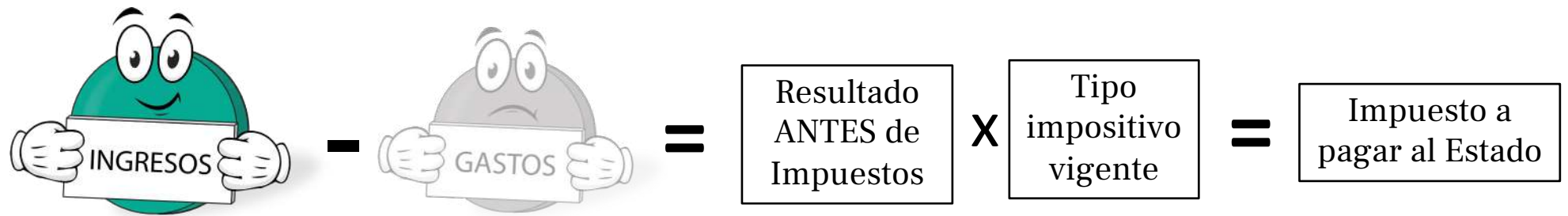
40%

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”

The diagram illustrates the calculation of the tax payable using the cost of sales method. It shows a sequence of operations: first, a green character holding a sign labeled 'INGRESOS' (Income) is subtracted from a grey character holding a sign labeled 'GASTOS' (Expenses). This results in the 'Resultado ANTES de Impuestos' (Result before taxes). This result is then multiplied by the 'Tipo impositivo vigente' (Current tax rate) to determine the 'Impuesto a pagar al Estado' (Tax to be paid to the State).

$$\text{INGRESOS} - \text{GASTOS} = \text{Resultado ANTES de Impuestos} \times \text{Tipo impositivo vigente} = \text{Impuesto a pagar al Estado}$$

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”

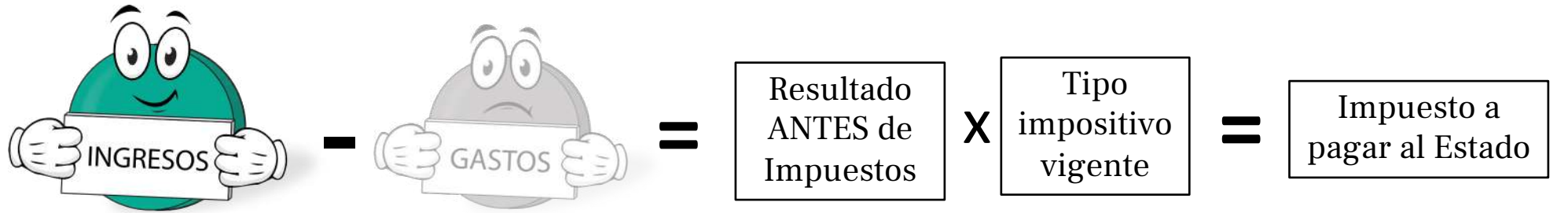


AÑO 2022

AÑO 2023

TOTAL

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



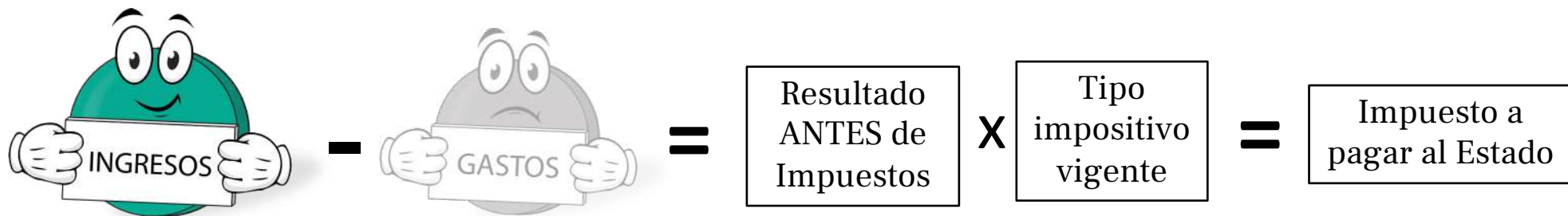
AÑO 2022

$$800 - 480 = 320 \times 25\% = 80$$

AÑO 2023

TOTAL

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



AÑO 2022

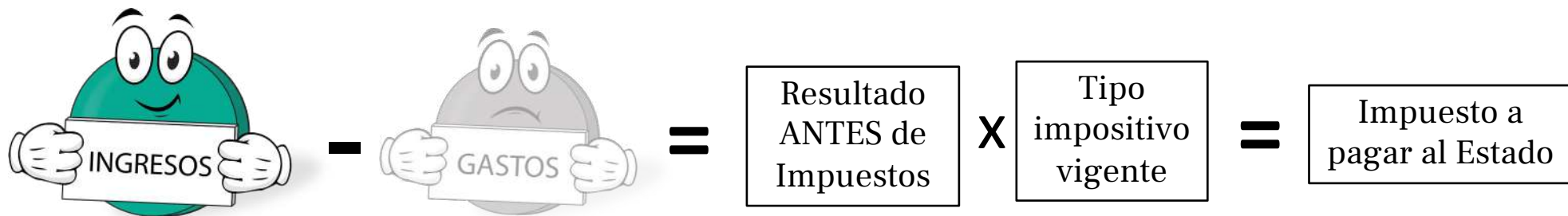
800	-	480	=	320	25%	80
-----	---	-----	---	-----	-----	----

AÑO 2023

200	-	120	=	80	25%	20
-----	---	-----	---	----	-----	----

TOTAL

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



AÑO 2022

800	-	480	=	320	25%	80
-----	---	-----	---	-----	-----	----

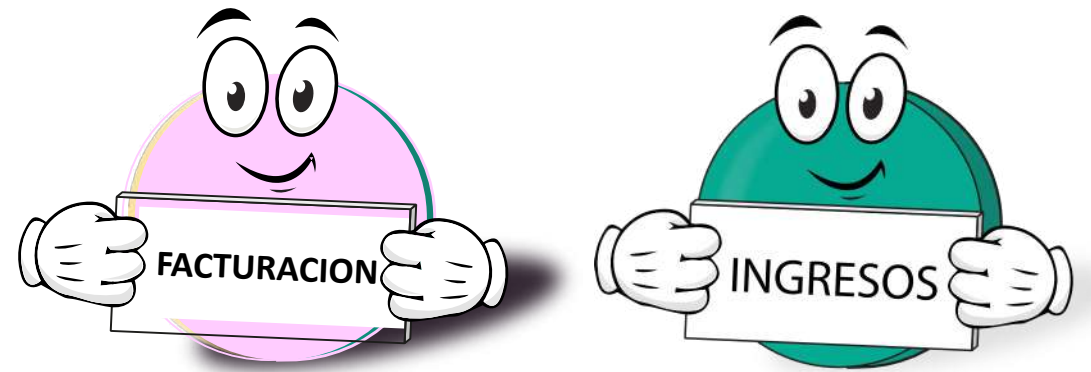
AÑO 2023

200	-	120	=	80	25%	20
-----	---	-----	---	----	-----	----

TOTAL

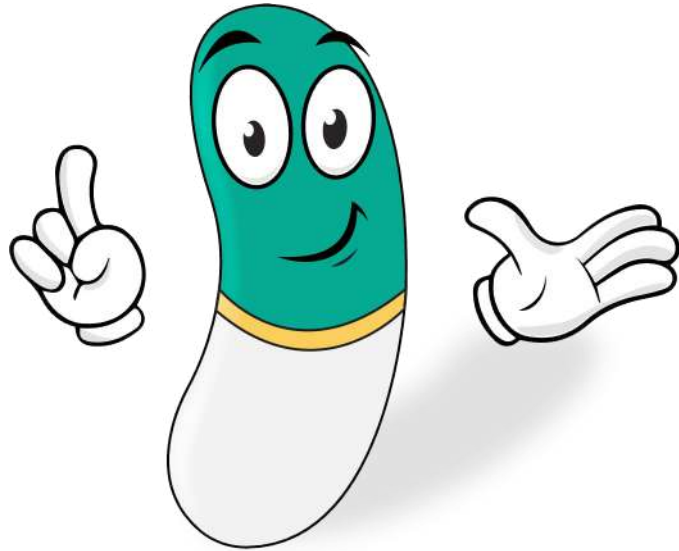
1.000	-	600	=	400		100
-------	---	-----	---	-----	--	-----

“Ventas” y “Facturación”



- ❑ Es frecuente confundir ambos conceptos porque ambos **coinciden** en importe **...al final** del acuerdo.
- ❑ “Facturar” es emitir una factura y enviarla al cliente por algo que le hemos vendido comercialmente. Por tanto, el importe TOTAL de la facturación debe coincidir con el importe TOTAL de la venta contable pero **no tienen por qué ir de la mano todo el tiempo**.
- ❑ La “Venta Contable” responde al **“grado de avance”** y al momento de la transmisión de la **propiedad** de un bien o el **derecho** a percibir un servicio.
- ❑ En cambio, la Facturación obedece a unos **hitos acordados previamente entre las partes**. Estos hitos **pueden tener una relación directa o no** con el grado de avance en cada momento.

De nada sirve “duplicar-triplicar o “xxxcar ” la facturación si no suceden **TODAS y cada una** de las siguientes cosas:



- 1. Que el cliente **reciba** la factura.
- 2. Que el cliente **acepte** la factura.
- 3. Que el cliente **contabilice** la factura.

Y sobre todo...

- 4. Que el cliente la **PAGUE....** ¡¡en un plazo que no nos obligue a endeudarnos!!

“Venta” y “Facturación”

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%



	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
Ventas Contables	100	250	450	200	1.000
Coste incurrido	60	150	270	120	600
Margen esperado	40	100	180	80	400
% Sobre ventas	40%	40%	40%	40%	40%

“Venta” y “Facturación”

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%

Calendario de FACTURACIÓN ACORDADO:

30% AL INICIO
30% AL FINAL DEL SEGUNDO MES
40% A LA TERMINACIÓN



	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
Ventas Contables	100	250	450	200	1.000
Coste incurrido	60	150	270	120	600
Margen esperado	40	100	180	80	400
% Sobre ventas	40%	40%	40%	40%	40%




“Venta” y “Facturación”

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%

	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
 FACTURACIÓN					
 Ventas Contables	100	250	450	200	1.000
 Coste incurrido	60	150	270	120	600
Margen esperado	40	100	180	80	400
% Sobre ventas	40%	40%	40%	40%	40%




“Venta” y “Facturación”

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%

	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
 FACTURACIÓN	300				
 Ventas Contables	100	250	450	200	1.000
 Coste incurrido	60	150	270	120	600
Margen esperado	40	100	180	80	400
% Sobre ventas	40%	40%	40%	40%	40%




“Venta” y “Facturación”

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%

	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
 FACTURACIÓN	300	300			
 Ventas Contables	100	250	450	200	1.000
 Coste incurrido	60	150	270	120	600
Margen esperado	40	100	180	80	400
% Sobre ventas	40%	40%	40%	40%	40%




“Venta” y “Facturación”

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%

	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
 FACTURACIÓN	300	300	0		
 Ventas Contables	100	250	450	200	1.000
 Coste incurrido	60	150	270	120	600
Margen esperado	40	100	180	80	400
% Sobre ventas	40%	40%	40%	40%	40%



“Venta” y “Facturación”

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%

	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
 FACTURACIÓN	300	300	0	400	1.000
 Ventas Contables	100	250	450	200	1.000
 Coste incurrido	60	150	270	120	600
Margen esperado	40	100	180	80	400
% Sobre ventas	40%	40%	40%	40%	40%

“Venta” y “Facturación”- Datos acumulados



Oct 22

300

100

Nov 22

600

350

Dic 22

600

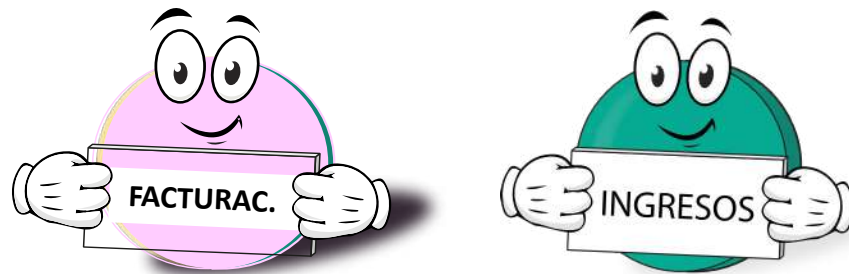
800

Ene 23

1.000

1.000

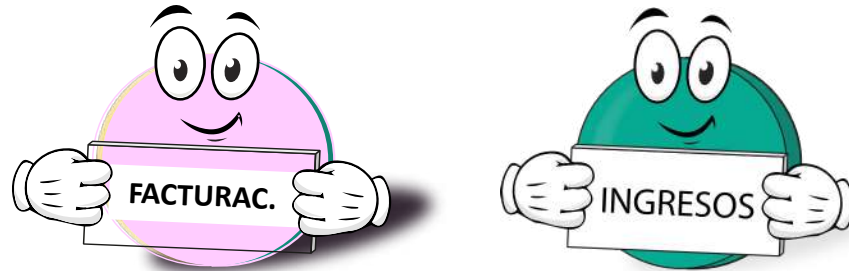
“Venta” y “Facturación”- Datos acumulados



<u>Oct 22</u>	300	100
<u>Nov 22</u>	600	350
<u>Dic 22</u>	600	800
<u>Ene 23</u>	1.000	1.000

La facturación no tiene **ningún** **impacto** en el resultado.

“Venta” y “Facturación”- Datos acumulados



Oct 22

300

100

Nov 22

600

350

Dic 22

600

800

Ene 23

1.000

1.000

La facturación no tiene **ningún** **impacto** en el resultado.

La facturación es el proceso que **desencadena el futuro COBRO** de los ingresos pero no tiene ningún impacto FISCAL.

Los Ingresos “Extraordinarios”

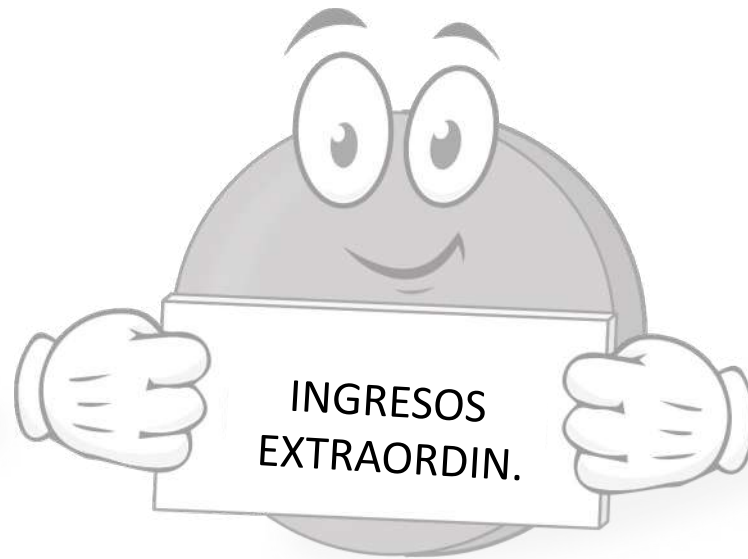


Ingresos Extraordinarios

- ❑ Se generan cuando se realizan ciertas operaciones esporádicas.
- ❑ Su naturaleza no está relacionada con la actividad habitual de la empresa. Esto es lo que los distingue de los ingresos corrientes.
- ❑ No pueden generarse sin control pues el hecho de hacerlo puede acarrear sanciones fiscales si no se respetan ciertos requisitos.
- ❑ Ejemplos de este tipo de ingresos pueden ser: Subvenciones, venta de un inmovilizado de la empresa, donaciones....



Los Ingresos “financieros”



Ingresos Financieros

- ❑ Se generan por la rentabilidad obtenida en inversiones financieras siempre, claro está, que ésta no sea la actividad habitual de la empresa en cuyo caso serían ingresos corrientes.



- ❑ Ejemplos de este tipo de ingresos pueden ser: Rendimientos de inversiones financieras temporales y/o permanentes (inmovilizado financiero), algún tipo de rappel del banco por volumen de operaciones (frecuente en los casos de “Confirming”).

Finanzas para no Financieros



Vicente Enguita
Director Financiero

Módulo VI- Indicadores para el Control Financiero: El Resultado y la Rentabilidad

Los Gastos



3 Tipos de gastos

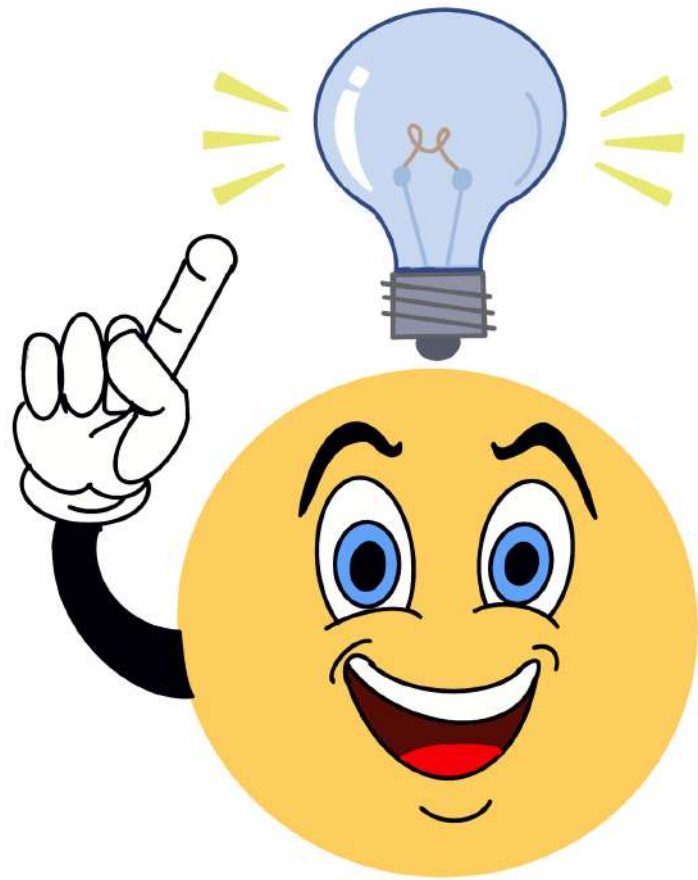


Corrientes: Necesarios para la actividad HABITUAL de la empresa.

Extraordinarios: Proviene de operaciones ESPORÁDICAS.

Financieros: Proviene del uso de productos financieros.

Los gastos representan los FUTUROS pagos



Regla de Oro

Los **INGRESOS** y los **GASTOS DE UN MISMO EJERCICIO ECONÓMICO** deben estar **CORRELACIONADOS.**

Los Gastos “corrientes”



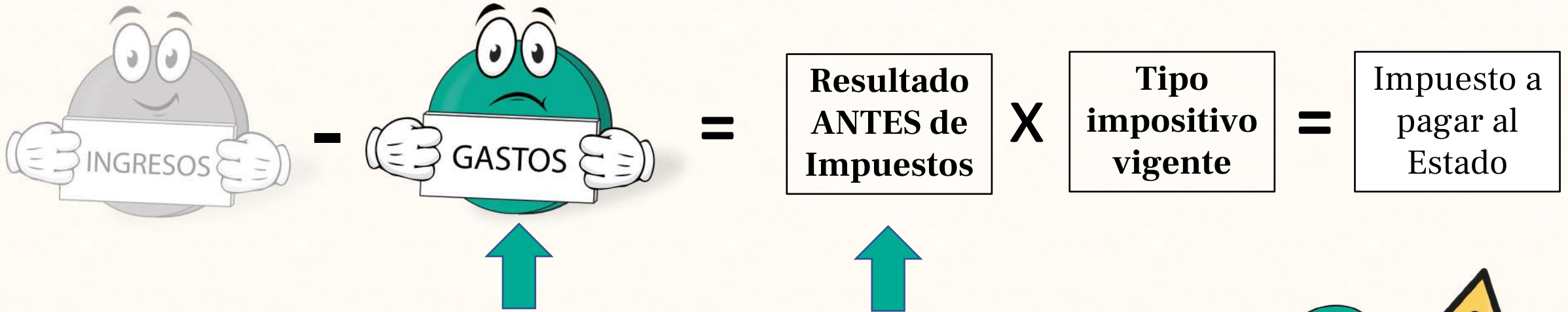
Gastos Corrientes

- ❑ Los gastos Corrientes son aquellos que son necesarios para poder desarrollar la **actividad habitual** de la empresa.

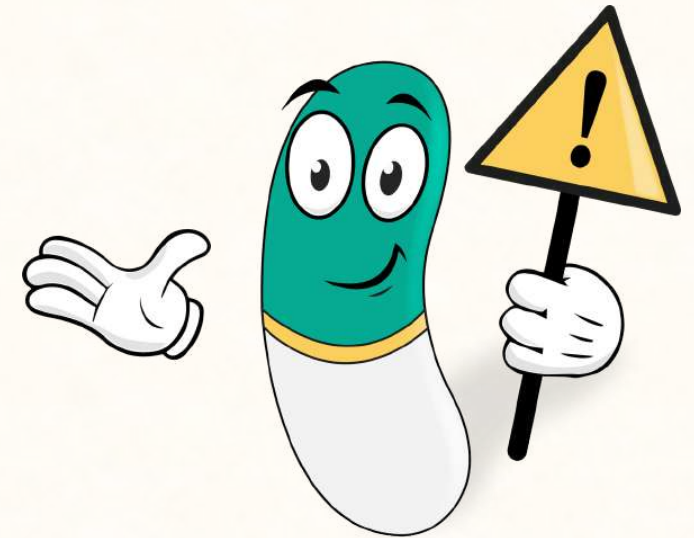
- ❑ Por tanto, guardan una **correlación absoluta** con las ventas. Los gastos corrientes principales son:
 - (i) El gasto de personal (Nómina)
 - (ii) Consumo de materias primas y aprovisionamientos
 - (iii) Transporte y Logística
 - (iv) Depreciaciones
 - (v) Provisiones para riesgos y contingencias



Gastos Corrientes



Aparecen en la Contabilidad cuando se conoce su EXISTENCIA (“Devengo”) o POSIBLE EXISTENCIA (“Prudencia”) siempre que el indicio de la misma sea SÓLIDO, DEMOSTRABLE y SOPORTADO.



Gastos Corrientes- La Nómina

- ❑ La nómina representa el **coste empresa** total del personal. Contrariamente a lo que se piensa, es un proceso extremadamente complejo y sensible por las siguientes razones:

(i) IRPF: Hay continuos cambios de “tramo” por los cambios en la retribución de los empleados.

(ii) Primas: Productividad, nocturnidad, peligrosidad, desplazamiento...

(iii) Dietas: Desplazamiento y viajes de trabajo.

(iv) Retribuciones en especie: Plan de pensiones, seguro médico, vehículo.

(v) Expatriaciones: Primas, gastos a cargo de la empresa en destino...

(vi) Horas extra: Control de las horas extra, cálculo del importe...



Gastos Corrientes- La Nómina



- ❑ No hay 2 nóminas exactamente iguales en 2 periodos seguidos **nunca.**
- ❑ Al ser el gasto más importante de la compañía, se convierte también en uno de los factores más importantes de la **competitividad comercial** de la empresa.
- ❑ Por ello es clave que todos los empleados estén correctamente distribuidos por **centros de coste.**
- ❑ Además, la nómina es uno de los procesos clave incluidos en cualquier auditoría y/o inspección fiscal.

Gastos Corrientes- Consumo de materiales



- ❑ Las materias primas y otros productos adquiridos para la producción son otro de los gastos principales de la empresa.
- ❑ Es importante distinguir entre la **adquisición o compra** de materias primas y su **consumo** en el proceso productivo.
- ❑ Si bien los gastos de la empresa nacen de sus compras, en el caso de las materias primas, el gasto se refleja en su **consumo** y no en la adquisición de las mismas.
- ❑ Lo anterior es debido a que la adquisición de materias primas **incrementa el valor de la empresa** al incrementar el valor de sus activos (inventarios).

Gastos Corrientes- Transporte y Logística



❑ Este gasto es uno de los más importantes desde 3 puntos de vista:

(i) Desde el punto de vista estratégico otorga una ventaja competitiva en los mercados en los que los clientes necesitan fuertes compromisos en los plazos de entrega.

(ii) Desde el punto de vista legal es clave para cumplir dichos plazos de entrega y evitar así el pago de penalizaciones por retraso.

(iii) Desde el punto de vista comercial y financiero es clave para establecer el momento en que se formaliza el traspaso de la propiedad del cliente al proveedor a través de los “Incoterms”.

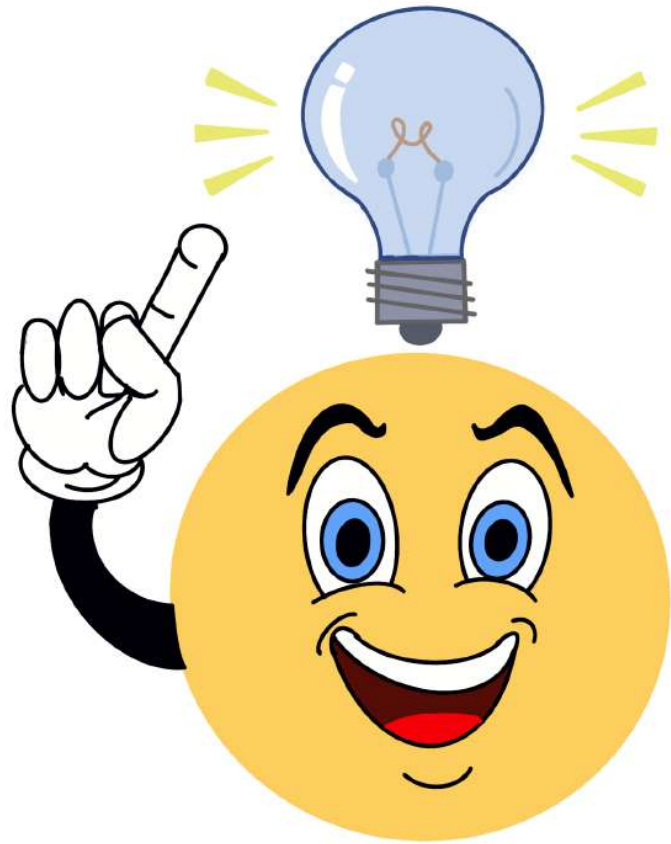
(iv) Los “Incoterms” (CIF, FOB, Ex-Works, etc) son términos de comercio que fijan cuándo se considera el bien entregado al cliente y quién es responsable por el seguro de la mercancía.

Gastos Corrientes- Depreciaciones

- ❑ La “depreciación” representa la parte del activo fijo (inmovilizado) que se desgasta (“**deprecia**”) anualmente, generalmente por el uso y, de vez en cuando, por la obsolescencia.



- ❑ Por tanto, la depreciación representa la forma en la que la empresa va **amortizando** el activo fijo adquirido
- ❑ Para entender bien la naturaleza de este gasto, hay que recordar el **principio de correlación ingresos-gastos** del ejercicio contable y saber **diferenciar una “inversión” de un “gasto”**.



Regla de Oro

Los **INGRESOS** y los **GASTOS** DE UN MISMO EJERCICIO ECONÓMICO deben estar CORRELACIONADOS.

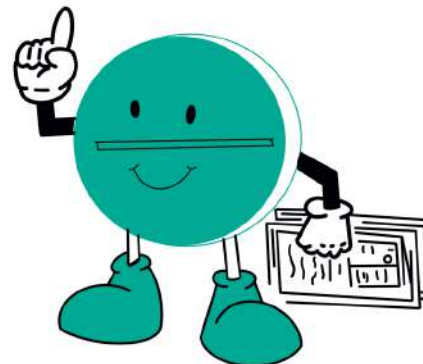
¿GASTO o INVERSIÓN?

LA INVERSIÓN y el GASTO responden al mismo principio: Ambos son necesarios para generar INGRESOS.

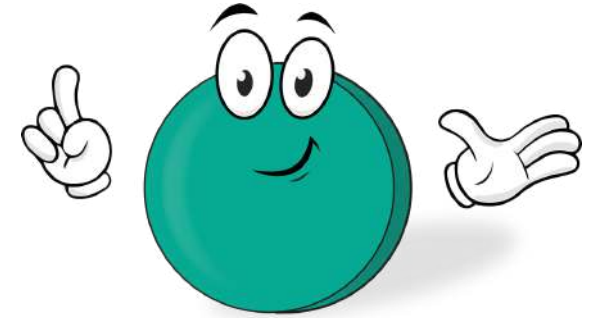
La diferencia es el PERIODO DE TIEMPO durante el que cada uno genera INGRESOS:

Un GASTO se realiza para generar ingresos UN SOLO ejercicio económico.

Una INVERSIÓN se realiza para generar ingresos durante VARIOS ejercicios económicos.



Inversiones



- ❑ Una inversión es la adquisición de un activo fijo o “inmovilizado” con el fin de:
 - (i) Utilizarlo en el proceso productivo durante más de un ejercicio (Inmovilizado material)
 - (ii) Obtener una rentabilidad (Inmovilizado financiero)
 - (iii) Proteger la Marca y/o Propiedad intelectual (Inmovilizado inmaterial)
 - (iv) Poner en marcha ciertos proyectos (I+D+i)

- ❑ Todo activo fijo tiene una “vida útil” que representa el número de años que dicho activo podrá generar ingresos. La determinación de dicha “vida útil” es la clave para calcular adecuadamente el impacto en el gasto anual de una inversión.

Depreciación - Ejemplo

Depreciación - Ejemplo

La empresa compra una máquina para la producción por 1.000 €uros. Vida útil de la máquina: 5 años.

Depreciación - Ejemplo

La empresa compra una máquina para la producción por 1.000 €uros. Vida útil de la máquina: 5 años.

INVERSIÓN

GASTO

AÑO 1

AÑO 2

AÑO 3

AÑO 4

AÑO 5

Depreciación - Ejemplo

La empresa compra una máquina para la producción por 1.000 €uros. Vida útil de la máquina: 5 años.

	INVERSIÓN	GASTO
AÑO 1	1.000	
AÑO 2	0	
AÑO 3	0	
AÑO 4	0	
AÑO 5	0	

Depreciación - Ejemplo

La empresa compra una máquina para la producción por 1.000 €uros. Vida útil de la máquina: 5 años.

	INVERSIÓN	GASTO
AÑO 1	1.000	200
AÑO 2	0	200
AÑO 3	0	200
AÑO 4	0	200
AÑO 5	0	200

Depreciación - Ejemplo

La empresa compra una máquina para la producción por 1.000 €uros. Vida útil de la máquina: 5 años.

	INVERSIÓN	GASTO	
AÑO 1	1.000	200	
AÑO 2	0	200	
AÑO 3	0	200	→
AÑO 4	0	200	
AÑO 5	0	200	

Depreciación - Ejemplo

La empresa compra una máquina para la producción por 1.000 €uros. Vida útil de la máquina: 5 años.

	INVERSIÓN	GASTO	
AÑO 1	1.000	200	
AÑO 2	0	200	
AÑO 3	0	200	→ Depreciación anual
AÑO 4	0	200	
AÑO 5	0	200	

Depreciación - Ejemplo

La empresa compra una máquina para la producción por 1.000 €uros. Vida útil de la máquina: 5 años.

	INVERSIÓN	GASTO	
AÑO 1	1.000	200	
AÑO 2	0	200	
AÑO 3	0	200	→
AÑO 4	0	200	
AÑO 5	0	200	

Depreciación anual

Depreciación - Ejemplo

La empresa compra una máquina para la producción por 1.000 €uros. Vida útil de la máquina: 5 años.

	INVERSIÓN	GASTO
AÑO 1	1.000	200
AÑO 2	0	200
AÑO 3	0	200
AÑO 4	0	200
AÑO 5	0	200



-



=

Resultado
ANTES de
Impuestos



Depreciación
anual



Depreciación- ¿Por qué es importante diferenciar “gasto” e “inversión”?

Ejemplo: La empresa adquirió una máquina por 800 €uros este año. Dicha máquina, tiene una “vida útil” de 4 años. Al cierre del mismo, la contabilidad arroja los siguientes datos totales:

Depreciación- ¿Por qué es importante diferenciar “gasto” e “inversión”?

Ejemplo: La empresa adquirió una máquina por 800 €uros este año. Dicha máquina, tiene una “vida útil” de 4 años. Al cierre del mismo, la contabilidad arroja los siguientes datos totales:

Sin distinguir “inversión” y “gasto”

Distinguiendo “inversión” y “gasto”

Depreciación- ¿Por qué es importante diferenciar “gasto” e “inversión”?

Ejemplo: La empresa adquirió una máquina por 800 €uros este año. Dicha máquina, tiene una “vida útil” de 4 años. Al cierre del mismo, la contabilidad arroja los siguientes datos totales:

Sin distinguir “inversión” y “gasto”

Ventas totales del año

500

Distinguiendo “inversión” y “gasto”

Depreciación- ¿Por qué es importante diferenciar “gasto” e “inversión”?

Ejemplo: La empresa adquirió una máquina por 800 €uros este año. Dicha máquina, tiene una “vida útil” de 4 años. Al cierre del mismo, la contabilidad arroja los siguientes datos totales:

Sin distinguir “inversión” y “gasto”

Ventas totales del año




500

Distinguiendo “inversión” y “gasto”

Depreciación- ¿Por qué es importante diferenciar “gasto” e “inversión”?

Ejemplo: La empresa adquirió una máquina por 800 €uros este año. Dicha máquina, tiene una “vida útil” de 4 años. Al cierre del mismo, la contabilidad arroja los siguientes datos totales:

Sin distinguir “inversión” y “gasto”




Ventas totales del año		500
Gasto de personal		100
Gasto de transporte		100

Distinguiendo “inversión” y “gasto”

Depreciación- ¿Por qué es importante diferenciar “gasto” e “inversión”?

Ejemplo: La empresa adquirió una máquina por 800 €uros este año. Dicha máquina, tiene una “vida útil” de 4 años. Al cierre del mismo, la contabilidad arroja los siguientes datos totales:

Sin distinguir “inversión” y “gasto”




Ventas totales del año		500
Gasto de personal		100
Gasto de transporte		100

Distinguiendo “inversión” y “gasto”

Depreciación- ¿Por qué es importante diferenciar “gasto” e “inversión”?

Ejemplo: La empresa adquirió una máquina por 800 €uros este año. Dicha máquina, tiene una “vida útil” de 4 años. Al cierre del mismo, la contabilidad arroja los siguientes datos totales:

Sin distinguir “inversión” y “gasto”





Ventas totales del año		500
Gasto de personal		100
Gasto de transporte		100
Compra de la máquina		800

Distinguiendo “inversión” y “gasto”

Depreciación- ¿Por qué es importante diferenciar “gasto” e “inversión”?

Ejemplo: La empresa adquirió una máquina por 800 €uros este año. Dicha máquina, tiene una “vida útil” de 4 años. Al cierre del mismo, la contabilidad arroja los siguientes datos totales:

Sin distinguir “inversión” y “gasto”





Ventas totales del año		500
Gasto de personal		100
Gasto de transporte		100
Compra de la máquina		800

Distinguiendo “inversión” y “gasto”

Depreciación- ¿Por qué es importante diferenciar “gasto” e “inversión”?

Ejemplo: La empresa adquirió una máquina por 800 €uros este año. Dicha máquina, tiene una “vida útil” de 4 años. Al cierre del mismo, la contabilidad arroja los siguientes datos totales:

Sin distinguir “inversión” y “gasto”

Ventas totales del año		500
Gasto de personal		100
Gasto de transporte		100
Compra de la máquina		800

Distinguiendo “inversión” y “gasto”

Depreciación- ¿Por qué es importante diferenciar “gasto” e “inversión”?

Ejemplo: La empresa adquirió una máquina por 800 €uros este año. Dicha máquina, tiene una “vida útil” de 4 años. Al cierre del mismo, la contabilidad arroja los siguientes datos totales:

Sin distinguir “inversión” y “gasto”

Ventas totales del año



500

Gasto de personal



100

Gasto de transporte



100

Compra de la máquina



800

Distinguiendo “inversión” y “gasto”



-



=

-500

Depreciación- ¿Por qué es importante diferenciar “gasto” e “inversión”?

Ejemplo: La empresa adquirió una máquina por 800 €uros este año. Dicha máquina, tiene una “vida útil” de 4 años. Al cierre del mismo, la contabilidad arroja los siguientes datos totales:

Sin distinguir “inversión” y “gasto”

Ventas totales del año



500

Gasto de personal



100

Gasto de transporte



100

Compra de la máquina



800

Distinguiendo “inversión” y “gasto”

Ventas totales del año

500



-



=

-500

Depreciación- ¿Por qué es importante diferenciar “gasto” e “inversión”?

Ejemplo: La empresa adquirió una máquina por 800 €uros este año. Dicha máquina, tiene una “vida útil” de 4 años. Al cierre del mismo, la contabilidad arroja los siguientes datos totales:

Sin distinguir “inversión” y “gasto”

Ventas totales del año



500

Gasto de personal



100

Gasto de transporte



100

Compra de la máquina



800

Distinguiendo “inversión” y “gasto”

Ventas totales del año



500



-







=

-500


Depreciación- ¿Por qué es importante diferenciar “gasto” e “inversión”?

Ejemplo: La empresa adquirió una máquina por 800 €uros este año. Dicha máquina, tiene una “vida útil” de 4 años. Al cierre del mismo, la contabilidad arroja los siguientes datos totales:

Sin distinguir “inversión” y “gasto”

Ventas totales del año		500
Gasto de personal		100
Gasto de transporte		100
Compra de la máquina		800

Distinguiendo “inversión” y “gasto”





Ventas totales del año		500
Gasto de personal		100
Gasto de transporte		100

 -  = -500




Depreciación- ¿Por qué es importante diferenciar “gasto” e “inversión”?

Ejemplo: La empresa adquirió una máquina por 800 €uros este año. Dicha máquina, tiene una “vida útil” de 4 años. Al cierre del mismo, la contabilidad arroja los siguientes datos totales:

Sin distinguir “inversión” y “gasto”

Ventas totales del año		500
Gasto de personal		100
Gasto de transporte		100
Compra de la máquina		800

Distinguiendo “inversión” y “gasto”





Ventas totales del año		500
Gasto de personal		100
Gasto de transporte		100

 -  = -500





Depreciación- ¿Por qué es importante diferenciar “gasto” e “inversión”?

Ejemplo: La empresa adquirió una máquina por 800 €uros este año. Dicha máquina, tiene una “vida útil” de 4 años. Al cierre del mismo, la contabilidad arroja los siguientes datos totales:

Sin distinguir “inversión” y “gasto”

Ventas totales del año		500
Gasto de personal		100
Gasto de transporte		100
Compra de la máquina		800

Distinguiendo “inversión” y “gasto”





Ventas totales del año		500
Gasto de personal		100
Gasto de transporte		100
Depreciación		200

 -  = -500

Depreciación- ¿Por qué es importante diferenciar “gasto” e “inversión”?





Ejemplo: La empresa adquirió una máquina por 800 €uros este año. Dicha máquina, tiene una “vida útil” de 4 años. Al cierre del mismo, la contabilidad arroja los siguientes datos totales:

Sin distinguir “inversión” y “gasto”

Ventas totales del año		500
Gasto de personal		100
Gasto de transporte		100
Compra de la máquina		800

 -  = -500

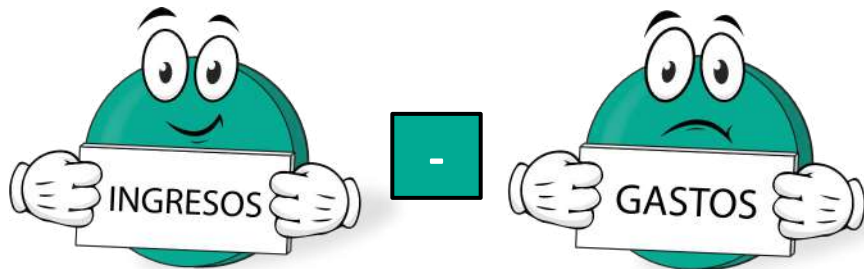
Distinguiendo “inversión” y “gasto”

Ventas totales del año		500
Gasto de personal		100
Gasto de transporte		100
Depreciación		200

 -  = 100

Depreciación- ¿Por qué es importante diferenciar “gasto” e “inversión”?

Sin distinguir “inversión” y “gasto”

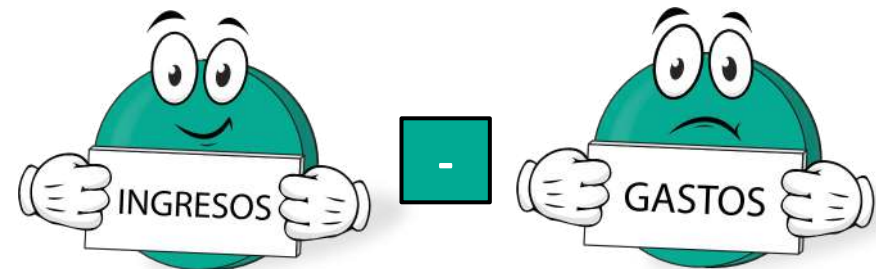


-500



Base imponible NEGATIVA

Distinguiendo “inversión” y “gasto”



100



Base imponible POSITIVA

Depreciación- ¿Por qué es importante diferenciar “gasto” e “inversión”?

Sin distinguir
“inversión” y
“gasto”

Base imponible
NEGATIVA 500
€uros

Distinguiendo
“inversión” y
“gasto”

Base imponible
POSITIVA 100
€uros



- ❑ La distinción entre “gasto” e “inversión” obedece a critérios fiscales.
- ❑ La distinción entre “gasto” e “inversión” es el mejor ejemplo de la importancia del principio de correlación de ingresos-gastos del ejercicio.

Gastos Corrientes- Provisiones para riesgos y contingencias

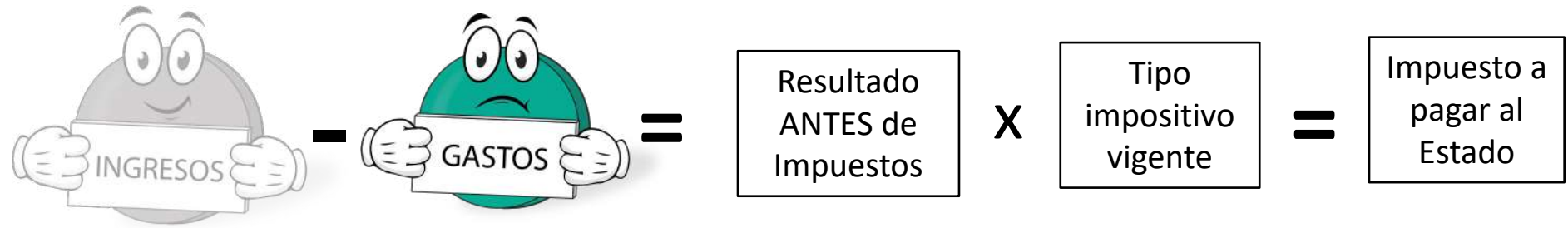
- ❑ Todo negocio hace frente a una serie de **riesgos y contingencias futuras** en su día a día.



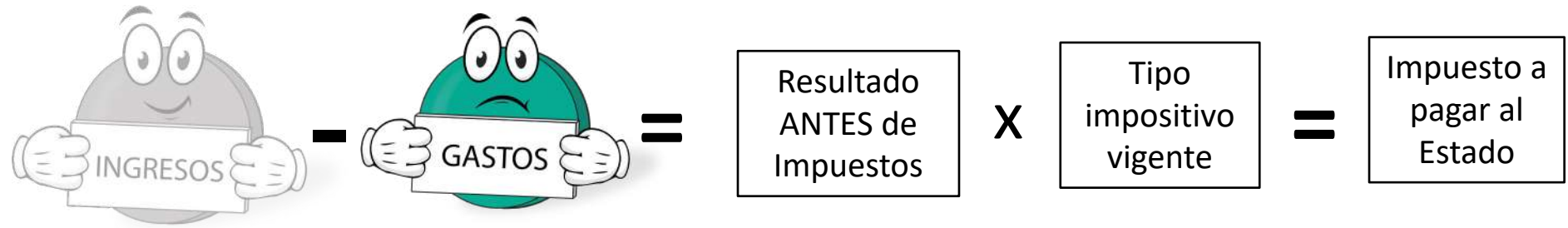
- ❑ Por ello, la empresa debe realizar un análisis periódico de riesgos futuros identificando aquellos que puedan representar una **posibilidad cierta** de ocurrir.

- ❑ Los riesgos identificados y que cumplan lo anterior, deben ser **debidamente documentados y soportados** y contabilizados en los gastos de la empresa.

Provisiones para riesgos y contingencias-Ejemplos

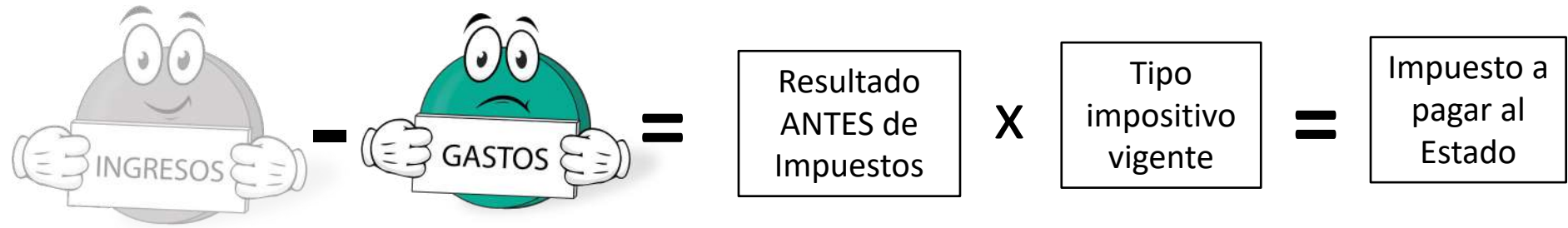


Provisiones para riesgos y contingencias-Ejemplos



Un cliente debe 100 € desde hace meses.
Actualmente está en suspensión de pagos

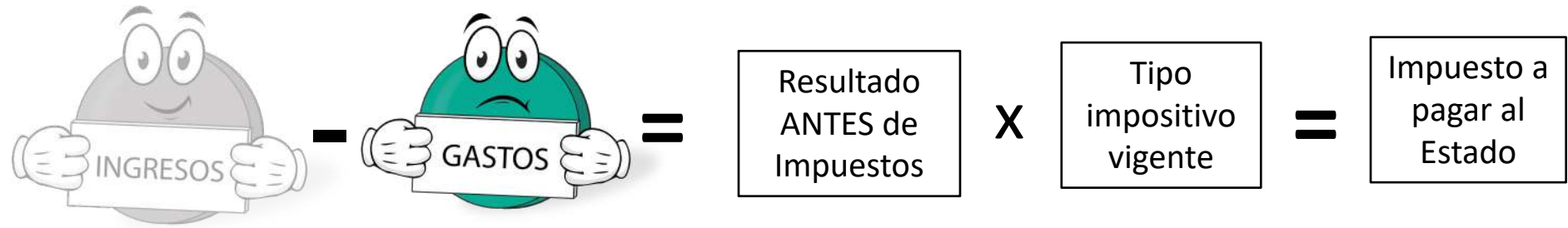
Provisiones para riesgos y contingencias-Ejemplos



Un cliente debe 100 € desde hace meses.
Actualmente está en suspensión de pagos

100

Provisiones para riesgos y contingencias-Ejemplos

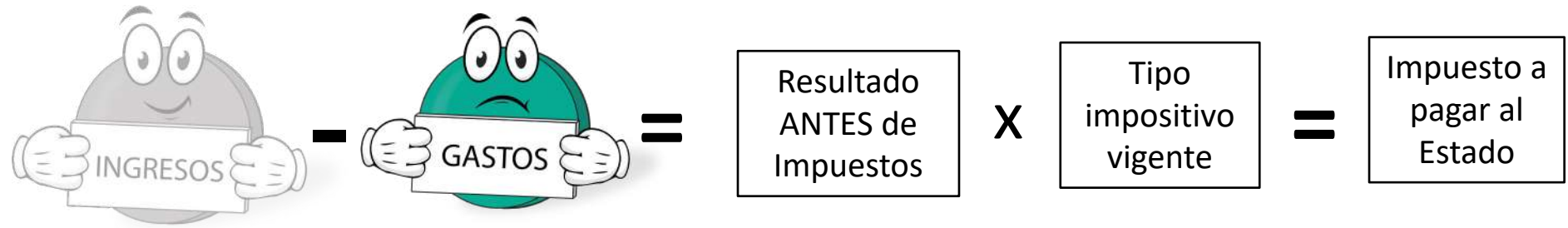


Un cliente debe 100 € desde hace meses.
Actualmente está en suspensión de pagos

100

-100

Provisiones para riesgos y contingencias-Ejemplos



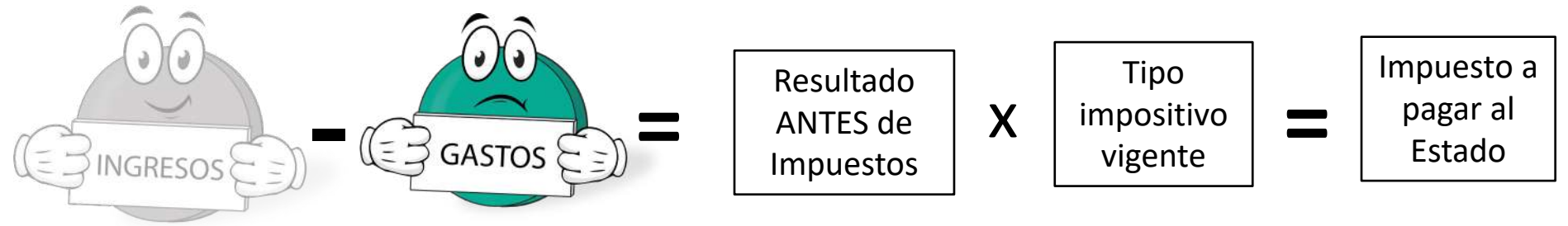
Un cliente debe 100 € desde hace meses.
Actualmente está en suspensión de pagos

100

-100

25%

Provisiones para riesgos y contingencias-Ejemplos



Un cliente debe 100 € desde hace meses.
Actualmente está en suspensión de pagos

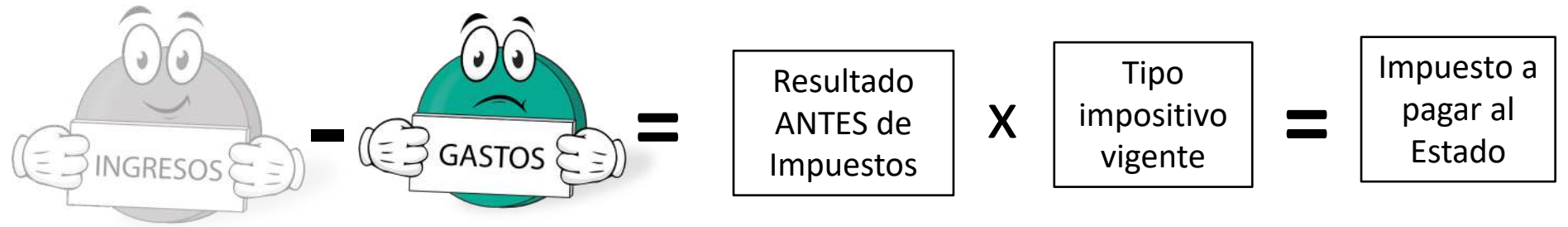
100

-100

25%

-25

Provisiones para riesgos y contingencias-Ejemplos



Un cliente debe 100 € desde hace meses.
Actualmente está en suspensión de pagos

100

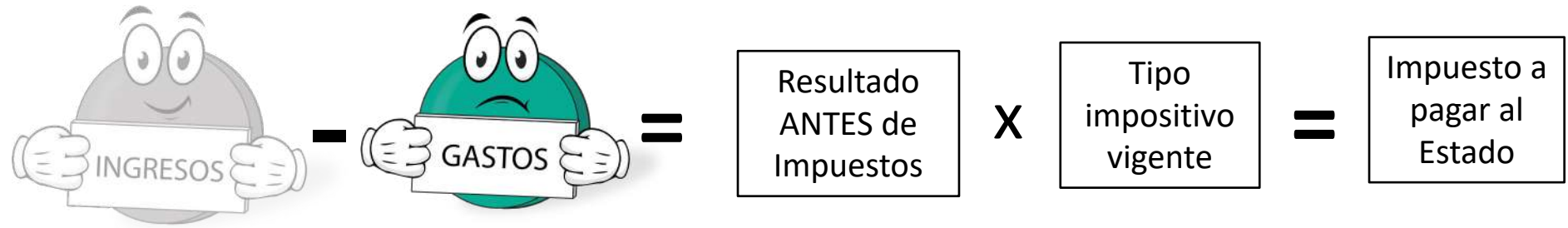
-100

25%

-25

Un cliente debe 100€ desde hace meses.
No sabemos la razón ni hemos indagado

Provisiones para riesgos y contingencias-Ejemplos



Un cliente debe 100 € desde hace meses.
Actualmente está en suspensión de pagos

100

-100

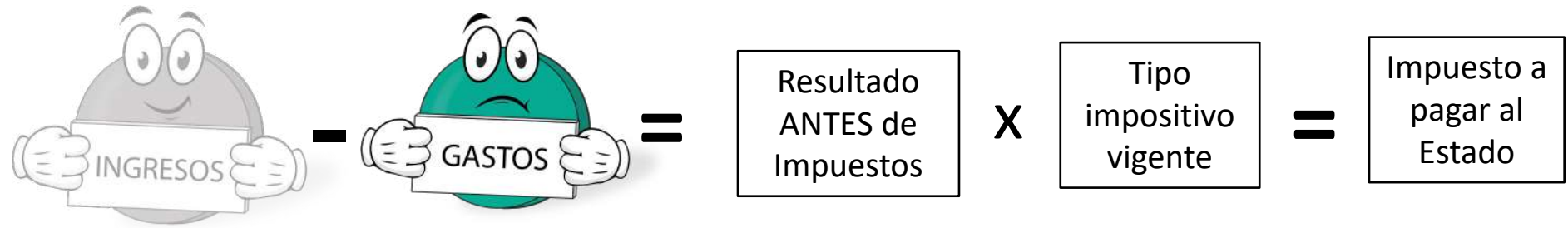
25%

-25

Un cliente debe 100€ desde hace meses.
No sabemos la razón ni hemos indagado

De momento no puedo provisionarlo (“imagen fiel”). Sin embargo, debo indagar porque apunta a un riesgo latente (“prudencia”)

Provisiones para riesgos y contingencias-Ejemplos



Un cliente debe 100 € desde hace meses. Actualmente está en suspensión de pagos

100

-100

25%

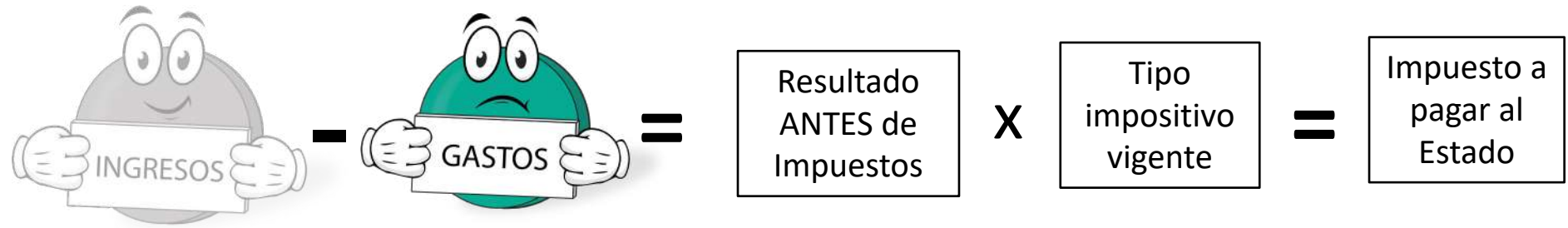
-25

Un cliente debe 100€ desde hace meses. No sabemos la razón ni hemos indagado

De momento no puedo provisionarlo (“imagen fiel”). Sin embargo, debo indagar porque apunta a un riesgo latente (“prudencia”)

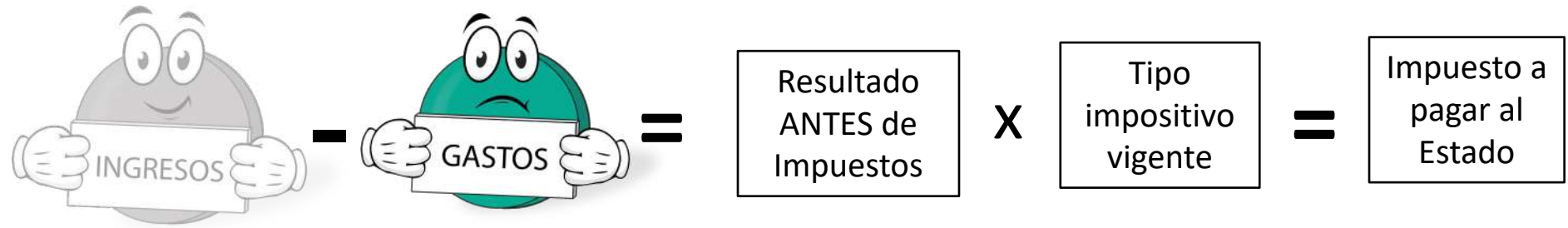
Un producto presenta defectos que podrían acarrear reclamaciones de 50 €

Provisiones para riesgos y contingencias-Ejemplos



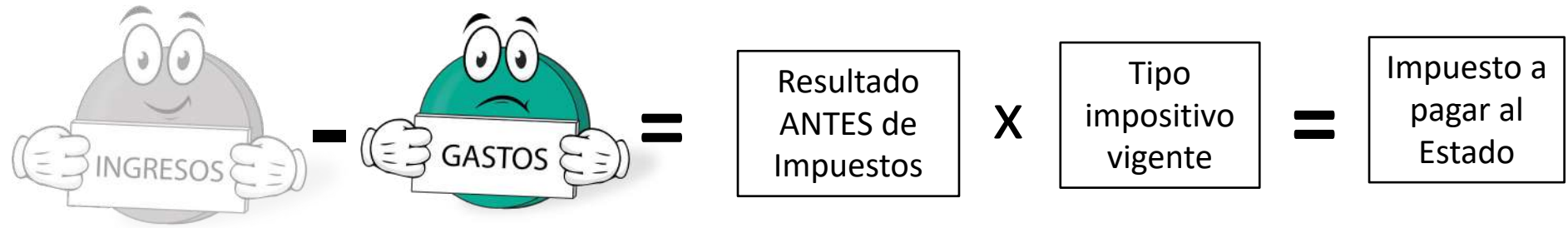
Un cliente debe 100 € desde hace meses. Actualmente está en suspensión de pagos	100	-100	25%	-25
Un cliente debe 100€ desde hace meses. No sabemos la razón ni hemos indagado	De momento no puedo provisionarlo (“imagen fiel”). Sin embargo, debo indagar porque apunta a un riesgo latente (“prudencia”)			
Un producto presenta defectos que podrían acarrear reclamaciones de 50 €	50			

Provisiones para riesgos y contingencias-Ejemplos



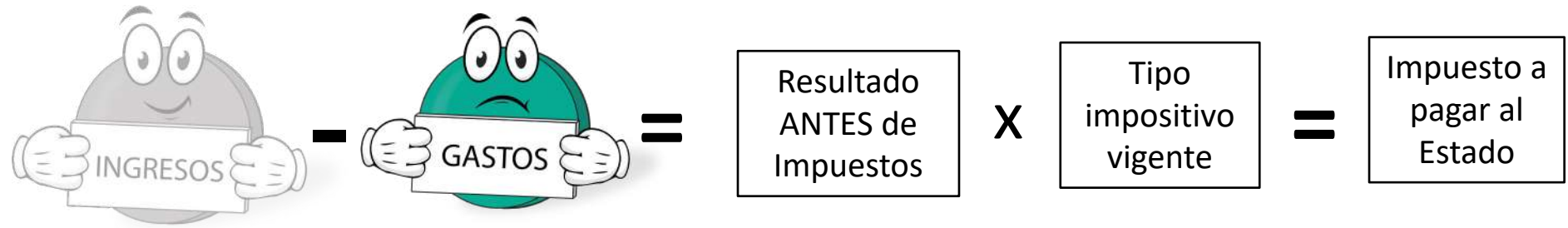
Un cliente debe 100 € desde hace meses. Actualmente está en suspensión de pagos	100	-100	25%	-25
Un cliente debe 100€ desde hace meses. No sabemos la razón ni hemos indagado	De momento no puedo provisionarlo (“imagen fiel”). Sin embargo, debo indagar porque apunta a un riesgo latente (“prudencia”)			
Un producto presenta defectos que podrían acarrear reclamaciones de 50 €	50	-50		

Provisiones para riesgos y contingencias-Ejemplos



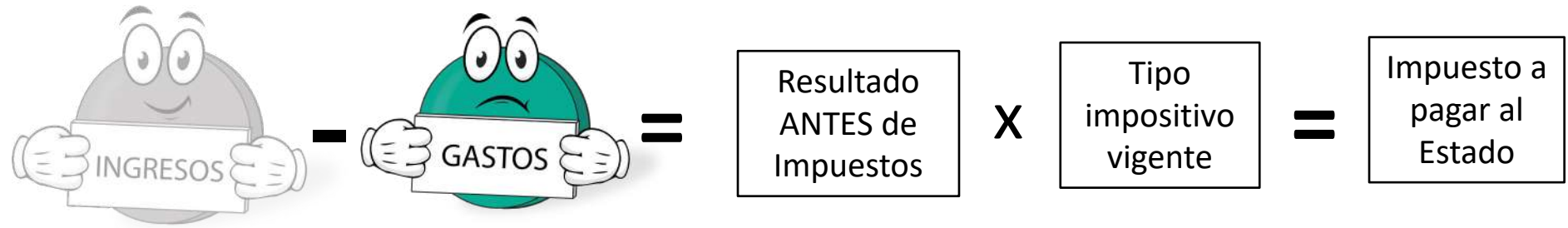
Un cliente debe 100 € desde hace meses. Actualmente está en suspensión de pagos	100	-100	25%	-25
Un cliente debe 100€ desde hace meses. No sabemos la razón ni hemos indagado	De momento no puedo provisionarlo (“imagen fiel”). Sin embargo, debo indagar porque apunta a un riesgo latente (“prudencia”)			
Un producto presenta defectos que podrían acarrear reclamaciones de 50 €	50	-50	25%	

Provisiones para riesgos y contingencias-Ejemplos



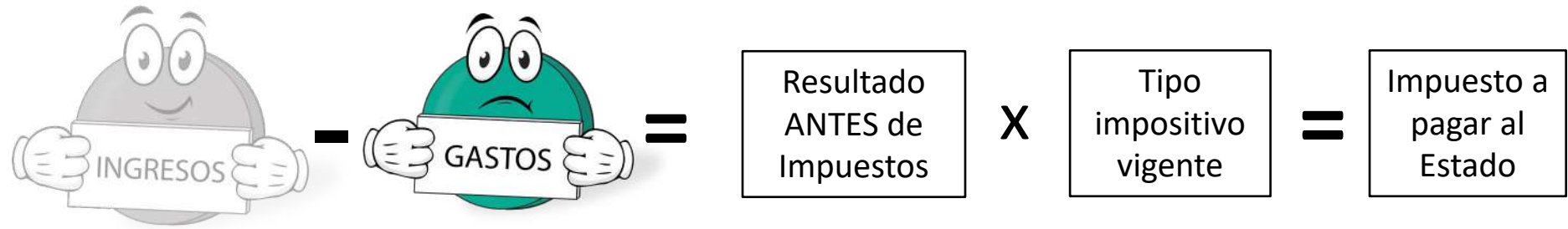
Un cliente debe 100 € desde hace meses. Actualmente está en suspensión de pagos	100	-100	25%	-25
Un cliente debe 100€ desde hace meses. No sabemos la razón ni hemos indagado	De momento no puedo provisionarlo (“imagen fiel”). Sin embargo, debo indagar porque apunta a un riesgo latente (“prudencia”)			
Un producto presenta defectos que podrían acarrear reclamaciones de 50 €	50	-50	25%	-12,5

Provisiones para riesgos y contingencias-Ejemplos



Un cliente debe 100 € desde hace meses. Actualmente está en suspensión de pagos	100	-100	25%	-25
Un cliente debe 100€ desde hace meses. No sabemos la razón ni hemos indagado	De momento no puedo provisionarlo ("imagen fiel"). Sin embargo, debo indagar porque apunta a un riesgo latente ("prudencia")			
Un producto presenta defectos que podrían acarrear reclamaciones de 50 €	50	-50	25%	-12,5
Un proveedor demanda por 30 €. La empresa no cree que prospere.				

Provisiones para riesgos y contingencias-Ejemplos



Un cliente debe 100 € desde hace meses. Actualmente está en suspensión de pagos	100	-100	25%	-25
Un cliente debe 100€ desde hace meses. No sabemos la razón ni hemos indagado	De momento no puedo provisionarlo ("imagen fiel"). Sin embargo, debo indagar porque apunta a un riesgo latente ("prudencia")			
Un producto presenta defectos que podrían acarrear reclamaciones de 50 €	50	-50	25%	-12,5
Un proveedor demanda por 30 €. La empresa no cree que prospere.	De momento no puedo provisionarlo ("imagen fiel"). Sin embargo, debo hacer seguimiento porque apunta a un riesgo latente ("prudencia")			

¿Cómo influye la evolución de los gastos y las contingencias?- Caso 1

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%



	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>AHORA</u>	<u>ANTES</u>
Ventas Contables	100	250	450	200		1.000
Coste incurrido	60	150	270			600
Riesgo identificado						0
Margen esperado	40	100	180			400
% Sobre ventas	40%	40%	40%			40%

¿Cómo influye la evolución de los gastos y las contingencias?- Caso 1

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste de Enero 23 es finalmente 200 €

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%



	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>AHORA</u>	<u>ANTES</u>
Ventas Contables	100	250	450	200		1.000
Coste incurrido	60	150	270			600
Riesgo identificado						0
Margen esperado	40	100	180			400
% Sobre ventas	40%	40%	40%			40%

¿Cómo influye la evolución de los gastos y las contingencias?- Caso 1

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste de Enero 23 es finalmente 200 €

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%

Riesgo identificado por 100 €



	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>AHORA</u>	<u>ANTES</u>
Ventas Contables	100	250	450	200		1.000
Coste incurrido	60	150	270			600
Riesgo identificado						0
Margen esperado	40	100	180			400
% Sobre ventas	40%	40%	40%			40%

¿Cómo influye la evolución de los gastos y las contingencias?- Caso 1

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste de Enero 23 es finalmente 200 €

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%

Riesgo identificado por 100 €



	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>AHORA</u>	<u>ANTES</u>
Ventas Contables	100	250	450	200	1.000	1.000
Coste incurrido	60	150	270			600
Riesgo identificado						0
Margen esperado	40	100	180			400
% Sobre ventas	40%	40%	40%			40%

¿Cómo influye la evolución de los gastos y las contingencias?- Caso 1

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste de Enero 23 es finalmente 200 €

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%

Riesgo identificado por 100 €



	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>AHORA</u>	<u>ANTES</u>
Ventas Contables	100	250	450	200	1.000	1.000
Coste incurrido	60	150	270	200	680	600
Riesgo identificado						0
Margen esperado	40	100	180			400
% Sobre ventas	40%	40%	40%			40%

¿Cómo influye la evolución de los gastos y las contingencias?- Caso 1

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste de Enero 23 es finalmente 200 €

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%

Riesgo identificado por 100 €



	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>AHORA</u>	<u>ANTES</u>
Ventas Contables	100	250	450	200	1.000	1.000
Coste incurrido	60	150	270	200	680	600
Riesgo identificado				100	100	0
Margen esperado	40	100	180			400
% Sobre ventas	40%	40%	40%			40%

¿Cómo influye la evolución de los gastos y las contingencias?- Caso 1

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste de Enero 23 es finalmente 200 €

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%

Riesgo identificado por 100 €



	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>AHORA</u>	<u>ANTES</u>
Ventas Contables	100	250	450	200	1.000	1.000
Coste incurrido	60	150	270	200	680	600
Riesgo identificado				100	100	0
Margen esperado	40	100	180	-100	220	400
% Sobre ventas	40%	40%	40%			40%

¿Cómo influye la evolución de los gastos y las contingencias?- Caso 1

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste de Enero 23 es finalmente 200 €

Coste estimado: 600 €uros

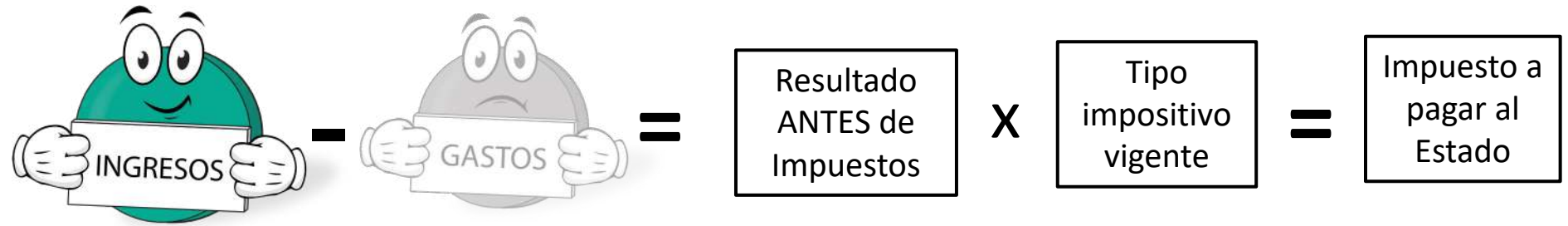
Margen estimado: 40%

Riesgo identificado por 100 €



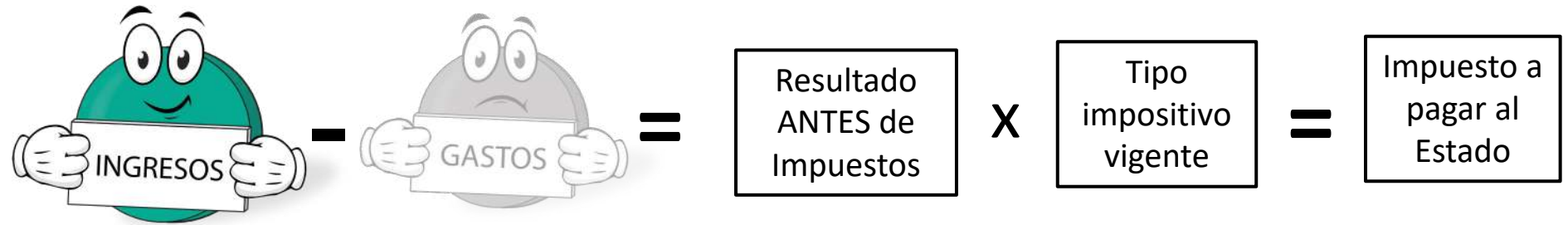
	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>AHORA</u>	<u>ANTES</u>
Ventas Contables	100	250	450	200	1.000	1.000
Coste incurrido	60	150	270	200	680	600
Riesgo identificado				100	100	0
Margen esperado	40	100	180	-100	220	400
% Sobre ventas	40%	40%	40%	-50%	22%	40%

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



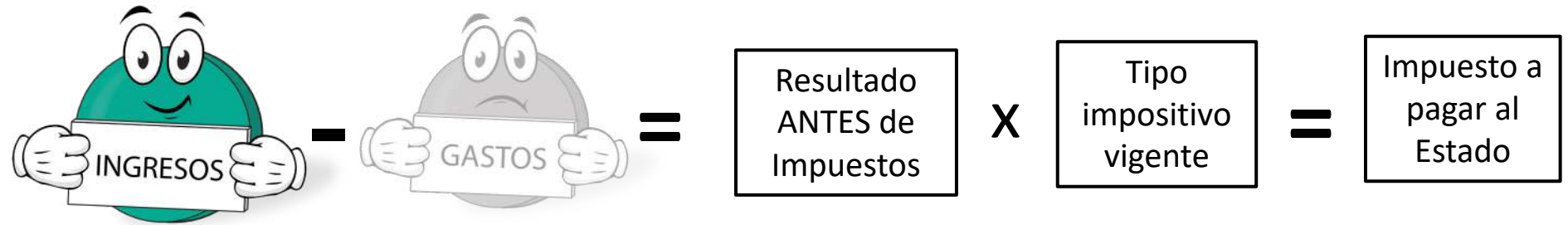
AÑO		INGRESOS	GASTOS	Resultado ANTES de Impuestos	Tipo impositivo vigente	Impuesto a pagar al Estado
2022	ANTES	800	480	320	25%	80
2023	ANTES	200	120	80	25%	20
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



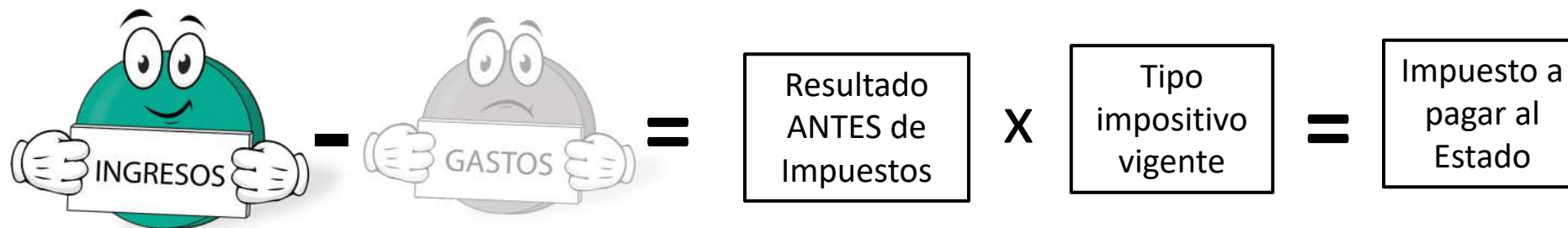
AÑO	AHORA					
2022	ANTES	800	480	320	25%	80
2023	ANTES	200	120	80	25%	20
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



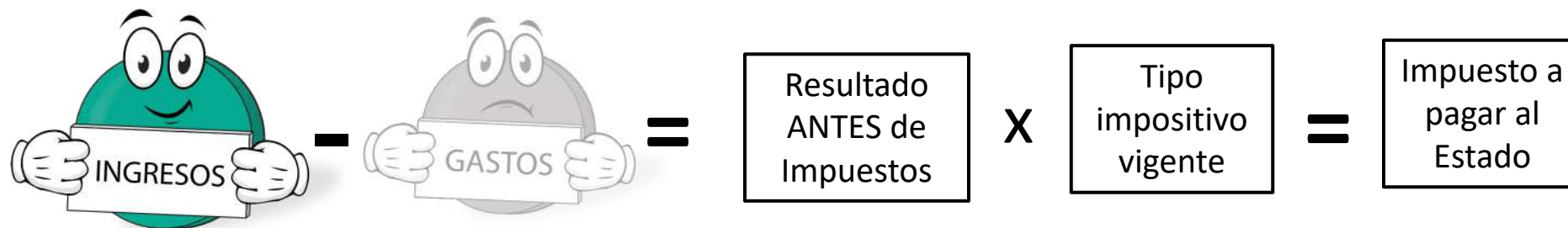
AÑO 2022	AHORA	800			25%	80
	ANTES	800	480	320		
AÑO 2023	ANTES	200	120	80	25%	20
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



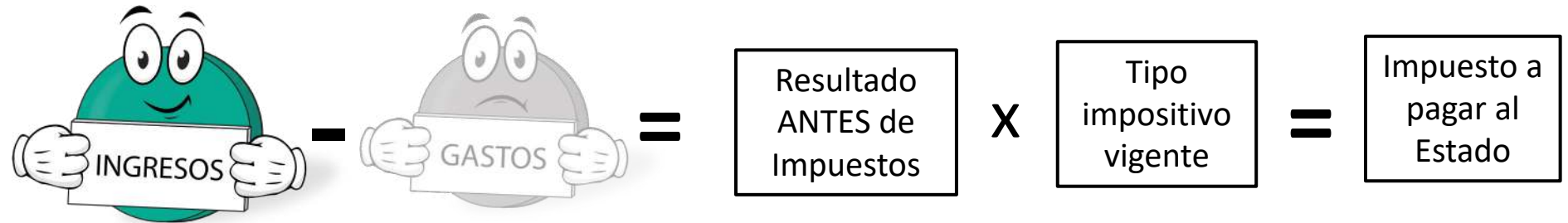
AÑO 2022	AHORA	800	480		25%	80
	ANTES	800	480	320		
AÑO 2023	ANTES	200	120	80	25%	20
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



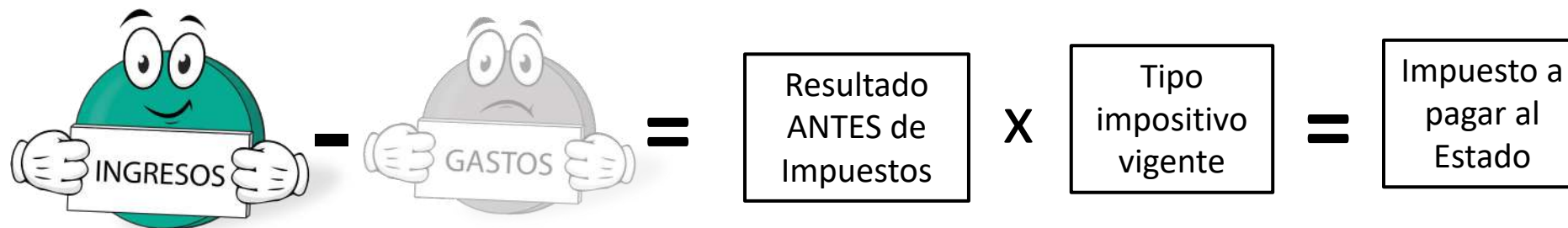
AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		
AÑO 2023	ANTES	200	120	80	25%	20
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



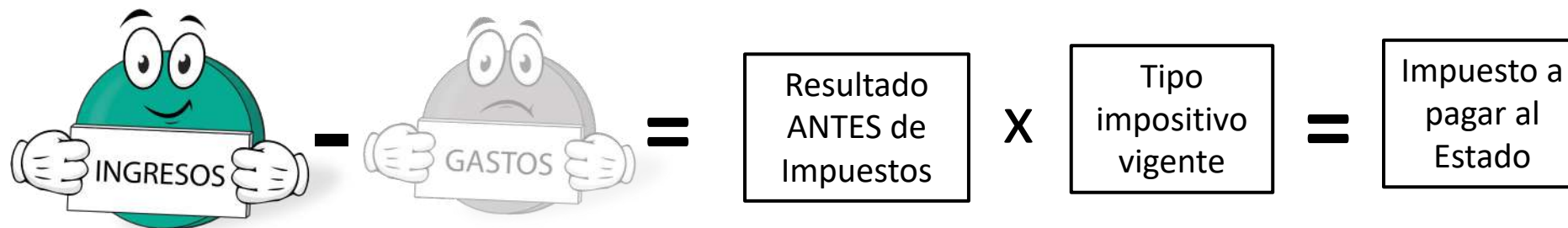
AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	ANTES	200	120	80	25%	20
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



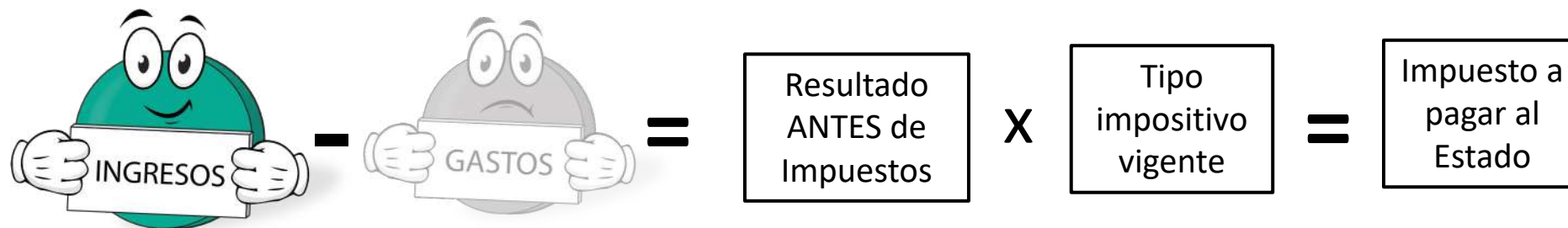
AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	AHORA				25%	
	ANTES	200	120	80		20
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



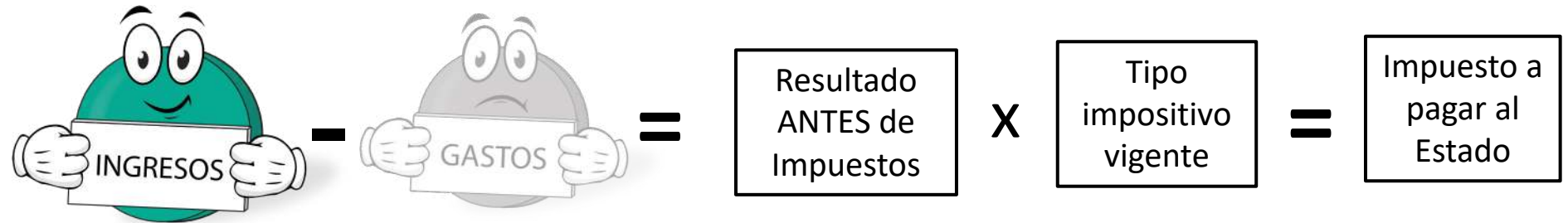
AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	AHORA	200			25%	
	ANTES	200	120	80		20
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



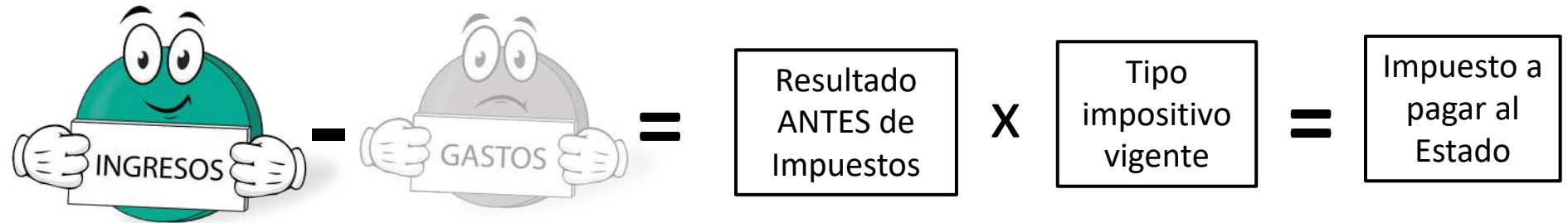
AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	AHORA	200	300		25%	
	ANTES	200	120	80		20
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



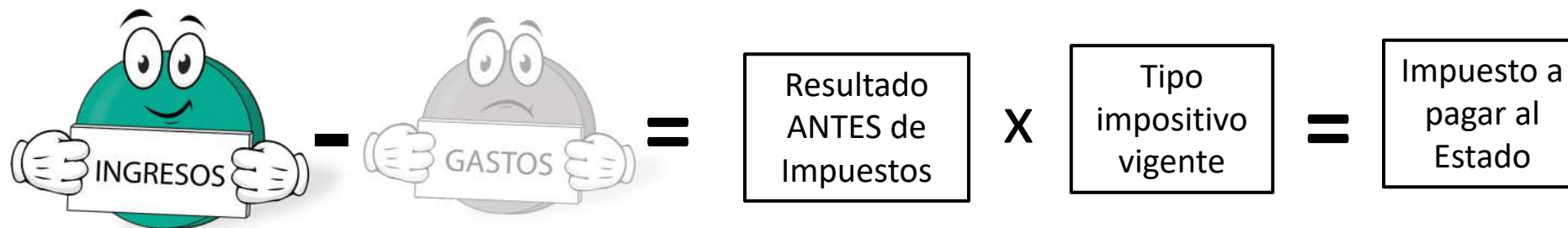
AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	AHORA	200	300	-100	25%	20
	ANTES	200	120	80		
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



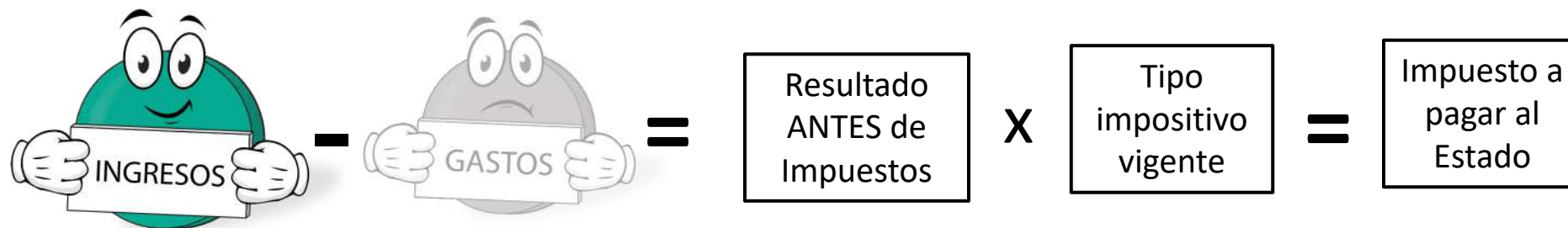
AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	AHORA	200	300	-100	25%	-25
	ANTES	200	120	80		20
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



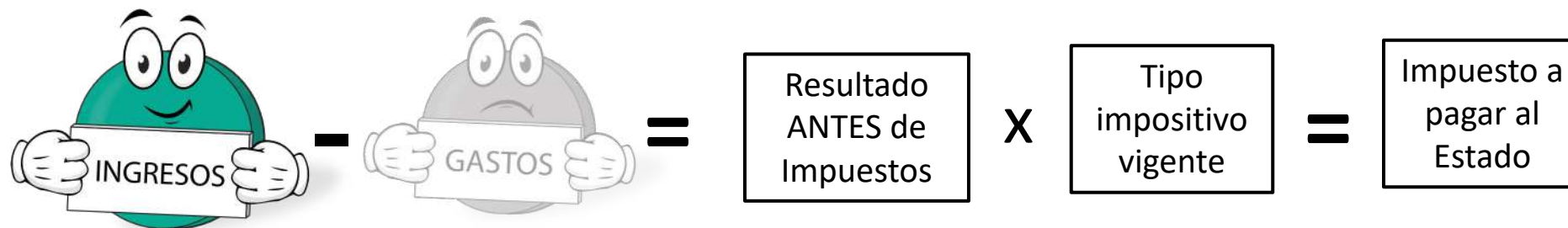
AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	AHORA	200	300	-100	25%	-25
	ANTES	200	120	80		20
TOTAL	AHORA				25%	
	ANTES	1.000	600	400		100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



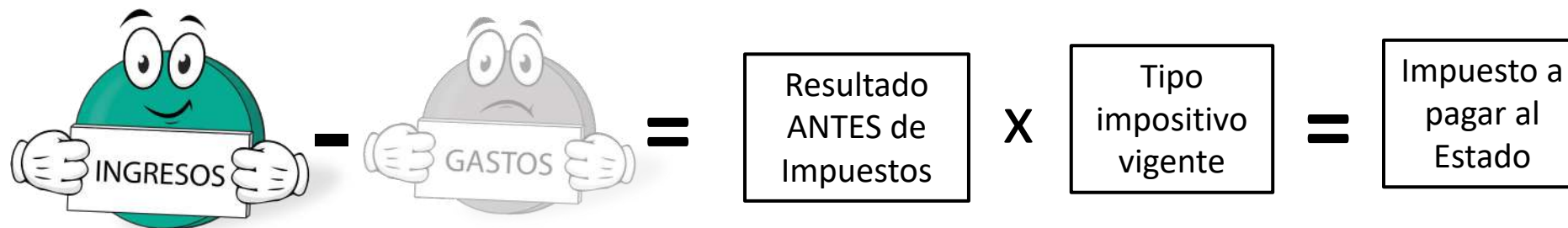
AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	AHORA	200	300	-100	25%	-25
	ANTES	200	120	80		20
TOTAL	AHORA	1.000			25%	
	ANTES	1.000	600	400		100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



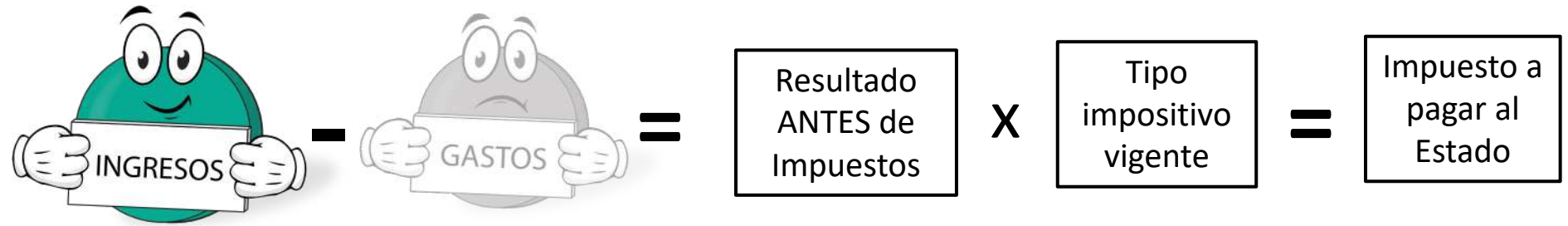
AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	AHORA	200	300	-100	25%	-25
	ANTES	200	120	80		20
TOTAL	AHORA	1.000	780		25%	
	ANTES	1.000	600	400		100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	AHORA	200	300	-100	25%	-25
	ANTES	200	120	80		20
TOTAL	AHORA	1.000	780	220	25%	
	ANTES	1.000	600	400		100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	AHORA	200	300	-100	25%	-25
	ANTES	200	120	80		20
TOTAL	AHORA	1.000	780	220	25%	55
	ANTES	1.000	600	400		100

¿Cómo influye la evolución de los gastos y las contingencias?- Caso 2

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%



	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>AHORA</u>	<u>ANTES</u>
Ventas Contables	100	250	450	200		1.000
Coste incurrido	60	150	270			600
Riesgo identificado						0
Margen esperado	40	100	180			400
% Sobre ventas	40%	40%	40%			40%

¿Cómo influye la evolución de los gastos y las contingencias?- Caso 2

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste de enero 23 es finalmente 20 €

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%



	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>AHORA</u>	<u>ANTES</u>
Ventas Contables	100	250	450	200		1.000
Coste incurrido	60	150	270			600
Riesgo identificado						0
Margen esperado	40	100	180			400
% Sobre ventas	40%	40%	40%			40%

¿Cómo influye la evolución de los gastos y las contingencias?- Caso 2

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste de enero 23 es finalmente 20 €

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%

Riesgo identificado por 10 €



	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>AHORA</u>	<u>ANTES</u>
Ventas Contables	100	250	450	200		1.000
Coste incurrido	60	150	270			600
Riesgo identificado						0
Margen esperado	40	100	180			400
% Sobre ventas	40%	40%	40%			40%

¿Cómo influye la evolución de los gastos y las contingencias?- Caso 2

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste de enero 23 es finalmente 20 €

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%

Riesgo identificado por 10 €



	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>AHORA</u>	<u>ANTES</u>
Ventas Contables	100	250	450	200	1.000	1.000
Coste incurrido	60	150	270			600
Riesgo identificado						0
Margen esperado	40	100	180			400
% Sobre ventas	40%	40%	40%			40%

¿Cómo influye la evolución de los gastos y las contingencias?- Caso 2

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste de enero 23 es finalmente 20 €

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%

Riesgo identificado por 10 €



	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>AHORA</u>	<u>ANTES</u>
Ventas Contables	100	250	450	200	1.000	1.000
Coste incurrido	60	150	270	10	490	600
Riesgo identificado						0
Margen esperado	40	100	180			400
% Sobre ventas	40%	40%	40%			40%

¿Cómo influye la evolución de los gastos y las contingencias?- Caso 2

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste de enero 23 es finalmente 20 €

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%

Riesgo identificado por 10 €



	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>AHORA</u>	<u>ANTES</u>
Ventas Contables	100	250	450	200	1.000	1.000
Coste incurrido	60	150	270	10	490	600
Riesgo identificado				10	10	0
Margen esperado	40	100	180			400
% Sobre ventas	40%	40%	40%			40%

¿Cómo influye la evolución de los gastos y las contingencias?- Caso 2

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste de enero 23 es finalmente 20 €

Coste estimado: 600 €uros

Margen estimado: 40%

Riesgo identificado por 10 €



	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>AHORA</u>	<u>ANTES</u>
Ventas Contables	100	250	450	200	1.000	1.000
Coste incurrido	60	150	270	10	490	600
Riesgo identificado				10	10	0
Margen esperado	40	100	180	180	500	400
% Sobre ventas	40%	40%	40%			40%

¿Cómo influye la evolución de los gastos y las contingencias?- Caso 2

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste de enero 23 es finalmente 20 €

Coste estimado: 600 €uros

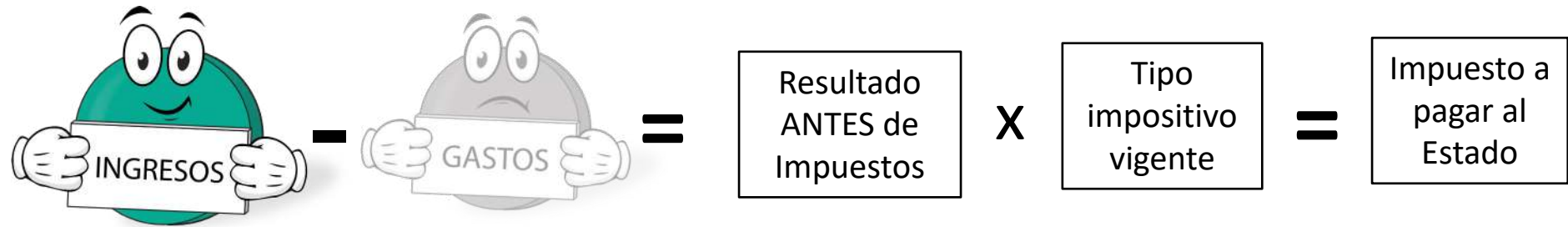
Margen estimado: 40%

Riesgo identificado por 10 €



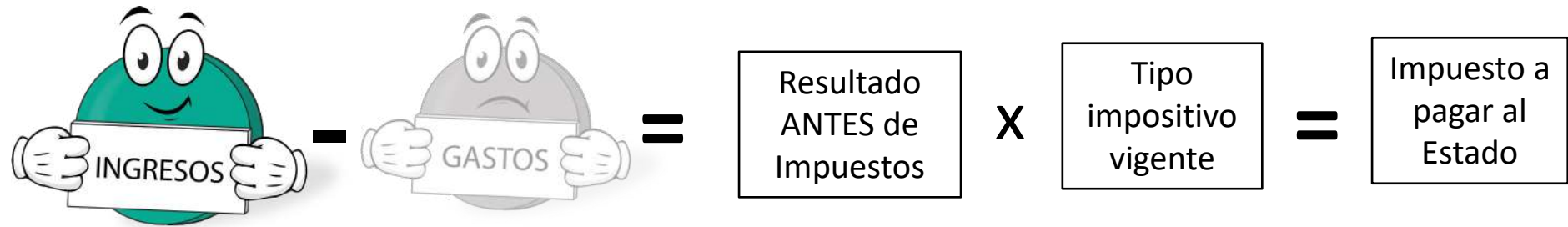
	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>AHORA</u>	<u>ANTES</u>
Ventas Contables	100	250	450	200	1.000	1.000
Coste incurrido	60	150	270	10	490	600
Riesgo identificado				10	10	0
Margen esperado	40	100	180	180	500	400
% Sobre ventas	40%	40%	40%	90%	50 %	40%

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



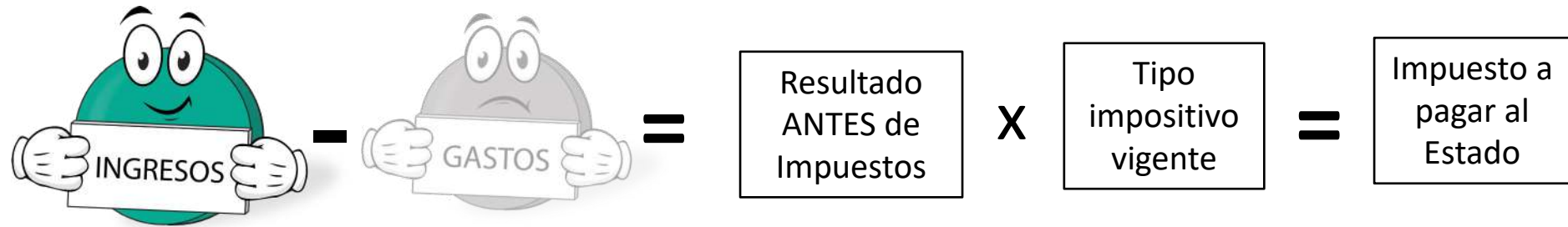
AÑO		INGRESOS	GASTOS	Resultado ANTES de Impuestos	Tipo impositivo vigente	Impuesto a pagar al Estado
2022	ANTES	800	480	320	25%	80
2023	ANTES	200	120	80	25%	20
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



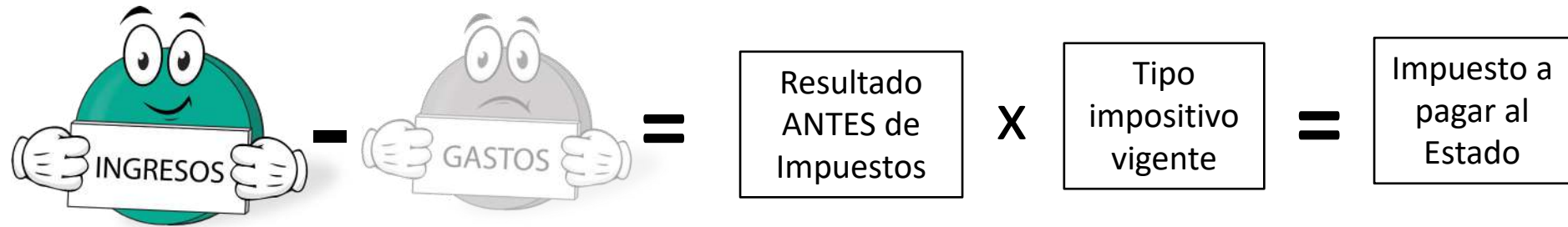
AÑO	AHORA					
2022	ANTES	800	480	320	25%	80
AÑO	ANTES	200	120	80	25%	20
2023						
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



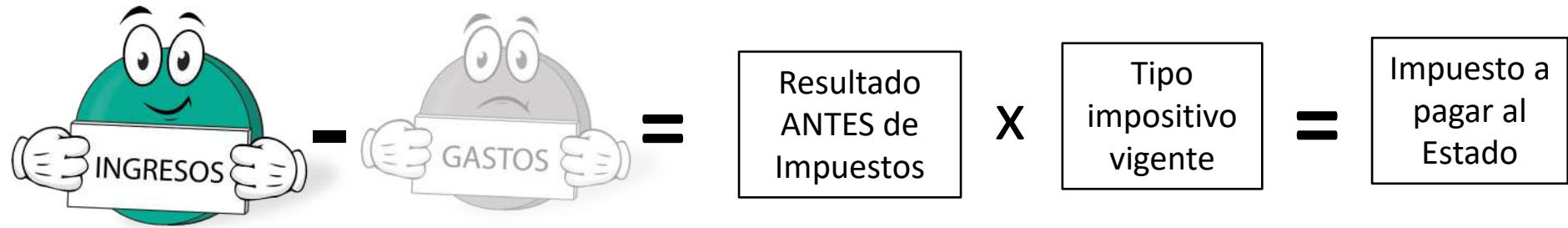
AÑO 2022	AHORA	800			25%	80
	ANTES	800	480	320		
AÑO 2023	ANTES	200	120	80	25%	20
	TOTAL	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



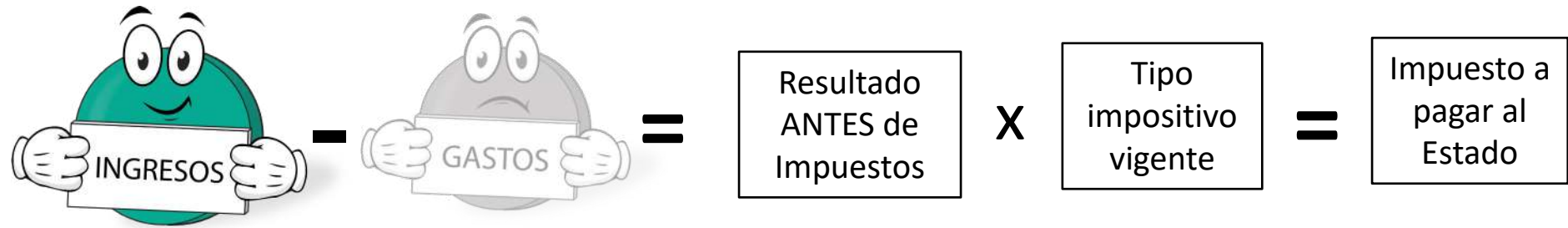
AÑO 2022	AHORA	800	480		25%	80
	ANTES	800	480	320		
AÑO 2023	ANTES	200	120	80	25%	20
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



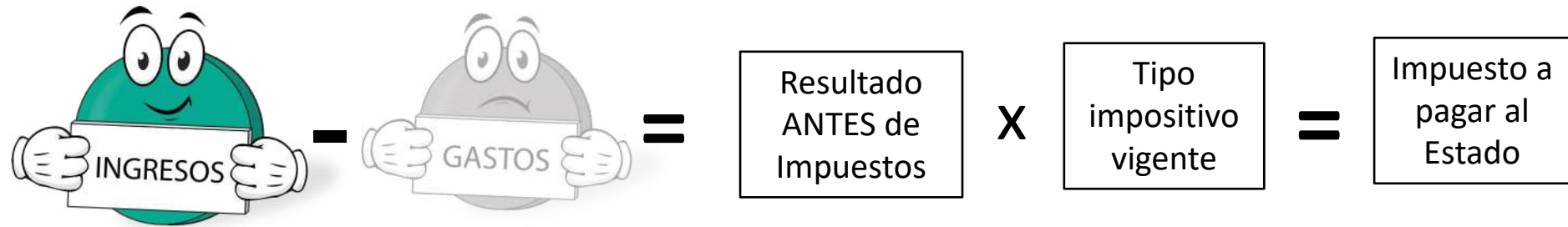
AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		
AÑO 2023	ANTES	200	120	80	25%	20
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



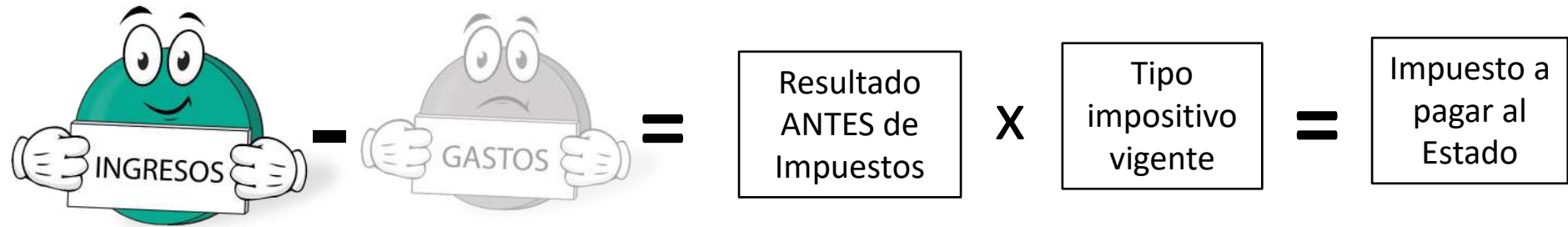
AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	ANTES	200	120	80	25%	20
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



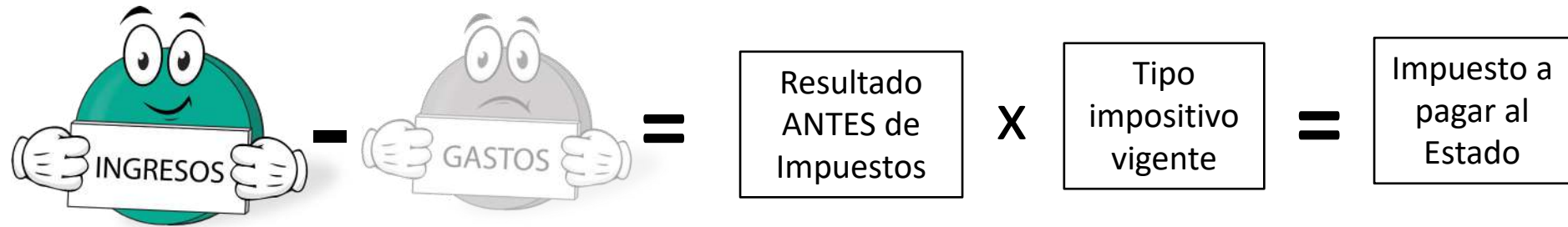
AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	AHORA				25%	
	ANTES	200	120	80		20
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



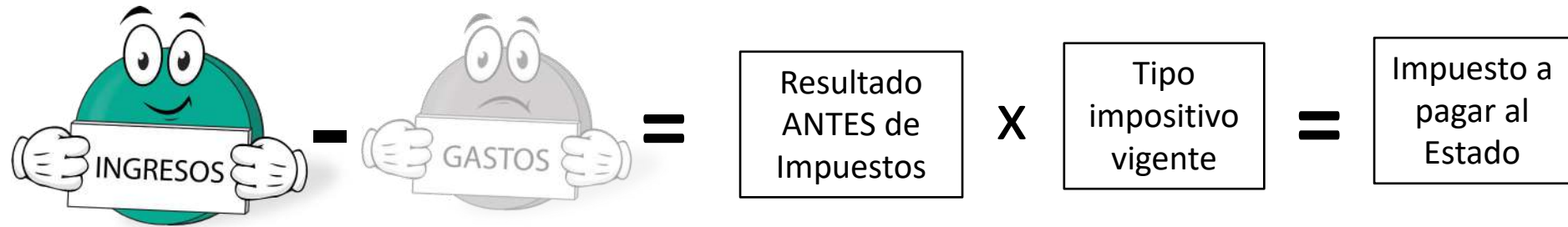
AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	AHORA	200			25%	
	ANTES	200	120	80		20
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



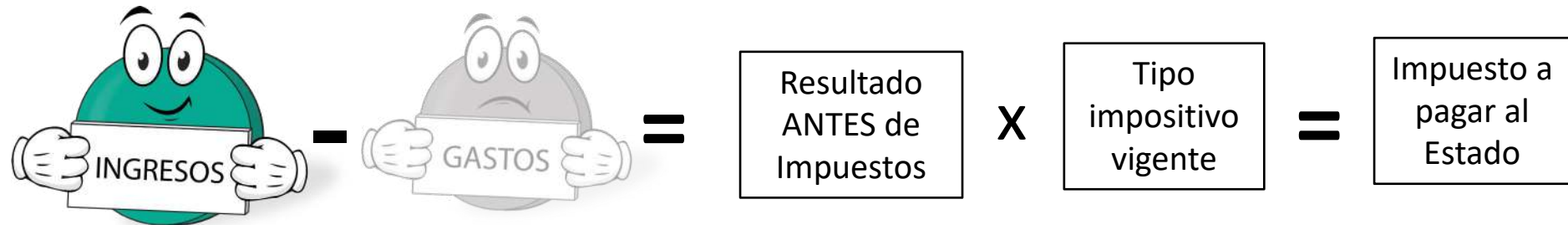
AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	AHORA	200	20		25%	
	ANTES	200	120	80		20
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



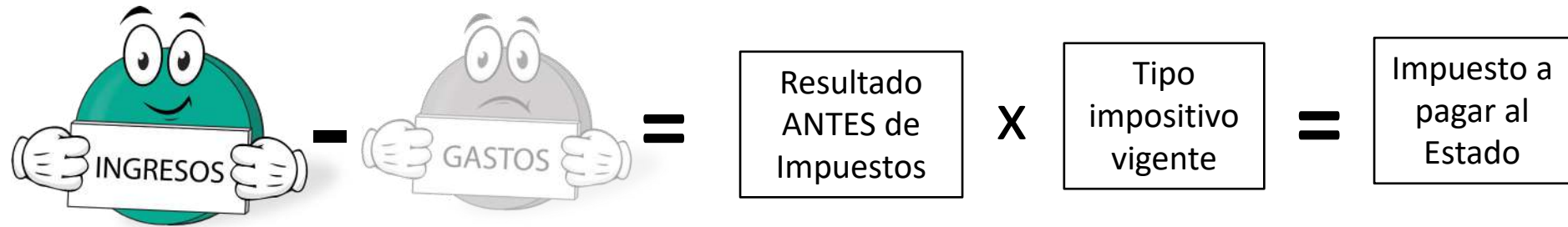
AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	AHORA	200	20	180	25%	20
	ANTES	200	120	80		
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



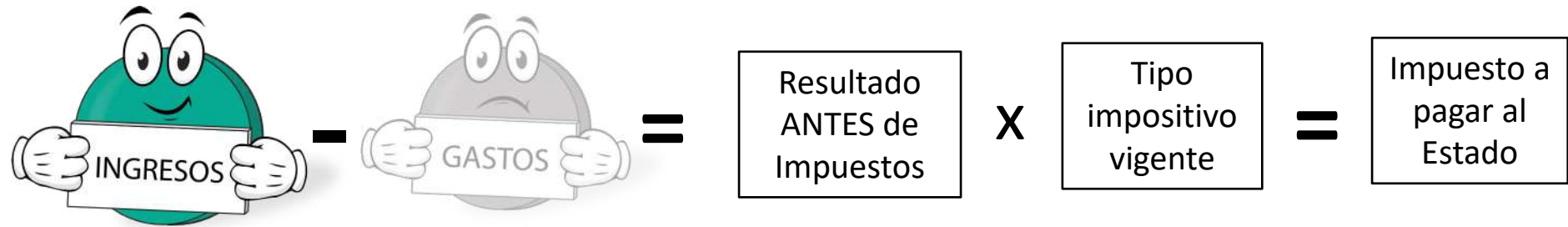
AÑO		INGRESOS	GASTOS	Resultado ANTES de Impuestos	Tipo impositivo vigente	Impuesto a pagar al Estado
2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
2023	AHORA	200	20	180	25%	45
	ANTES	200	120	80		20
TOTAL	ANTES	1.000	600	400	25%	100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



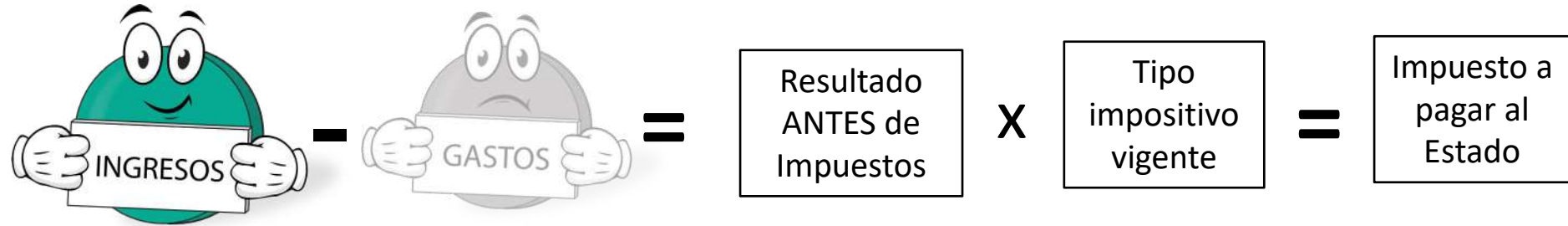
AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	AHORA	200	20	180	25%	45
	ANTES	200	120	80		20
TOTAL	AHORA				25%	
	ANTES	1.000	600	400		100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



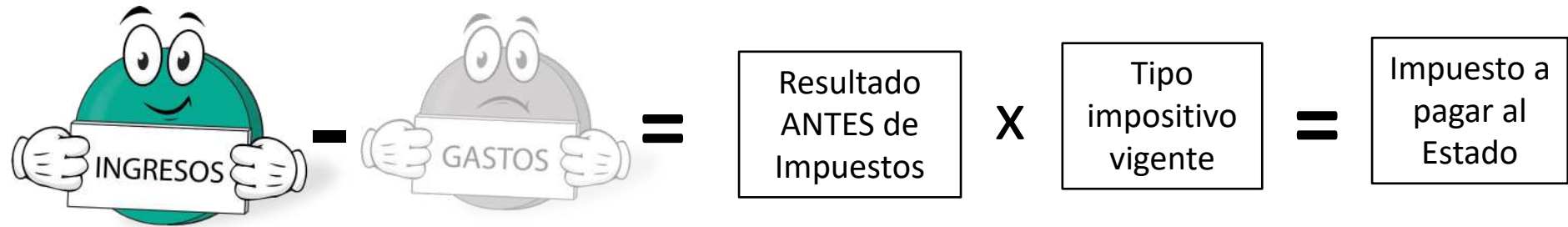
AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	AHORA	200	20	180	25%	45
	ANTES	200	120	80		20
TOTAL	AHORA	1.000			25%	
	ANTES	1.000	600	400		100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



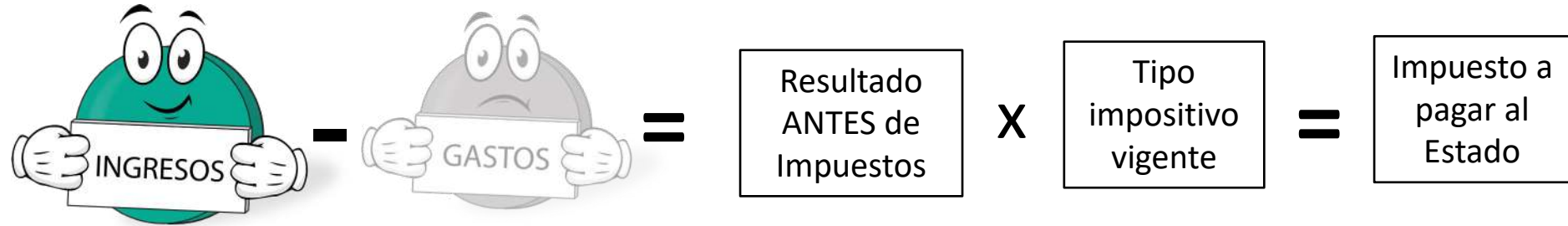
AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	AHORA	200	20	180	25%	45
	ANTES	200	120	80		20
TOTAL	AHORA	1.000	780		25%	
	ANTES	1.000	600	400		100

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	AHORA	200	20	180	25%	45
	ANTES	200	120	80		20
TOTAL	AHORA	1.000	780	220	25%	100
	ANTES	1.000	600	400		

Método del “Grado de avance” o “Coste incurrido”



AÑO 2022	AHORA	800	480	320	25%	80
	ANTES	800	480	320		80
AÑO 2023	AHORA	200	20	180	25%	45
	ANTES	200	120	80		20
TOTAL	AHORA	1.000	780	220	25%	125
	ANTES	1.000	600	400		100

Los Gastos “corrientes”



Gastos Extraordinarios

- ❑ Los gastos extraordinarios son aquellos que son consecuencia de ciertas situaciones **esporádicas** que no tienen relación con el desarrollo de la actividad habitual de la empresa

- ❑ Los gastos extraordinarios más frecuentes son:
 - (i) Procesos de reestructuración
 - (ii) Costes legales por litigios
 - (iii) Donaciones efectuadas
 - (iv) Eventos festivos para empleados



Los Gastos “corrientes”



Gastos Financieros

- ❑ Los gastos financieros son aquellos ligados al uso y consumo de **productos financieros**

- ❑ Los gastos financieros más frecuentes son:
 - (i) Comisiones bancarias
 - (ii) Intereses por préstamos
 - (iii) Comisiones de fianzas y avales
 - (iv) Gastos por seguros cambiarios



Finanzas para no Financieros



Vicente Enguita
Director Financiero

Módulo VII- Indicadores para el Control Financiero: El Flujo de Caja y la Liquidez

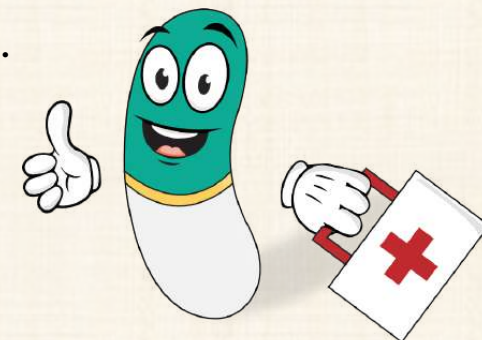


¡La LIQUIDEZ es lo único que es absolutamente INNEGOCIABLE para la VIABILIDAD de la empresa



La Liquidez, ¿Qué es?

- ❑ Es “la prueba del algodón” porque muestra la salud financiera **REAL** de la empresa.
- ❑ Representa el dinero **físico** (“cash”) con el que cuenta la empresa para funcionar.
- ❑ Es el dinero propiedad de la empresa. No confundirlo con el **ENDEUDAMIENTO**.
- ❑ Se calcula **DE FORMA CONTINUA**. No por periodos anuales como el Resultado.



La Liquidez, ¿Cómo se calcula?

La Liquidez, ¿Cómo se calcula?

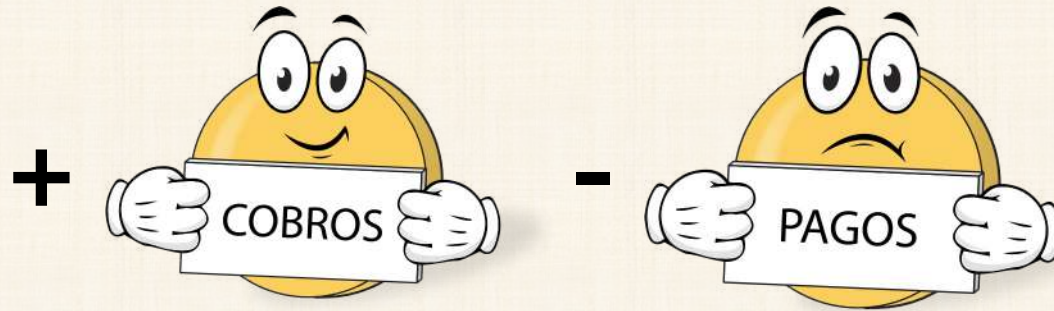
Saldo inicial
en el banco



Liquidez inicial

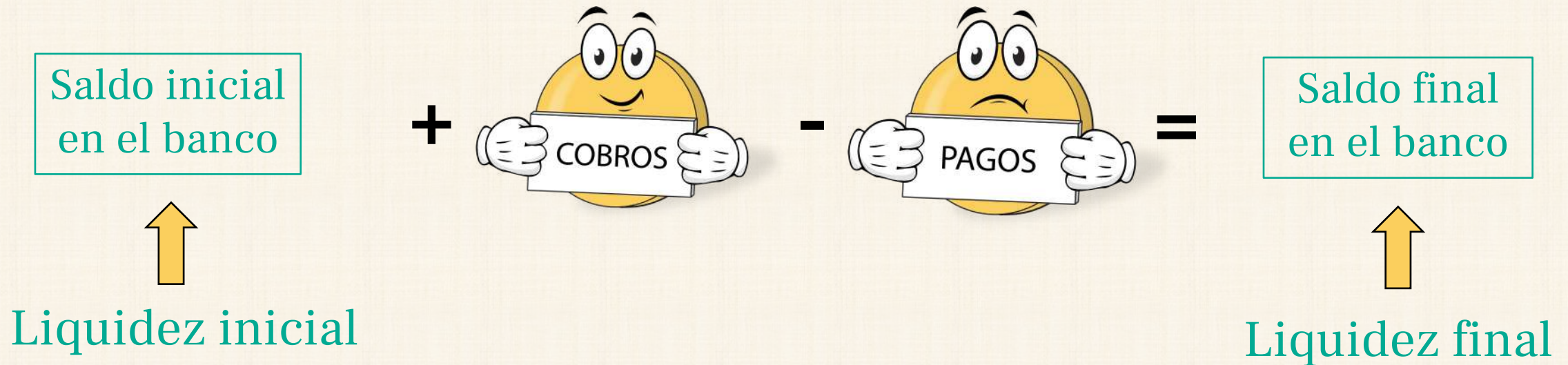
La Liquidez, ¿Cómo se calcula?

Saldo inicial
en el banco

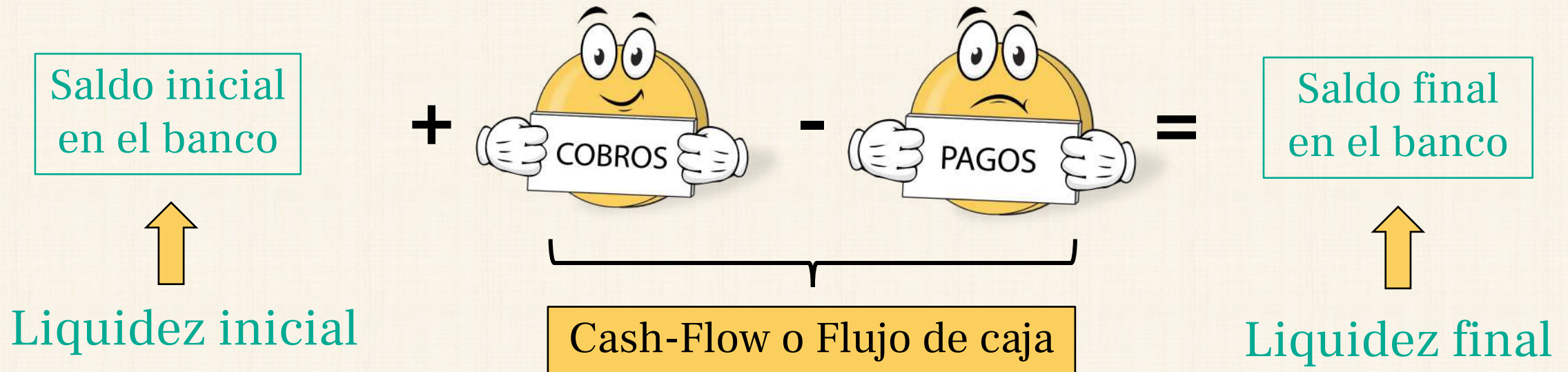


Liquidez inicial

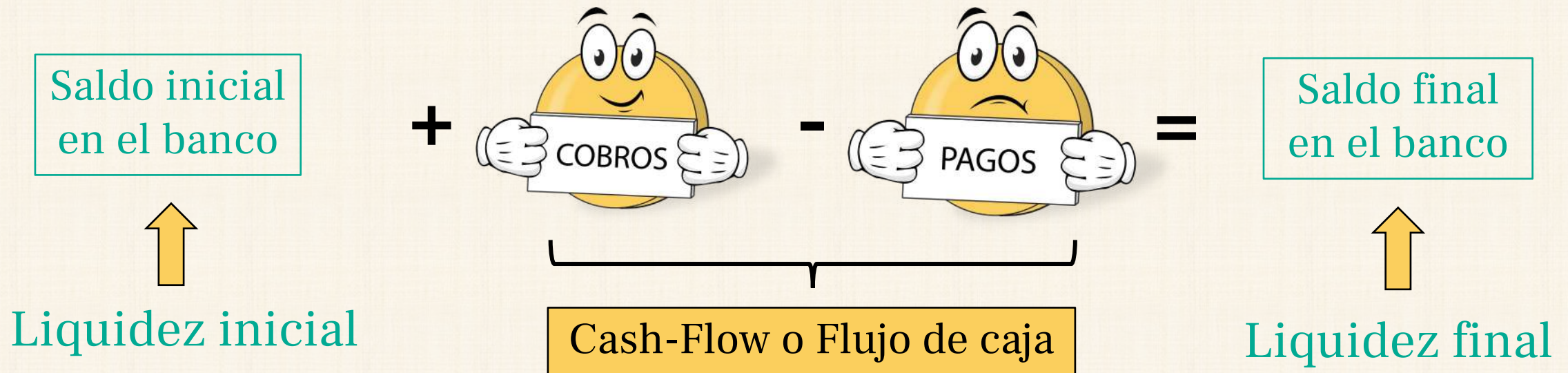
La Liquidez, ¿Cómo se calcula?



La Liquidez, ¿Cómo se calcula?



La Liquidez, ¿Cómo se calcula?

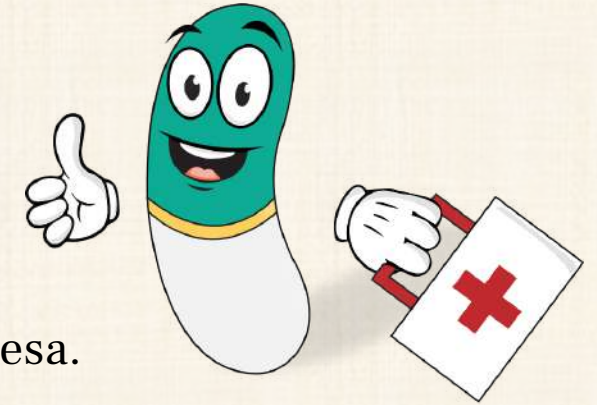


Cobros: Son las entradas físicas de dinero (“cash”) que provienen de los INGRESOS.

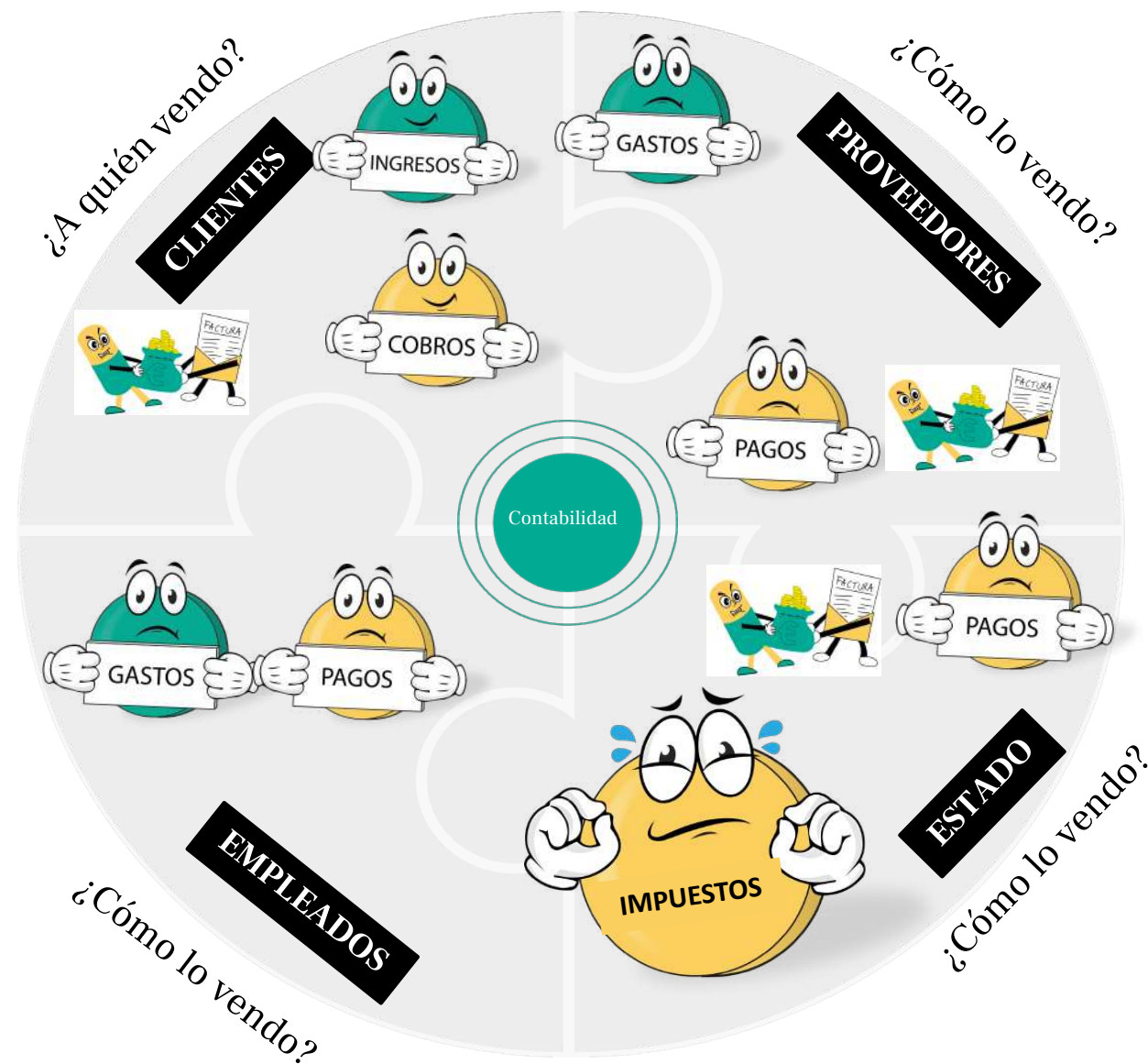
Pagos: Son las salidas físicas de dinero (“cash”) que provienen de los GASTOS

El Flujo de Caja ¿Qué es?

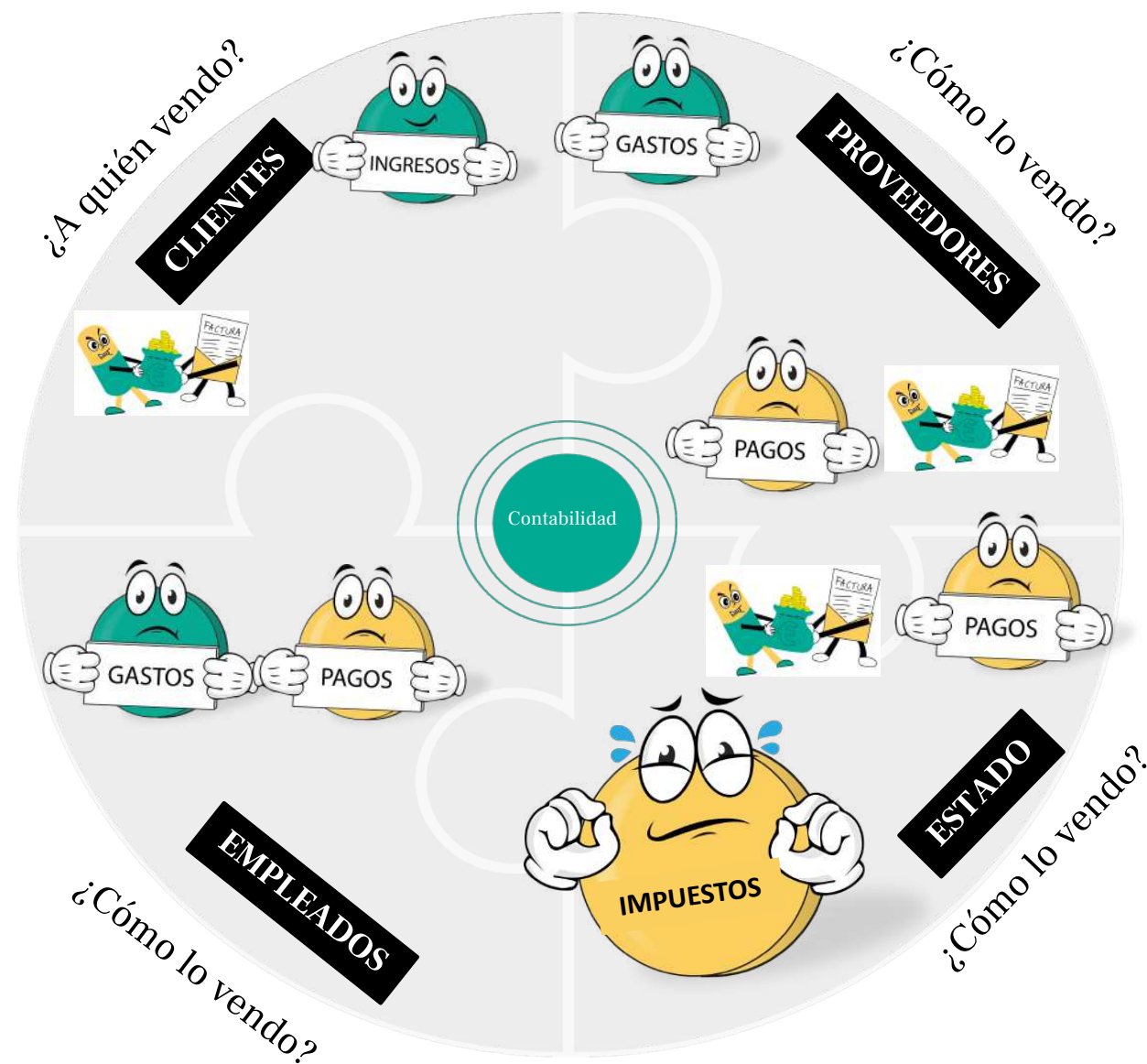
- ❑ Es otro indicador que mide la salud financiera **real** de la empresa.
- ❑ Representa la materialización en **dinero físico (“cash”)** del resultado de la empresa.
- ❑ No tiene influencia en el **cálculo de los impuestos**. Es un indicador 100% operativo y concluyente.
- ❑ Es el que **confirma o desmiente la fiabilidad del Resultado** como indicador financiero y su utilidad o no para ser usado en la toma de decisiones.
- ❑ Se calcula por **periodos anuales**.



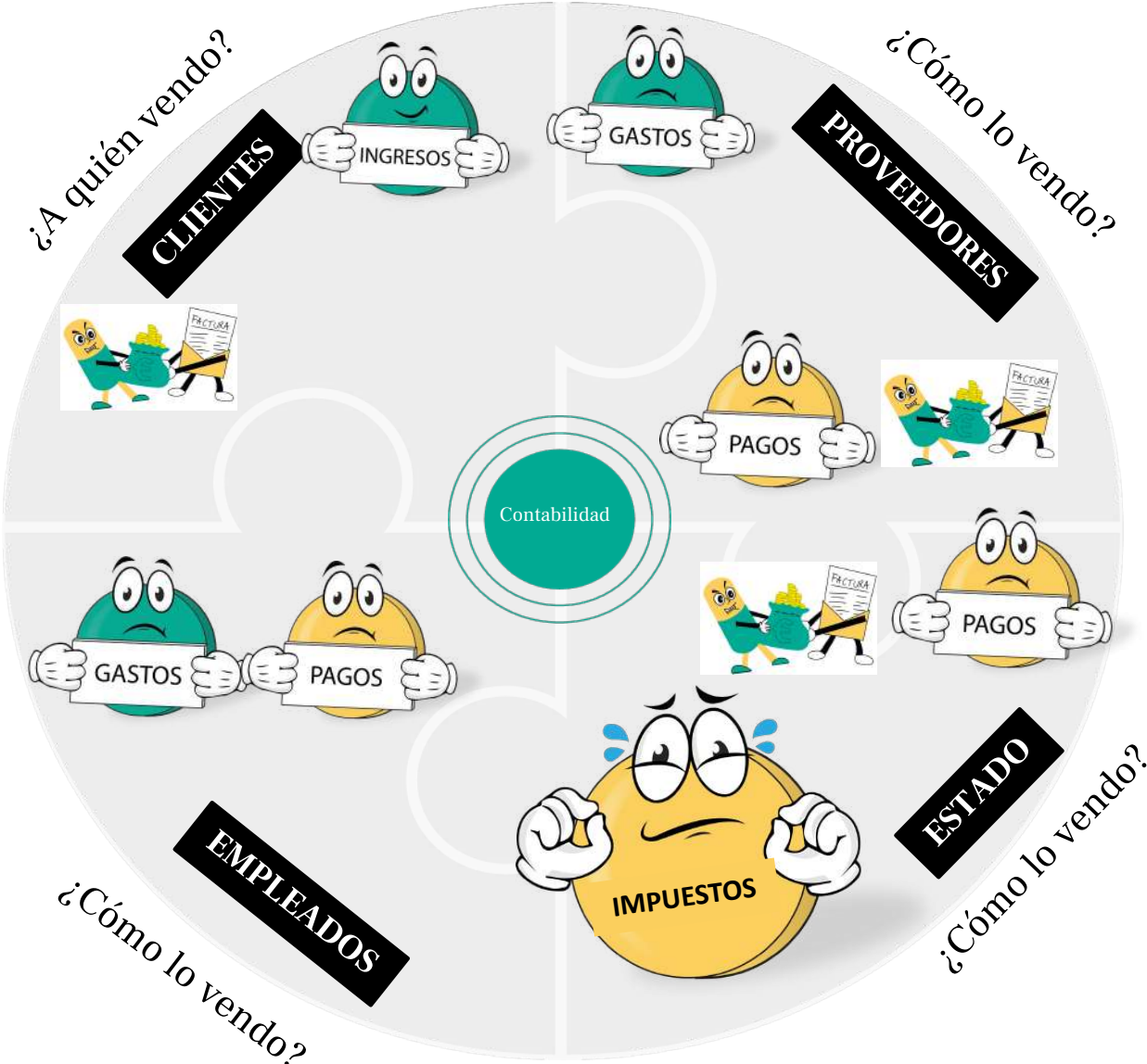
El Flujo de Caja, ¿Cómo se calcula?



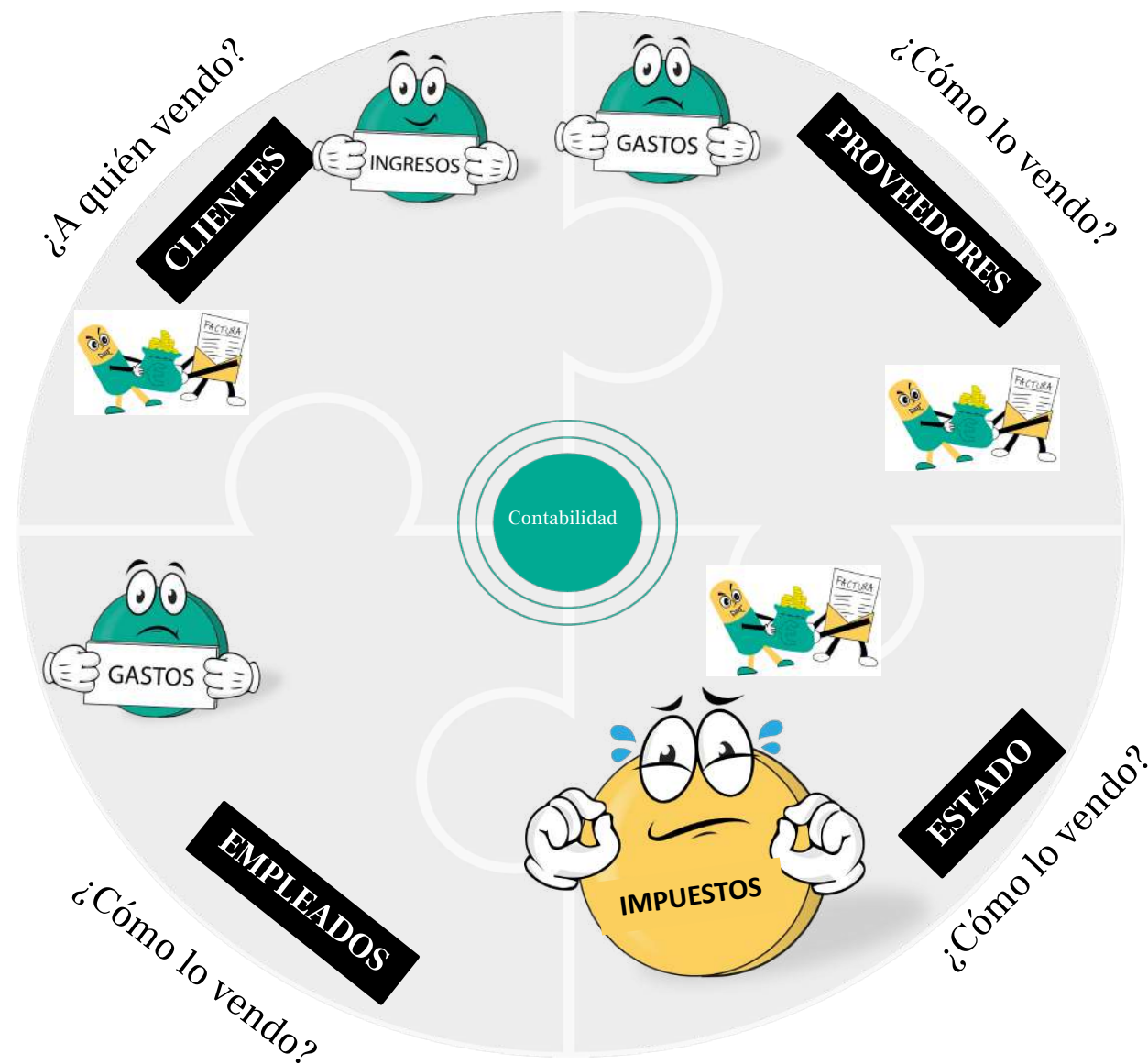
El Flujo de Caja, ¿Cómo se calcula?



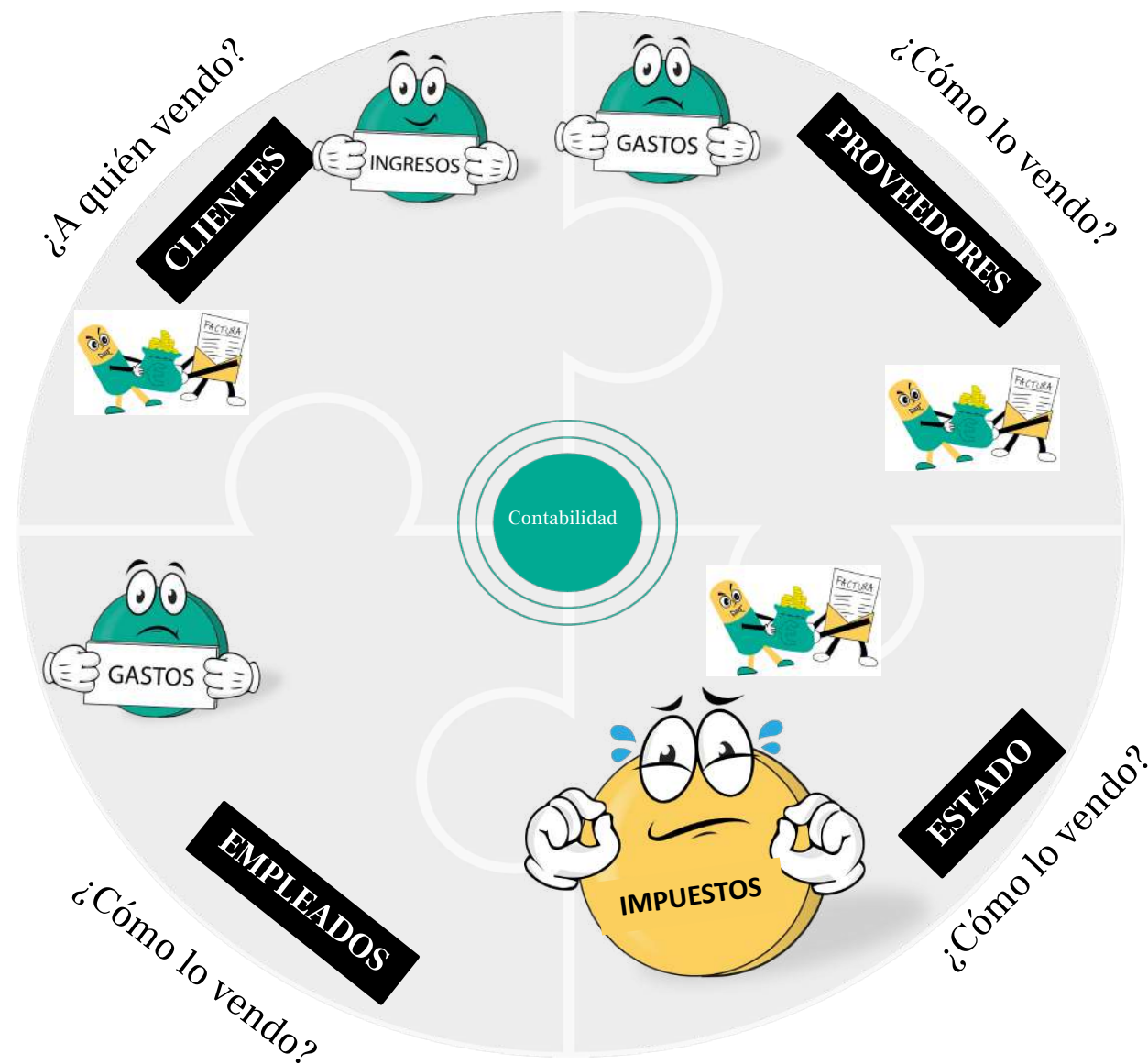
El Flujo de Caja, ¿Cómo se calcula?



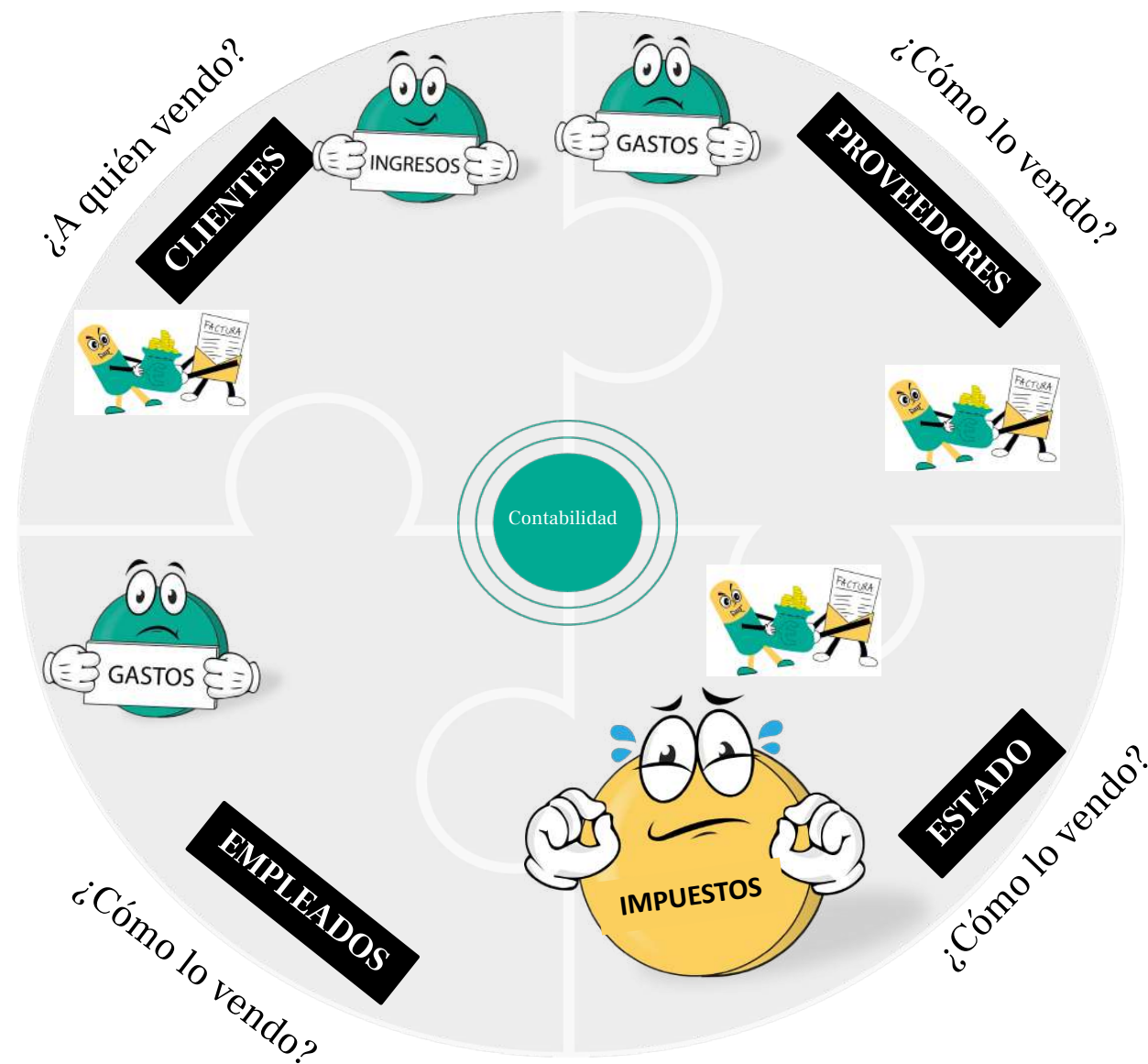
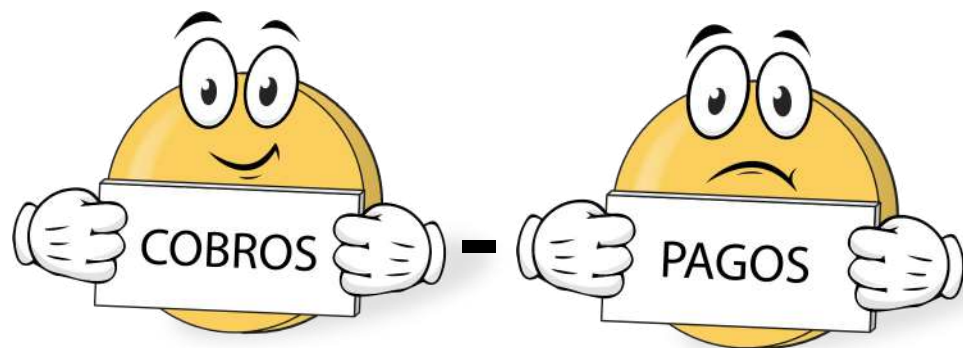
El Flujo de Caja, ¿Cómo se calcula?



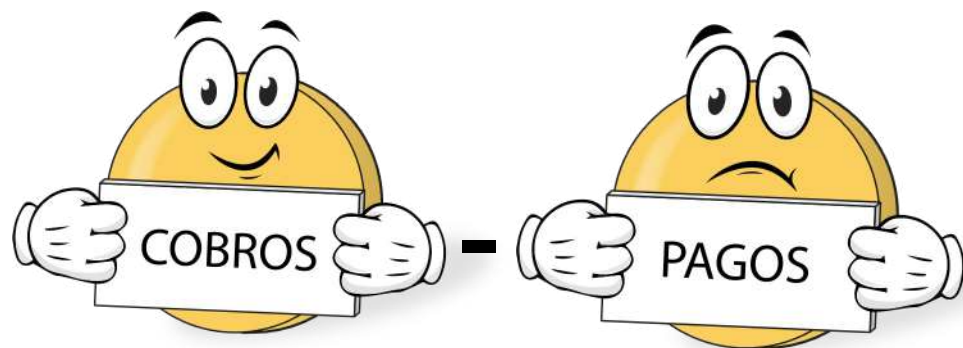
El Flujo de Caja, ¿Cómo se calcula?



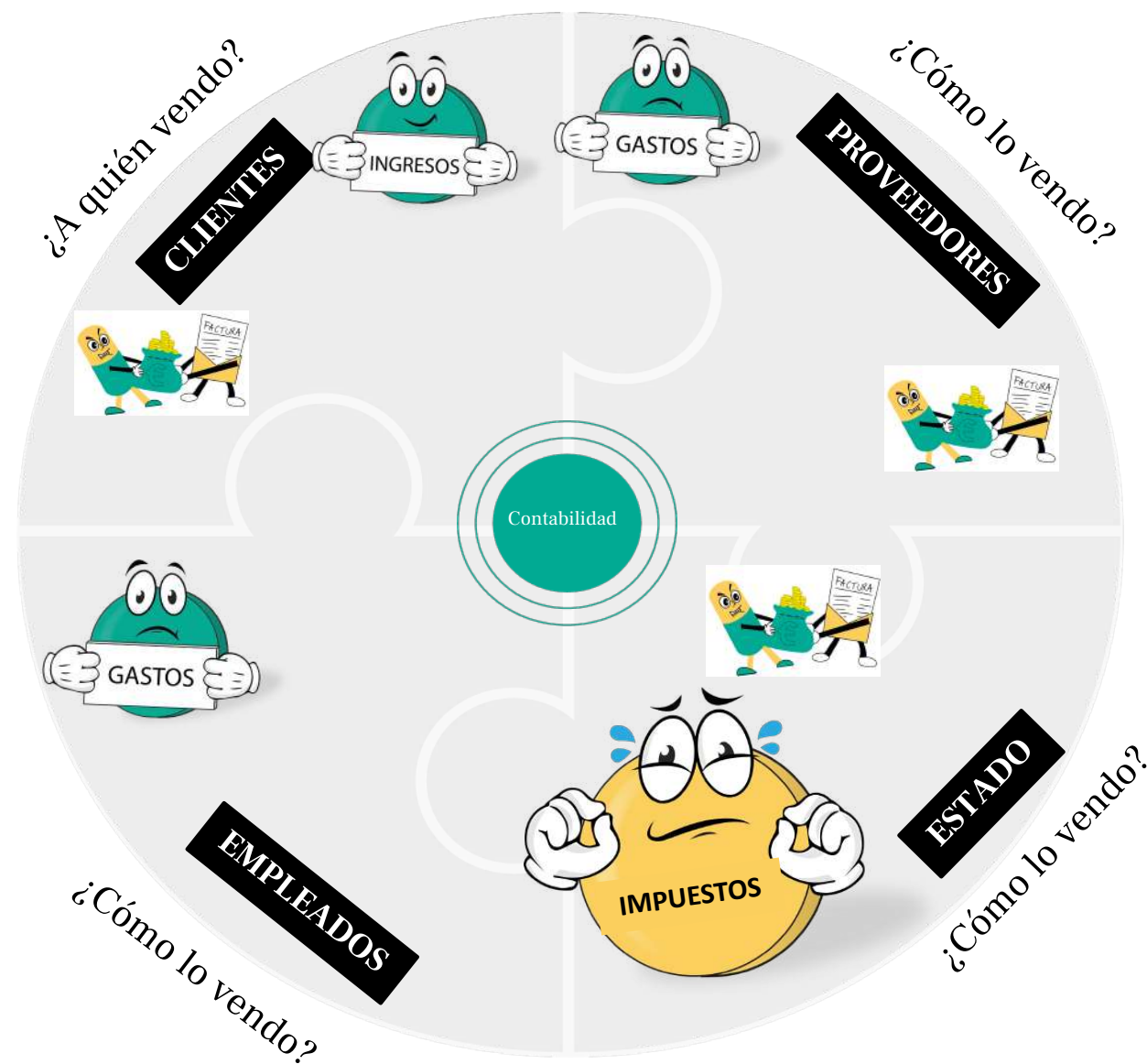
El Flujo de Caja, ¿Cómo se calcula?



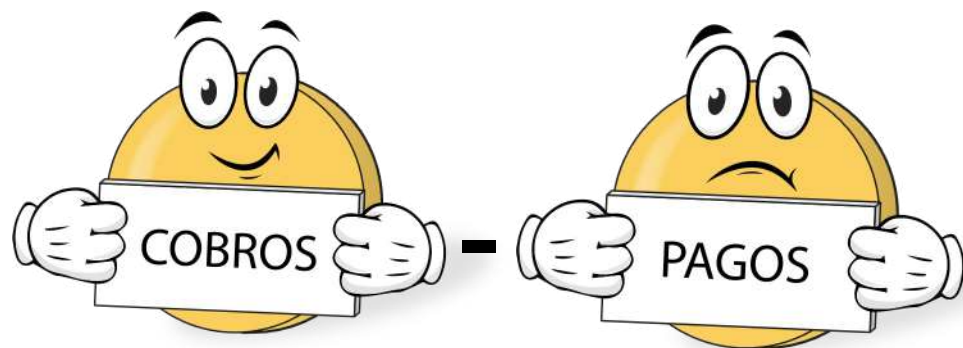
El Flujo de Caja, ¿Cómo se calcula?



>0 Solvencia y viabilidad

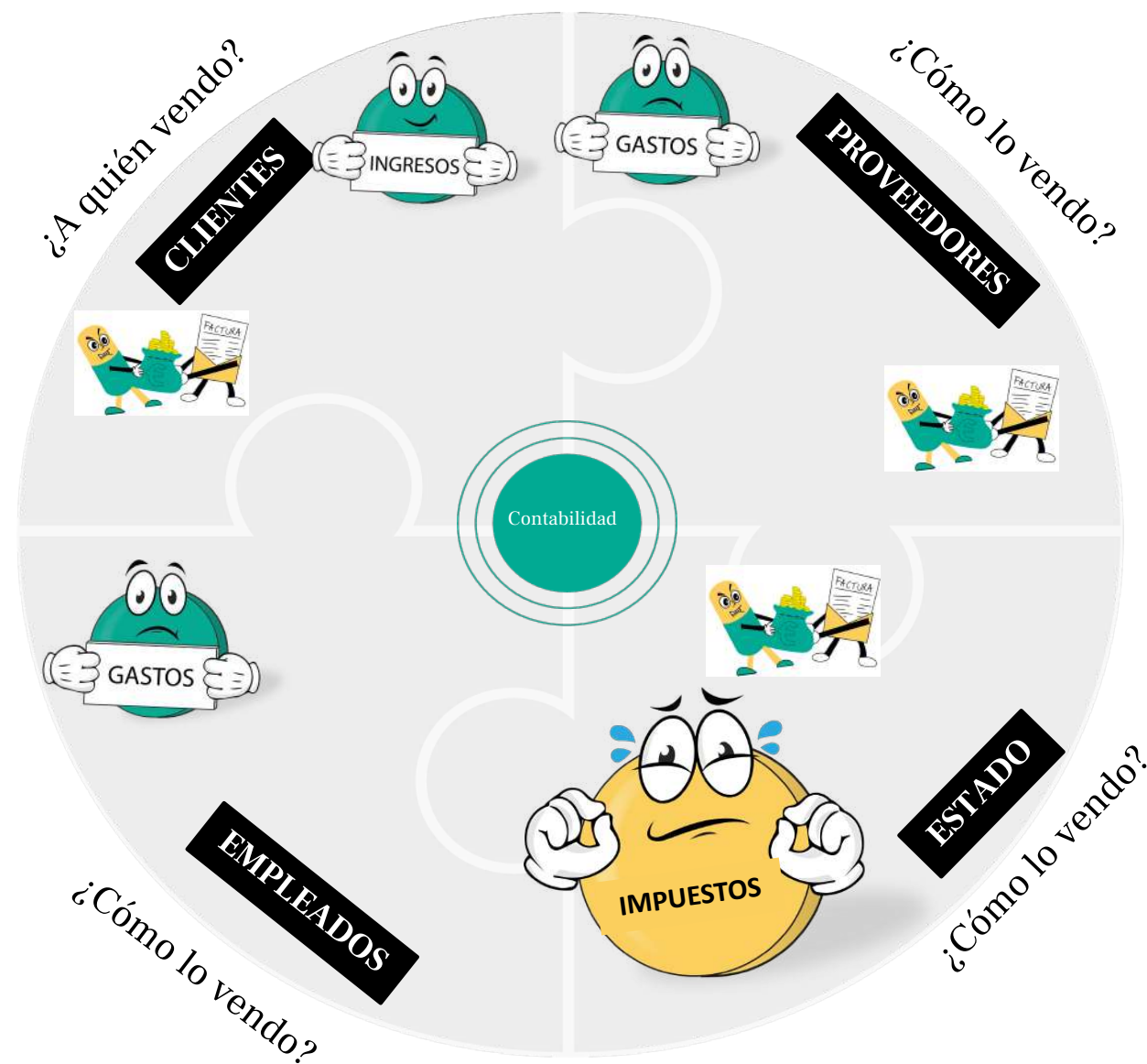


El Flujo de Caja, ¿Cómo se calcula?

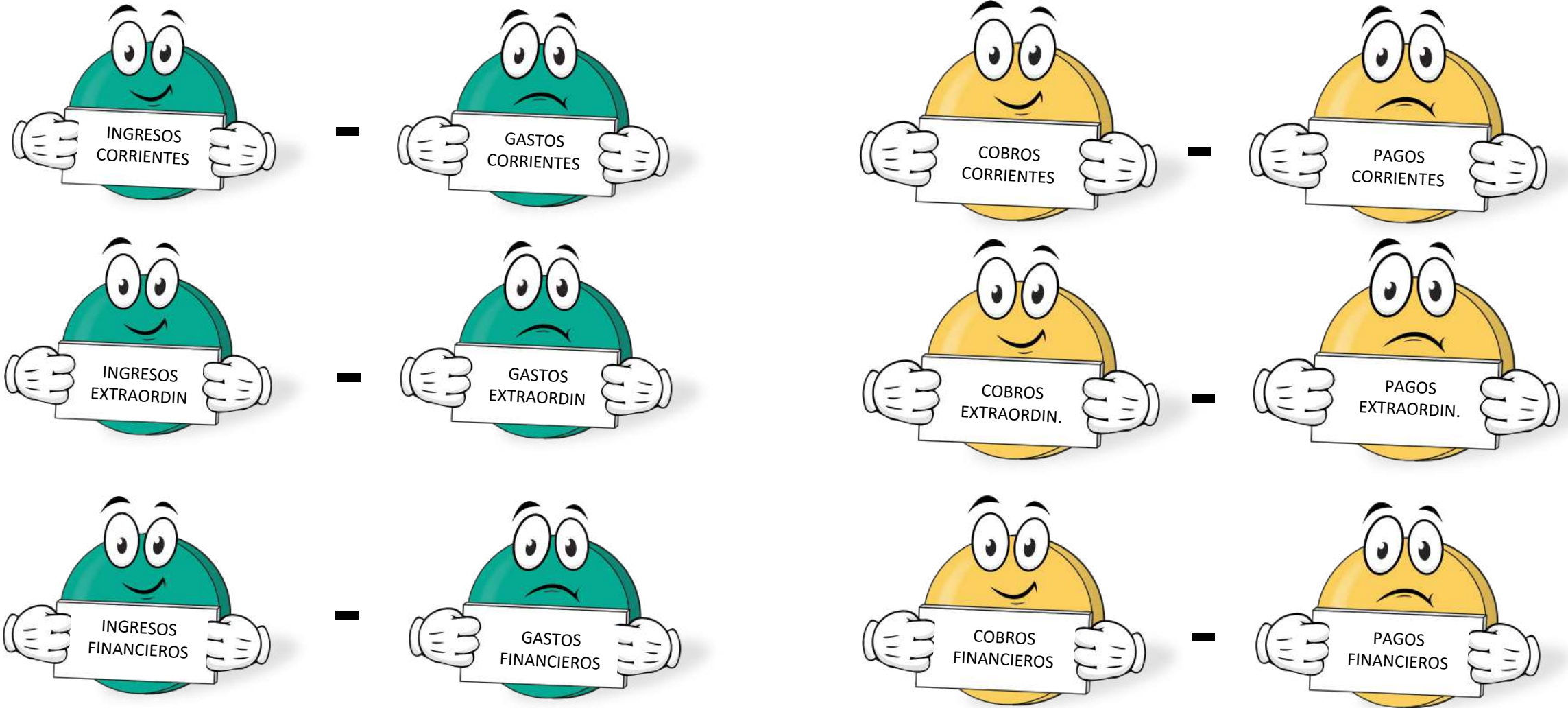


>0 Solvencia y viabilidad

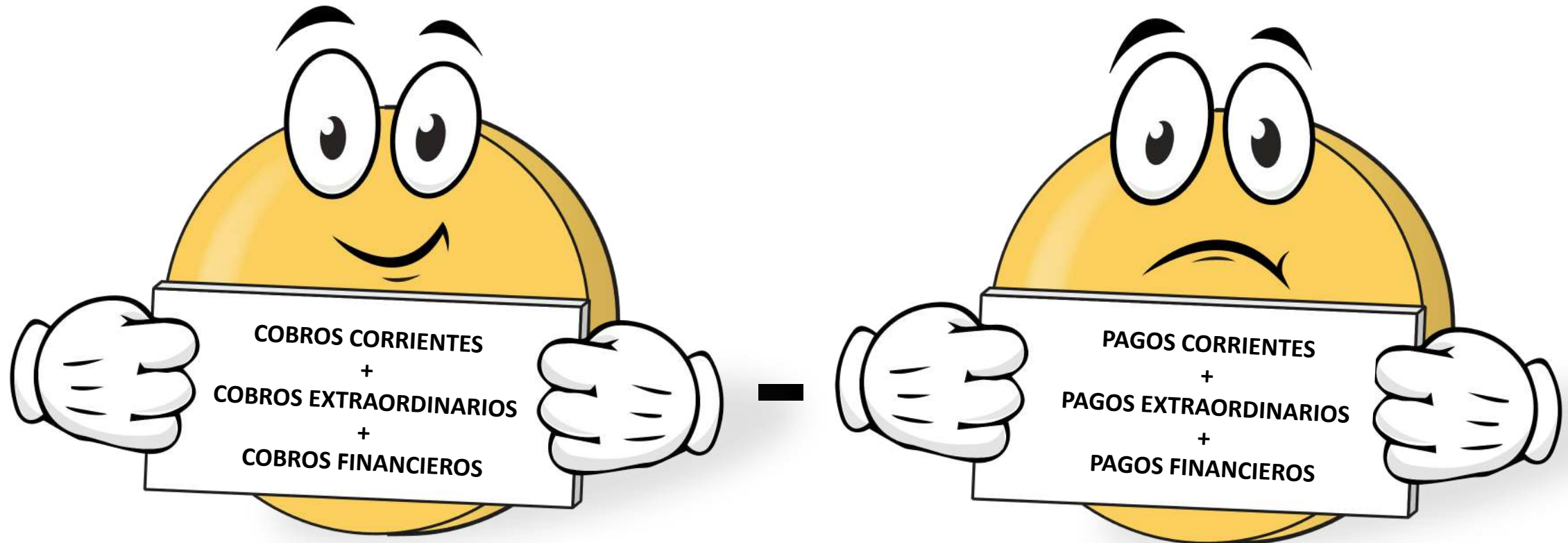
<0 Deterioro y Riesgo



El Resultado y el Flujo de Caja en 3 “capas”



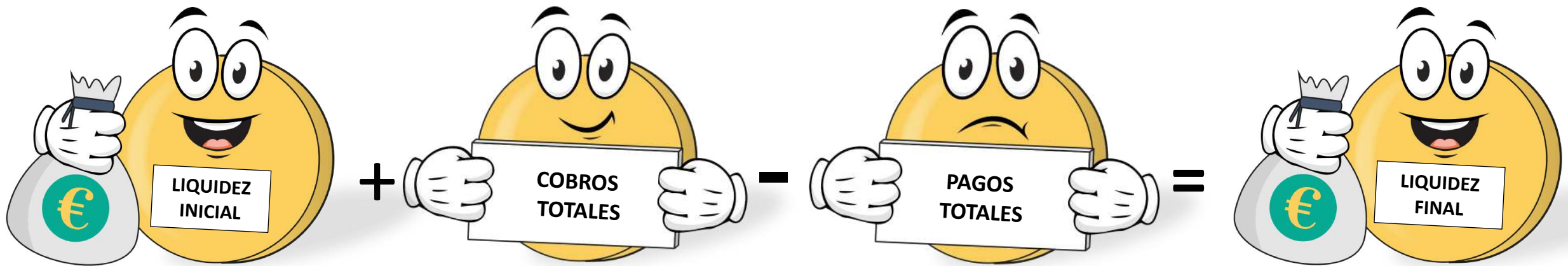
El Flujo de Caja



El Flujo de Caja y la Liquidez

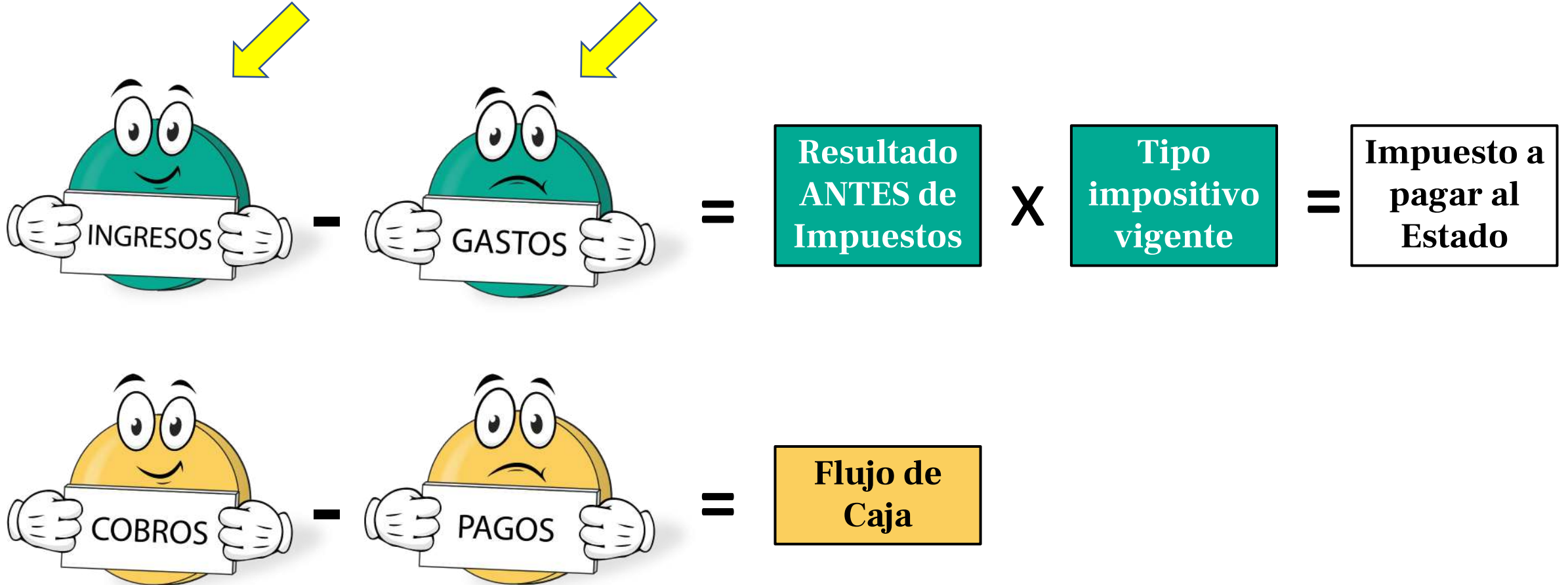


El Flujo de Caja y la Liquidez



El Resultado Y el Flujo de Caja

Principio del “devengo” y de “prudencia”



FALSOS AMIGOS- CUANDO CREES TENER ALGO...Y NO TIENES NADA





¿Resultado.....?

¿Resultado.....?

FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
-------	-------------	----------	-----------	-----------	-----------

¿Resultado.....?



FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
-------	-------------	----------	-----------	-----------	-----------

¿Resultado.....?



FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
-------	-------------	----------	-----------	-----------	-----------

¿Resultado.....?

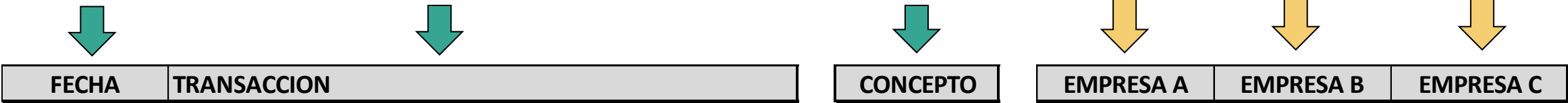


FECHA	TRANSACCION
-------	-------------

CONCEPTO

EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
-----------	-----------	-----------

¿Resultado.....?



¿Resultado.....?

FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50

¿Resultado.....?

↓		↓	↓	↓	↓	↓
FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C	
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50	

¿Resultado.....?

FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA	INGRESO	10.000	800	500

¿Resultado.....?

FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA	INGRESO	10.000	800	500

¿Resultado.....?

FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA	INGRESO	10.000	800	500
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)	RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%

¿Resultado.....?

FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA	INGRESO	10.000	800	500
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)	RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%

¿Resultado.....?

FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA	INGRESO	10.000	800	500
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)	RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%



¿Resultado.....?

FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA	INGRESO	10.000	800	500
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)	RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%

¿Cuál de las 3 empresas está mejor gestionada?



↓		↓	↓	↓	↓	↓
FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C	
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50	
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA	INGRESO	10.000	800	500	
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)	RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%	

FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA	INGRESO	10.000	800	500
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)	RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
25/01/2016	COBRA PARTE DE LO FACTURADO AL CLIENTE	COBRO	5.000	300	0

↓		↓	↓	↓	↓	↓	↓
FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C		
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50		
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA	INGRESO	10.000	800	500		
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)	RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%		
25/01/2016	COBRA PARTE DE LO FACTURADO AL CLIENTE	COBRO	5.000	300	0		

FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA	INGRESO	10.000	800	500
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)	RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
25/01/2016	COBRA PARTE DE LO FACTURADO AL CLIENTE	COBRO	5.000	300	0
26/01/2016	PAGA PARTE DE LO QUE DEBE A PROVEEDORES	PAGO	-5.000	-200	-25

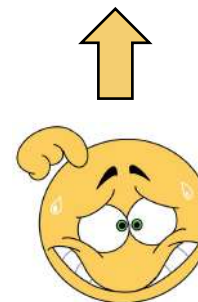
↓		↓	↓	↓	↓	↓
FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C	
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50	
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA	INGRESO	10.000	800	500	
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)	RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%	
25/01/2016	COBRA PARTE DE LO FACTURADO AL CLIENTE	COBRO	5.000	300	0	
26/01/2016	PAGA PARTE DE LO QUE DEBE A PROVEEDORES	PAGO	-5.000	-200	-25	

↓		↓	↓	↓	↓	↓	↓
FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C		
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50		
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA	INGRESO	10.000	800	500		
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)	RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%		
25/01/2016	COBRA PARTE DE LO FACTURADO AL CLIENTE	COBRO	5.000	300	0		
26/01/2016	PAGA PARTE DE LO QUE DEBE A PROVEEDORES	PAGO	-5.000	-200	-25		
31/01/2016	CASH FLOW	CASH FLOW	0	100	-25		

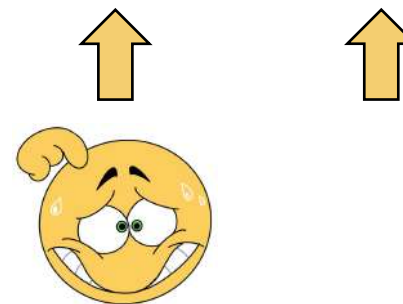
↓		↓	↓	↓	↓	↓	↓
FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C		
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50		
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA	INGRESO	10.000	800	500		
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)	RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%		
25/01/2016	COBRA PARTE DE LO FACTURADO AL CLIENTE	COBRO	5.000	300	0		
26/01/2016	PAGA PARTE DE LO QUE DEBE A PROVEEDORES	PAGO	-5.000	-200	-25		
31/01/2016	CASH FLOW	CASH FLOW	0	100	-25		

↓		↓	↓	↓	↓	↓
FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C	
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50	
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA	INGRESO	10.000	800	500	
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)	RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%	
25/01/2016	COBRA PARTE DE LO FACTURADO AL CLIENTE	COBRO	5.000	300	0	
26/01/2016	PAGA PARTE DE LO QUE DEBE A PROVEEDORES	PAGO	-5.000	-200	-25	
31/01/2016	CASH FLOW	CASH FLOW	0	100	-25	↑

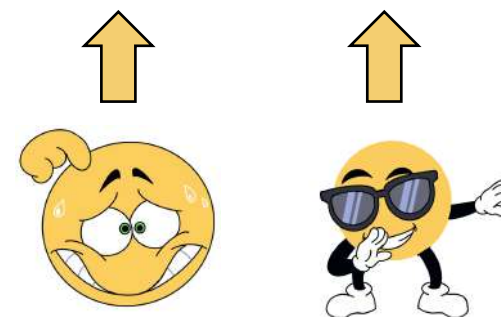
FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA	INGRESO	10.000	800	500
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)	RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
25/01/2016	COBRA PARTE DE LO FACTURADO AL CLIENTE	COBRO	5.000	300	0
26/01/2016	PAGA PARTE DE LO QUE DEBE A PROVEEDORES	PAGO	-5.000	-200	-25
31/01/2016	CASH FLOW	CASH FLOW	0	100	-25





FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA	INGRESO	10.000	800	500
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)	RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
25/01/2016	COBRA PARTE DE LO FACTURADO AL CLIENTE	COBRO	5.000	300	0
26/01/2016	PAGA PARTE DE LO QUE DEBE A PROVEEDORES	PAGO	-5.000	-200	-25
31/01/2016	CASH FLOW	CASH FLOW	0	100	-25



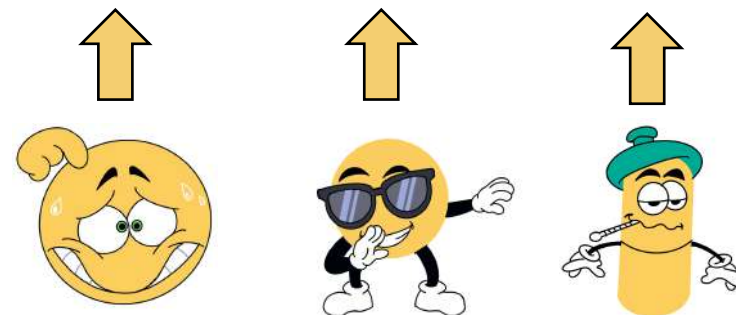
FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA	INGRESO	10.000	800	500
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)	RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
25/01/2016	COBRA PARTE DE LO FACTURADO AL CLIENTE	COBRO	5.000	300	0
26/01/2016	PAGA PARTE DE LO QUE DEBE A PROVEEDORES	PAGO	-5.000	-200	-25
31/01/2016	CASH FLOW	CASH FLOW	0	100	-25



FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA	INGRESO	10.000	800	500
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)	RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
25/01/2016	COBRA PARTE DE LO FACTURADO AL CLIENTE	COBRO	5.000	300	0
26/01/2016	PAGA PARTE DE LO QUE DEBE A PROVEEDORES	PAGO	-5.000	-200	-25
31/01/2016	CASH FLOW	CASH FLOW	0	100	-25

FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA	INGRESO	10.000	800	500
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)	RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
25/01/2016	COBRA PARTE DE LO FACTURADO AL CLIENTE	COBRO	5.000	300	0
26/01/2016	PAGA PARTE DE LO QUE DEBE A PROVEEDORES	PAGO	-5.000	-200	-25
31/01/2016	CASH FLOW	CASH FLOW	0	100	-25

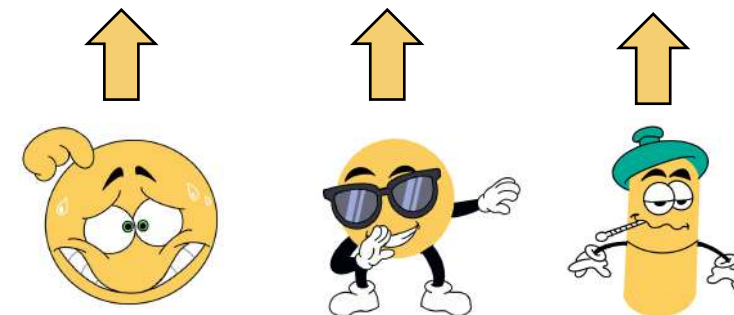


FECHA	TRANSACCION
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)
25/01/2016	COBRA PARTE DE LO FACTURADO AL CLIENTE
26/01/2016	PAGA PARTE DE LO QUE DEBE A PROVEEDORES
31/01/2016	CASH FLOW

CONCEPTO
GASTO
INGRESO
RESULTADO
COBRO
PAGO
CASH FLOW

EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
-9.500	-500	-50
10.000	800	500
500 5%	300 38%	450 90%
5.000	300	0
-5.000	-200	-25
0	100	-25

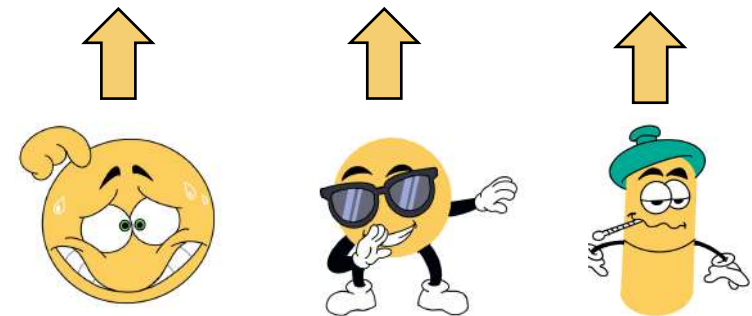
Y ahora ¿cuál de las 3 empresas está mejor gestionada?



¿Resultado.....O Liquidez?

FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
01/01/2016	COMPRA MATERIAL Y LO CONSUME	GASTO	-9.500	-500	-50
10/01/2016	ENTREGA EL PRODUCTO AL CLIENTE Y LE FACTURA	INGRESO	10.000	800	500
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)	RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
25/01/2016	COBRA PARTE DE LO FACTURADO AL CLIENTE	COBRO	5.000	300	0
26/01/2016	PAGA PARTE DE LO QUE DEBE A PROVEEDORES	PAGO	-5.000	-200	-25
31/01/2016	CASH FLOW	LIQUIDEZ	0	100	-25

Y ahora ¿cuál de las 3 empresas está mejor gestionada?



FECHA	TRANSACCION
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)
31/01/2016	CASH FLOW

CONCEPTO
RESULTADO
CASH FLOW

EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
500 5%	300 38%	450 90%
0	100	-25

FECHA	TRANSACCION
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)
31/01/2016	CASH FLOW

CONCEPTO
RESULTADO
CASH FLOW

EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
500 5%	300 38%	450 90%
0	100	-25



“A”

FECHA	TRANSACCION
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)

31/01/2016	CASH FLOW
------------	-----------

CONCEPTO

RESULTADO

CASH FLOW

EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
-----------	-----------	-----------

500 5%	300 38%	450 90%
-----------	------------	------------

0	100	-25
---	-----	-----



“A”

GANA DINERO

FECHA	TRANSACCION
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)
31/01/2016	CASH FLOW

CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
CASH FLOW	0	100	-25



“A”

GANA DINERO

FECHA	TRANSACCION
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)
31/01/2016	CASH FLOW

CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
CASH FLOW	0	100	-25



“A”

GANA DINERO

pero

ESTÁ “EN EL ALAMBRE”

FECHA	TRANSACCION
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)

31/01/2016	CASH FLOW
------------	-----------

CONCEPTO

RESULTADO

CASH FLOW

EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
-----------	-----------	-----------

500 5%	300 38%	450 90%
-----------	------------	------------

0	100	-25
---	-----	-----



“A”

GANA DINERO

pero

ESTÁ “EN EL ALAMBRE”

FECHA	TRANSACCION
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)
31/01/2016	CASH FLOW

CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
CASH FLOW	0	100	-25



“A”

GANA DINERO

pero

ESTÁ “EN EL ALAMBRE”



“B”

FECHA	TRANSACCION
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)
31/01/2016	CASH FLOW

CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
CASH FLOW	0	100	-25



“A”

GANA DINERO

pero

ESTÁ “EN EL ALAMBRE”



“B”

GANA DINERO

FECHA	TRANSACCION
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)
31/01/2016	CASH FLOW

CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
CASH FLOW	0	100	-25



“A”

GANA DINERO

pero

ESTÁ “EN EL ALAMBRE”



“B”

GANA DINERO

FECHA	TRANSACCION
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)
31/01/2016	CASH FLOW

CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
CASH FLOW	0	100	-25



“A”

GANA DINERO

pero

ESTÁ “EN EL ALAMBRE”



“B”

GANA DINERO

y

TIENE DINERO

FECHA	TRANSACCION
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)
31/01/2016	CASH FLOW

CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
CASH FLOW	0	100	-25



"A"

GANA DINERO

pero

ESTÁ "EN EL ALAMBRE"



"B"

GANA DINERO

y

TIENE DINERO

FECHA	TRANSACCION
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)
31/01/2016	CASH FLOW

CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
CASH FLOW	0	100	-25



"A"

GANA DINERO

pero

ESTÁ "EN EL ALAMBRE"

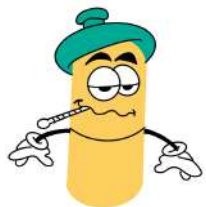


"B"

GANA DINERO

y

TIENE DINERO



"C"

FECHA	TRANSACCION
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)
31/01/2016	CASH FLOW

CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
CASH FLOW	0	100	-25



"A"

GANA DINERO

pero

ESTÁ "EN EL ALAMBRE"

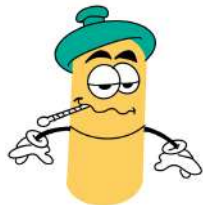


"B"

GANA DINERO

y

TIENE DINERO



"C"

GANA DINERO

FECHA	TRANSACCION
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)
31/01/2016	CASH FLOW

CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
CASH FLOW	0	100	-25



"A"

GANA DINERO

pero

ESTÁ "EN EL ALAMBRE"

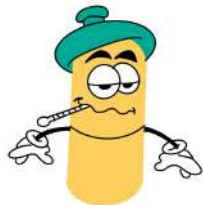


"B"

GANA DINERO

y

TIENE DINERO



"C"

GANA DINERO



FECHA	TRANSACCION
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)
31/01/2016	CASH FLOW

CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
CASH FLOW	0	100	-25



"A"

GANA DINERO

pero

ESTÁ "EN EL ALAMBRE"

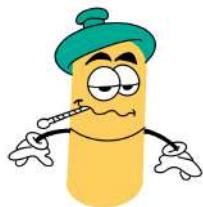


"B"

GANA DINERO

y

TIENE DINERO



"C"

GANA DINERO

pero

NO TIENE DINERO

FECHA	TRANSACCION
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)
31/01/2016	CASH FLOW

CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
CASH FLOW	0	100	-25



"A"

GANA DINERO

pero

ESTÁ "EN EL ALAMBRE"

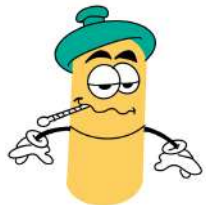


"B"

GANA DINERO

y

TIENE DINERO



"C"

GANA DINERO

pero

NO TIENE DINERO

¿Resultado.....O Liquidez?

FECHA	TRANSACCION	CONCEPTO	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
31/01/2016	RESULTADO DEL MES % SOBRE VENTAS (RENTABILIDAD)	RESULTADO	500 5%	300 38%	450 90%
31/01/2016	CASH FLOW	CASH FLOW	0	100	-25



"A"

GANA DINERO

pero

ESTÁ "EN EL ALAMBRE"



"B"

GANA DINERO

y

TIENE DINERO



"C"

GANA DINERO

pero

NO TIENE DINERO

El Resultado y la Liquidez

Una cosa son los



Y otra diferente son los



Una cosa son los



Y otra diferente son los



Una cosa es el
BENEFICIO



Y otra diferente es la
LIQUIDEZ



+

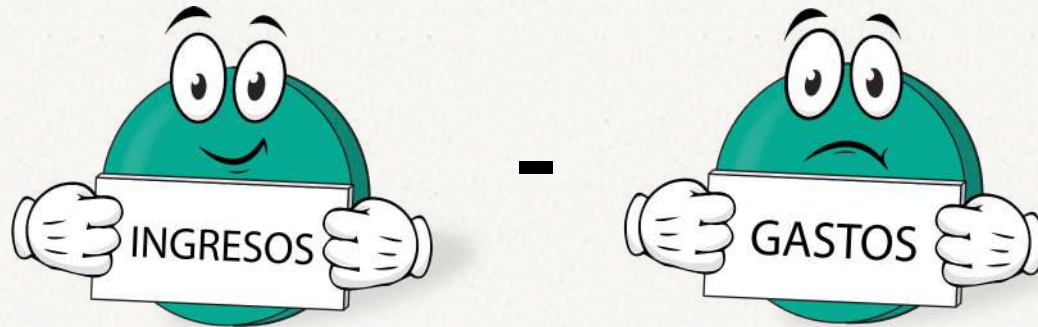


-



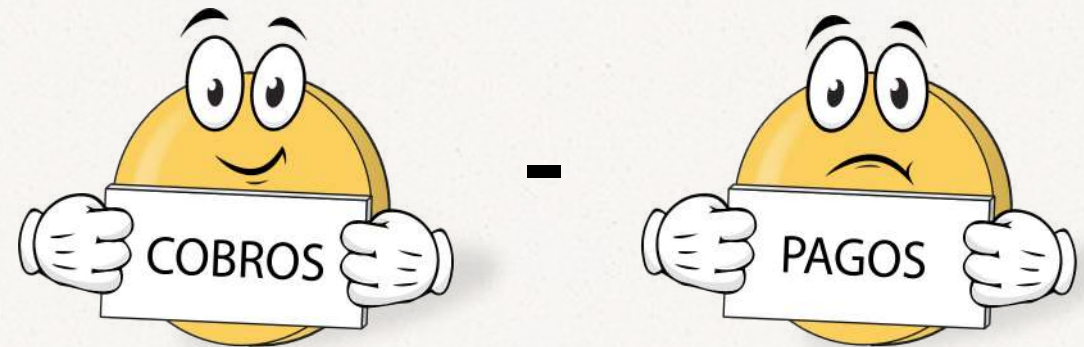
El Resultado y la Liquidez

“Ganar/perder dinero”:
RESULTADO



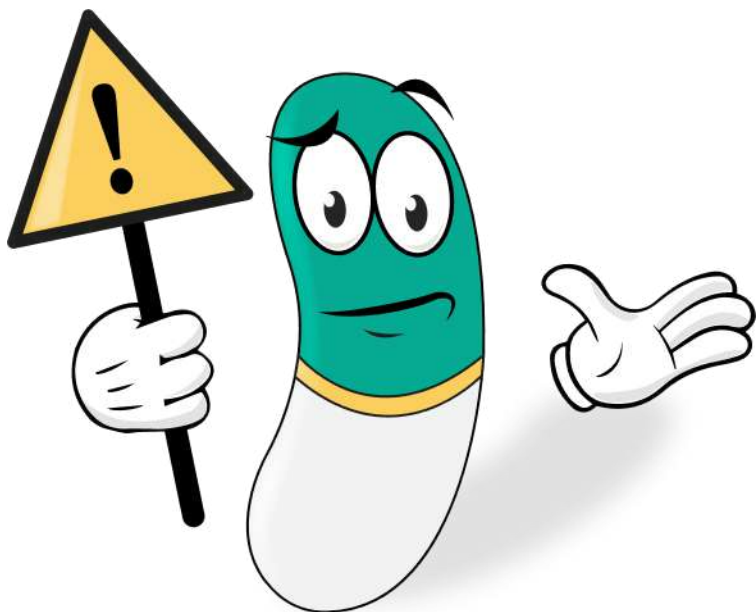
Precios x cantidades vendidas y
compradas

“Tener/no tener dinero”:
LIQUIDEZ



Condiciones de COBRO Y PAGO con
Clientes y proveedores

¡IMPORTANTE!



BENEFICIO – “GANAR DINERO”

- Me enseña la salud financiera **TEÓRICA**
- GANAR DINERO es condición **NECESARIA** pero no **SUFICIENTE** para que el negocio sea **VIABLE**.

LIQUIDEZ – “TENER DINERO”

- Me enseña la salud financiera **REAL**
- TENER DINERO es condición **NECESARIA Y SUFICIENTE**, para que el negocio sea **VIABLE**.

Finanzas para no Financieros



Vicente Enguita
Director Financiero

Módulo VIII- Indicadores para el Control Financiero: El Flujo de Caja y la Liquidez

Los Cobros y los Pagos



Los “Cobros”



Los Cobros, ¿qué son?

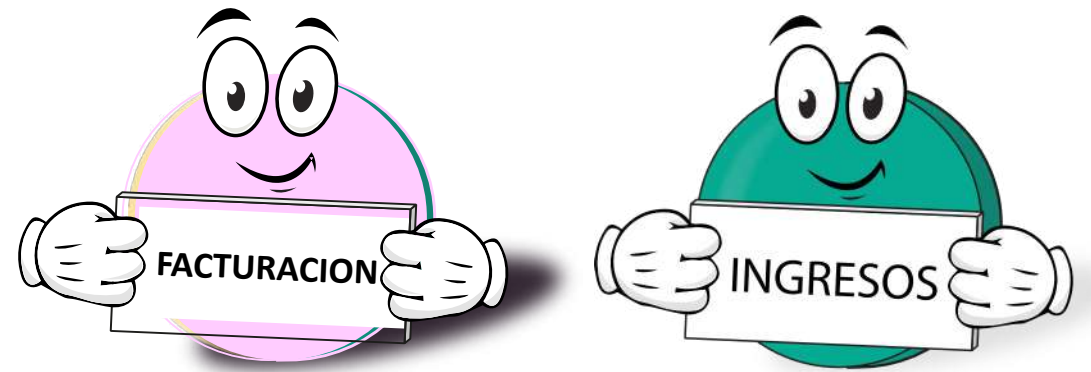


- ❑ Representan la materialización en dinero físico (“cash”) de los ingresos de la empresa.
- ❑ El momento del cobro depende de las condiciones acordadas con el cliente y del proceso de facturación.
- ❑ No tiene ninguna influencia en el cálculo de los impuestos. Es un indicador 100% operativo y concluyente.
- ❑ El importe total de cobros es igual al importe total de ingresos pero no tienen por qué coincidir en el tiempo.
- ❑ Jamás debe cobrarse algo que no esté previamente facturado.

¿De dónde vienen los cobros?



“Ventas” y “Facturación”



- ❑ Es frecuente confundir ambos conceptos porque ambos **coinciden** en importe **...al final** del acuerdo.
- ❑ “Facturar” es emitir una factura y enviarla al cliente por algo que le hemos vendido **comercialmente**. Por tanto, el importe TOTAL de la facturación debe coincidir con el importe TOTAL de la venta contable pero **no tienen por qué ir de la mano todo el tiempo**.
- ❑ La “Venta Contable” responde al **“grado de avance”** y al momento de la transmisión de la **propiedad** de un bien o el **derecho** a percibir un servicio.
- ❑ En cambio, la Facturación obedece a unos **hitos acordados previamente entre las partes**. Estos hitos **pueden tener una relación directa o no** con el grado de avance en cada momento.



La LIQUIDEZ es lo único absolutamente innegociable para la viabilidad de la empresa.



La LIQUIDEZ proviene de los COBROS y éstos, a su vez, dependen de cuándo paguen los clientes.



La LIQUIDEZ proviene de los COBROS y éstos, a su vez, dependen de cuándo paguen los clientes. Pero los clientes solo pagarán...si les hemos facturado.

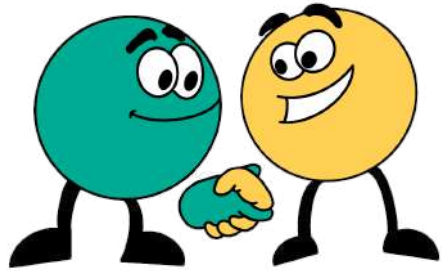


La LIQUIDEZ proviene de los COBROS y éstos, a su vez, dependen de cuándo paguen los clientes a los cuáles he tenido que facturar. Pero los clientes pagan...**¡cuando ellos lo deciden!**

¿Qué tipos de cliente tiene una empresa?



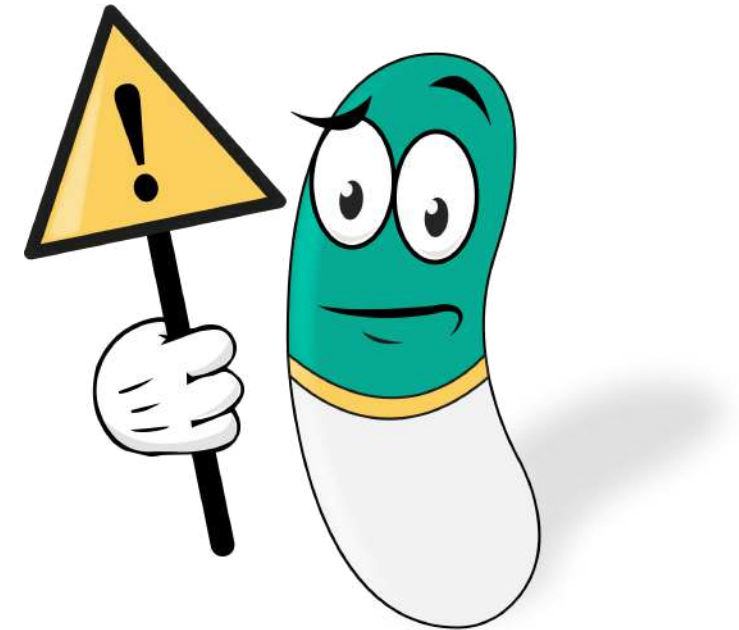
¿Quiénes son mis clientes?



Los 4 piezas del
“perímetro financiero”
de un negocio

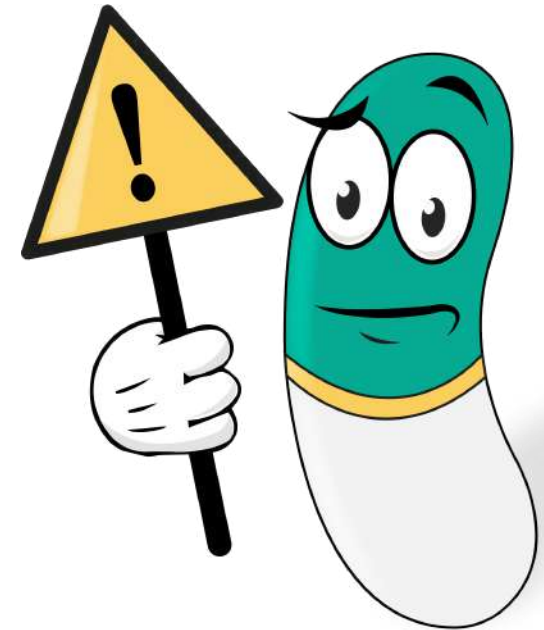


Gestión de los cobros y análisis de riesgos



Gestión de los cobros y análisis de riesgos

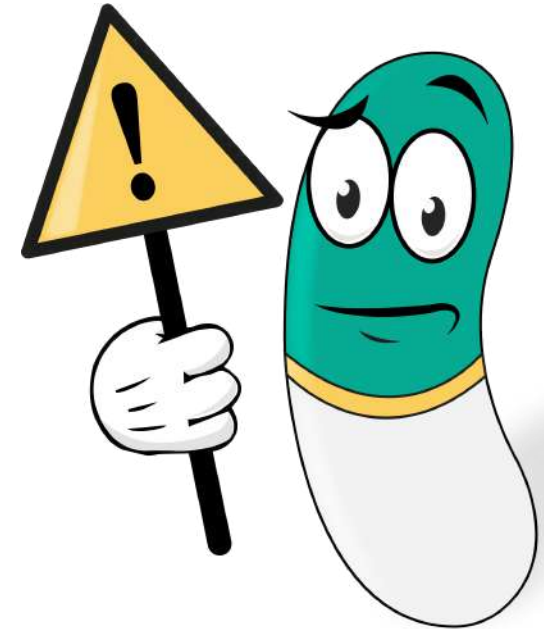
Análisis de
riesgos de
impagos



Gestión de los cobros y análisis de riesgos

Análisis de
riesgos de
impagos

Empresas
públicas

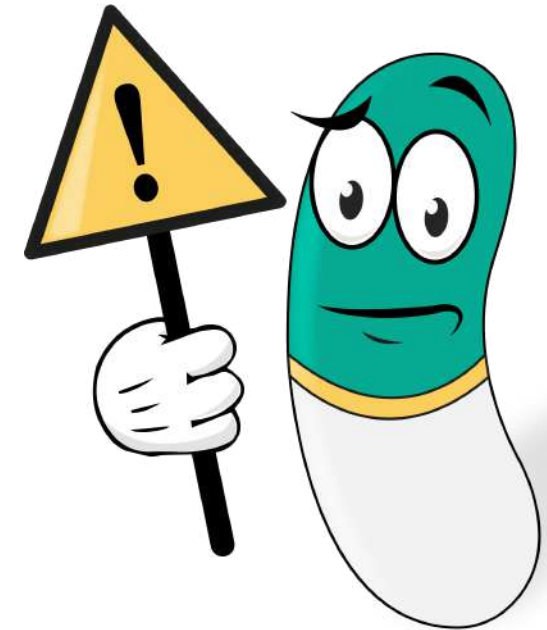


Gestión de los cobros y análisis de riesgos

Análisis de
riesgos de
impagos

Empresas
públicas

Empresas
privadas



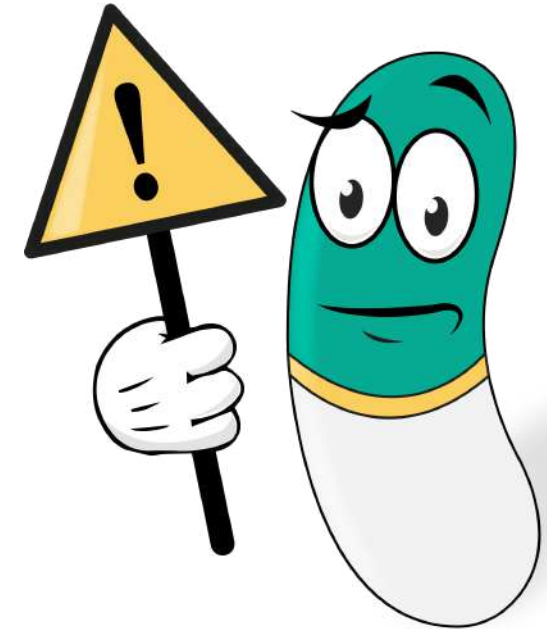
Gestión de los cobros y análisis de riesgos

Análisis de
riesgos de
impagos

Empresas
públicas

Empresas
privadas

Personas
particulares



Gestión de los cobros y análisis de riesgos

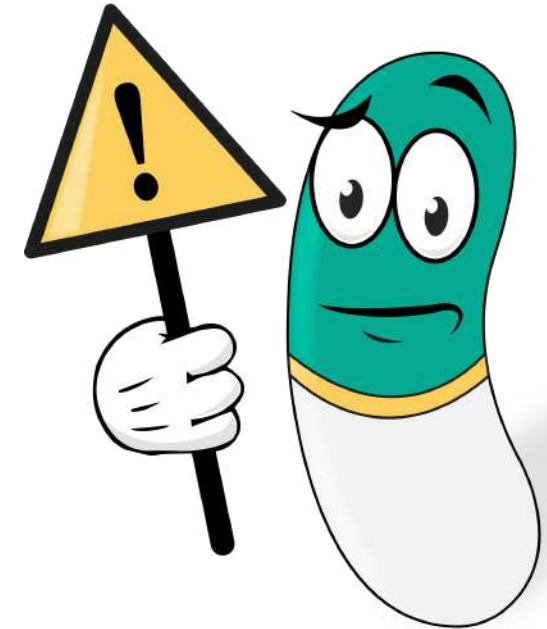
Análisis de
riesgos de
impagos

Riesgo de
que paguen
tarde

Empresas
públicas

Empresas
privadas

Personas
particulares



Gestión de los cobros y análisis de riesgos

Análisis de riesgos de impagos

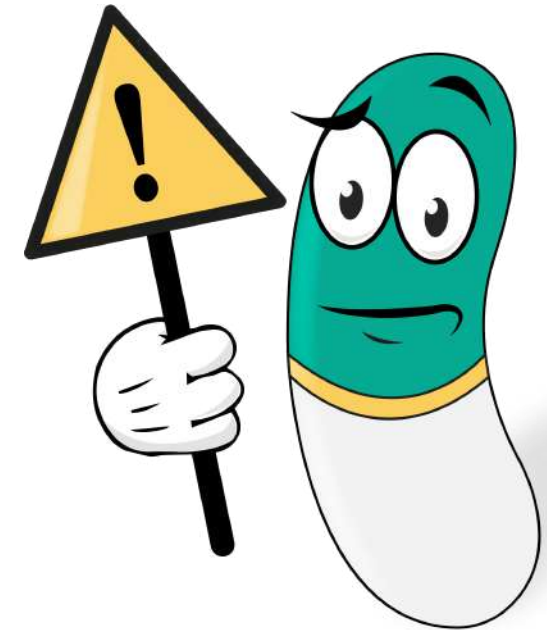
Riesgo de que paguen tarde

Riesgo de que no paguen

Empresas públicas

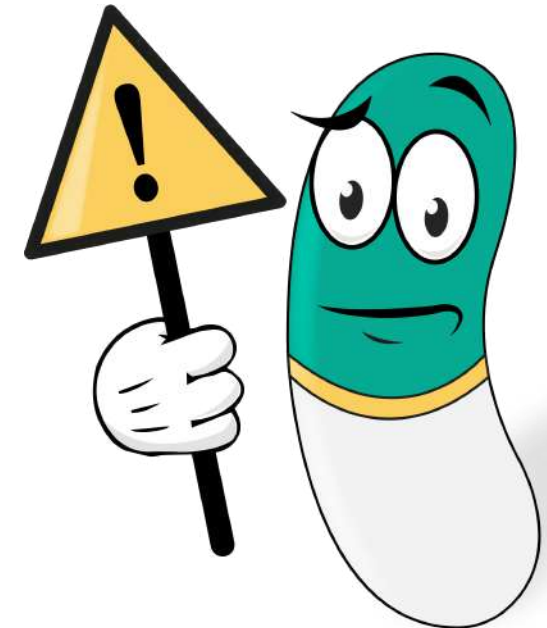
Empresas privadas

Personas particulares



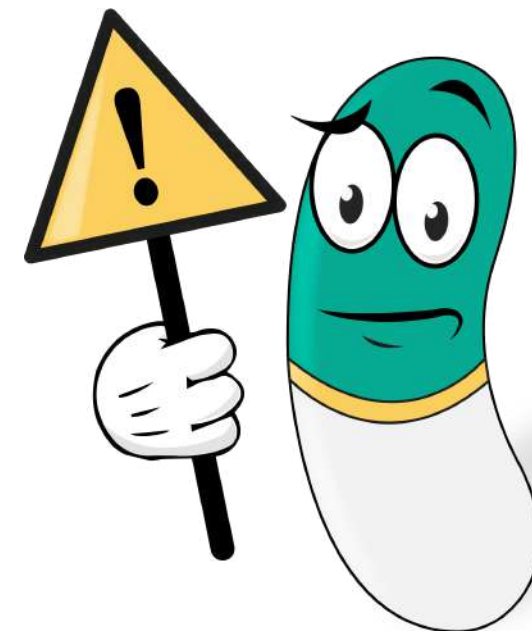
Gestión de los cobros y análisis de riesgos

Análisis de riesgos de impagos	Riesgo de que paguen tarde	Riesgo de que no paguen
Empresas públicas	SÍ	
Empresas privadas		
Personas particulares		



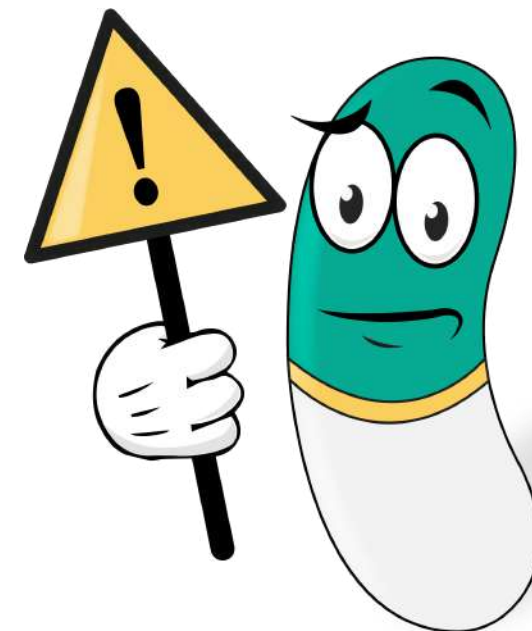
Gestión de los cobros y análisis de riesgos

Análisis de riesgos de impagos	Riesgo de que paguen tarde	Riesgo de que no paguen
Empresas públicas	SÍ	NO
Empresas privadas		
Personas particulares		



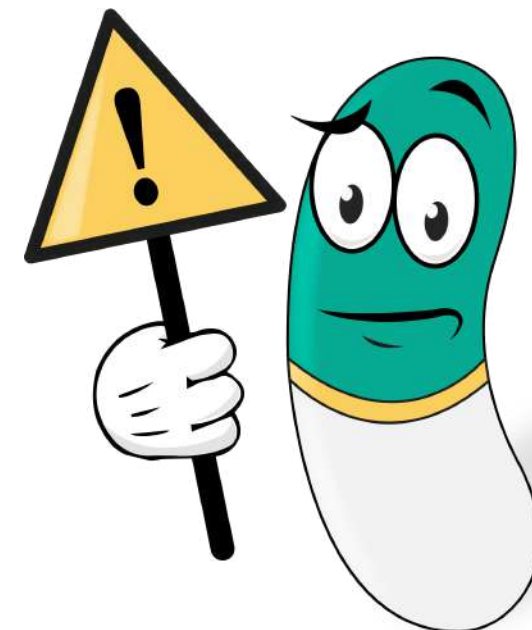
Gestión de los cobros y análisis de riesgos

Análisis de riesgos de impagos	Riesgo de que paguen tarde	Riesgo de que no paguen
Empresas públicas	SÍ	NO
Empresas privadas	SÍ	
Personas particulares		



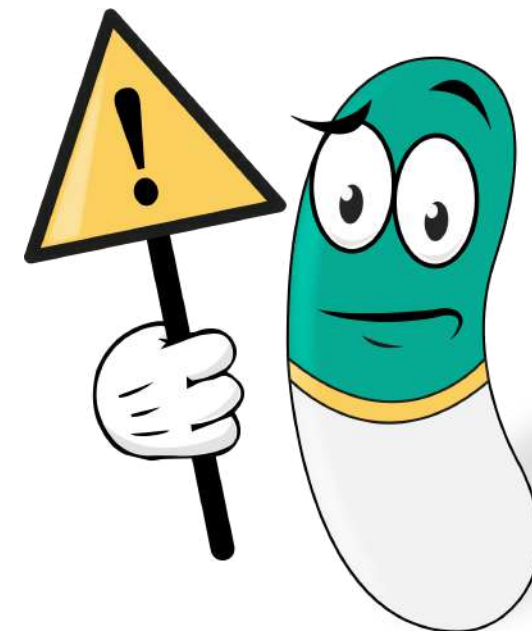
Gestión de los cobros y análisis de riesgos

Análisis de riesgos de impagos	Riesgo de que paguen tarde	Riesgo de que no paguen
Empresas públicas	SÍ	NO
Empresas privadas	SÍ	SÍ
Personas particulares		



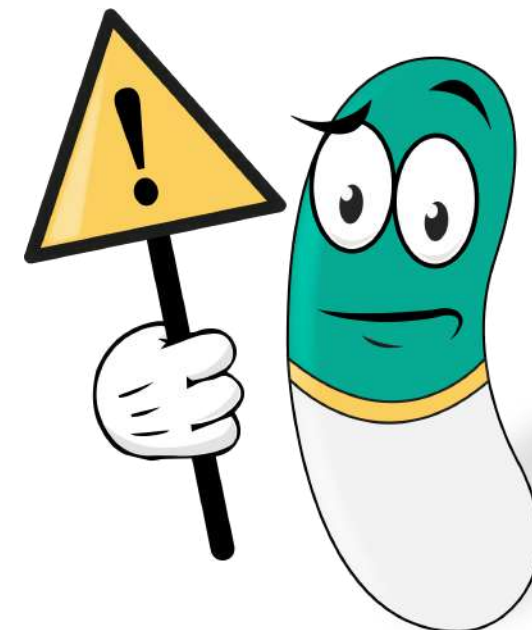
Gestión de los cobros y análisis de riesgos

Análisis de riesgos de impagos	Riesgo de que paguen tarde	Riesgo de que no paguen
Empresas públicas	SÍ	NO
Empresas privadas	SÍ	SÍ
Personas particulares	SÍ	



Gestión de los cobros y análisis de riesgos

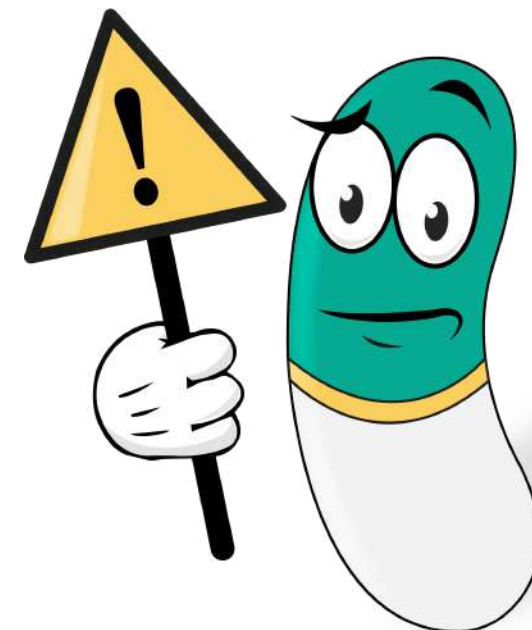
Análisis de riesgos de impagos	Riesgo de que paguen tarde	Riesgo de que no paguen
Empresas públicas	SÍ	NO
Empresas privadas	SÍ	SÍ
Personas particulares	SÍ	SÍ



Gestión de los cobros y análisis de riesgos

Análisis de riesgos de impagos	Riesgo de que paguen tarde	Riesgo de que no paguen
Empresas públicas	SÍ	NO
Empresas privadas	SÍ	SÍ
Personas particulares	SÍ	SÍ

Todo importe que no es cobrado al contado (“a la vista”) implica un riesgo de no cobro o cobro tardío sea quien sea tu cliente.



¿Cuándo cobra la empresa?

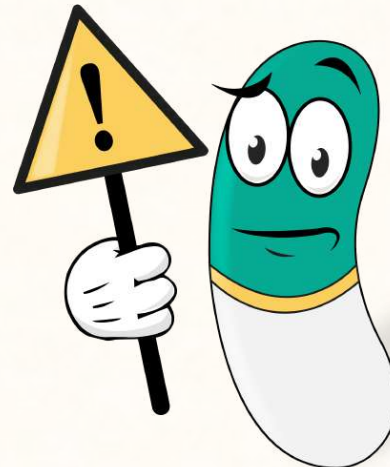


No presupongas nada

El cliente paga SIEMPRE cuando él/ella lo decide!

Que la “mayor parte” de los clientes pague no significa que la mayor parte de la “facturación” se cobre.

Todo importe que no sea cobrado al contado y no esté cubierto por un seguro de cobro, representa un riesgo de retraso e, incluso, de impago.



Hay 6 tipos de transacción en una empresa

1. Compra **PAGADA**
al contado

2. Compra **PAGADA**
a plazo

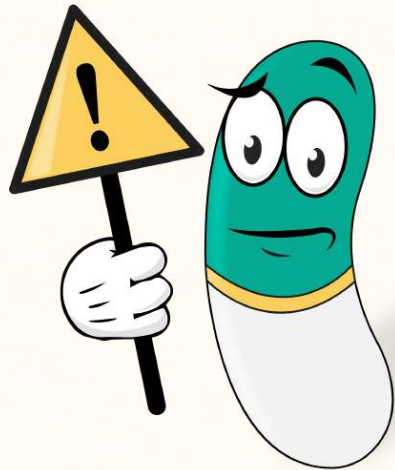
3. Compra **PAGADA**
una parte al contado y
una parte a plazo

4. Venta **COBRADA**
al contado

5. Venta **COBRADA**
a plazo

6. Venta **COBRADA**
una parte al contado y
una parte a plazo

No presupongas nada



Hay 6 tipos de transacción en una empresa

1. Compra **PAGADA**
al contado

2. Compra **PAGADA**
a plazo

3. Compra **PAGADA**
una parte al contado y
una parte a plazo

4. Venta **COBRADA**
al contado

5. Venta **COBRADA**
a plazo

6. Venta **COBRADA**
una parte al contado y
una parte a plazo



Existen por tanto, 2 aspectos clave que la empresa debe analizar y gestionar:

El riesgo de **retraso** en el cobro

El riesgo de **impago**

Retraso en el cobro-Causas atribuibles al cliente

- ❑ El cliente es una empresa privada que acaba de ser adquirida por un tercero que **paraliza temporalmente** los pagos para **revisar** los acuerdos con proveedores.



- ❑ El cliente atraviesa una situación económica **delicada** o bien no está cobrando de sus clientes y aplica el **“back to back”** si está estipulado en el contrato.
 - ❑ El cliente tiene una **burocracia interna muy pesada**: Ciclo de contabilización, aprobación, firmas mancomunadas....
 - ❑ El cliente puede identificar **errores** en la factura y tardar en decírmelo.
- ❑ **Deslocalización de los servicios administrativos** en otro país/región: Existe una alta tasa de rotación del personal además de posibles diferencias de huso horario.

Retraso en el cobro-Causas atribuibles al proveedor

- ❑ El proveedor factura **tarde** bien por descuido o bien porque **falta información/comunicación** entre las áreas comerciales y financieras.



- ❑ El proveedor no revisa **no revisa** 2 ó 3 veces la factura antes de enviarla y ésta contiene **errores**.
- ❑ El proveedor no hace el **seguimiento necesario** de las facturas clave.
- ❑ El proveedor **no ha firmado/entregado** algún documento necesario para poder cobrar.

Retraso en el cobro-Causas atribuibles ambas partes

Muchas veces, la causa del retraso son las **ambigüedades contractuales** que llevan a ambas partes a interpretar de forma distinta una misma cláusula:

(i) Precio: No se aclara si es con o sin impuestos

(ii) Fecha de pago: No se define con claridad.

(iii) Cancelación anticipada: No se define con claridad cómo se calculan los costes incurridos y, por tanto, quién debe qué a quién y cuánto.

(iv) Descuentos: No se define con claridad cómo se calculan o se decide poder compensar deudas lo cual **rompe completamente el principio contable de “No compensación”**.

(v) Litigios: Pueden suponer la suspensión temporal de las deudas entre ambas partes si bien, en general, requerirán el depósito de una fianza o aval.



Impagos- Causas principales

❑ El cliente es una empresa privada que entra en una **suspensión de pagos o en quiebra.**

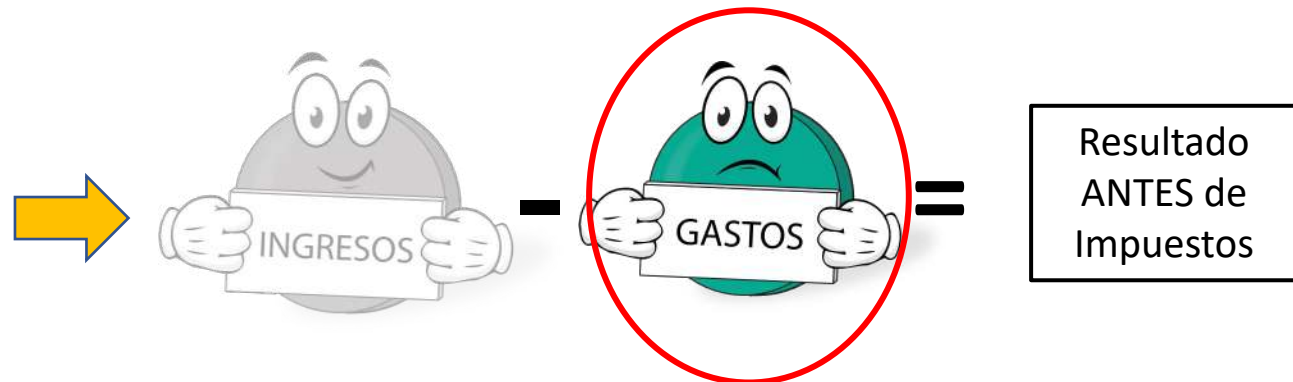
❑ Casos de **“Fuerza Mayor”**: Políticas, económicas, geográficas....

❑ El cliente denuncia un **incumplimiento contractual.**

❑ Cláusulas **“back to back”**.



En estos casos, es obligatorio registrar el riesgo en la contabilidad



Gastos Corrientes- Provisiones para riesgos y contingencias

- ❑ Todo negocio hace frente a una serie de **riesgos y contingencias futuras** en su día a día.



- ❑ Por ello, la empresa debe realizar un análisis periódico de riesgos futuros identificando aquellos que puedan representar una **posibilidad cierta** de ocurrir.
- ❑ Los riesgos identificados y que cumplan lo anterior, deben ser **debidamente documentados y soportados** y contabilizados en los gastos de la empresa.

Gastos Corrientes- Provisiones para riesgos y contingencias

❑ Referente a los cobros, los riesgos principales son 2: **Impagos y retrasos.**

❑ Todo riesgo de impago **identificado, soportado y justificado** debe ser registrado inmediatamente en la contabilidad para preservar la **“imagen fiel”** a través del **“principio de prudencia”**.

❑ Al gasto que se registra en la contabilidad en este tipo de situaciones se le llama **“Clientes de dudoso cobro”** y **“Provisión para insolvencias”**



¿Cómo se mitigan los riesgos en los cobros?



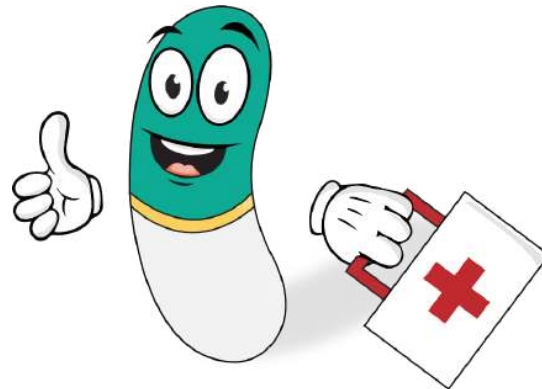
Gestión de riesgos en los cobros- Anticipos



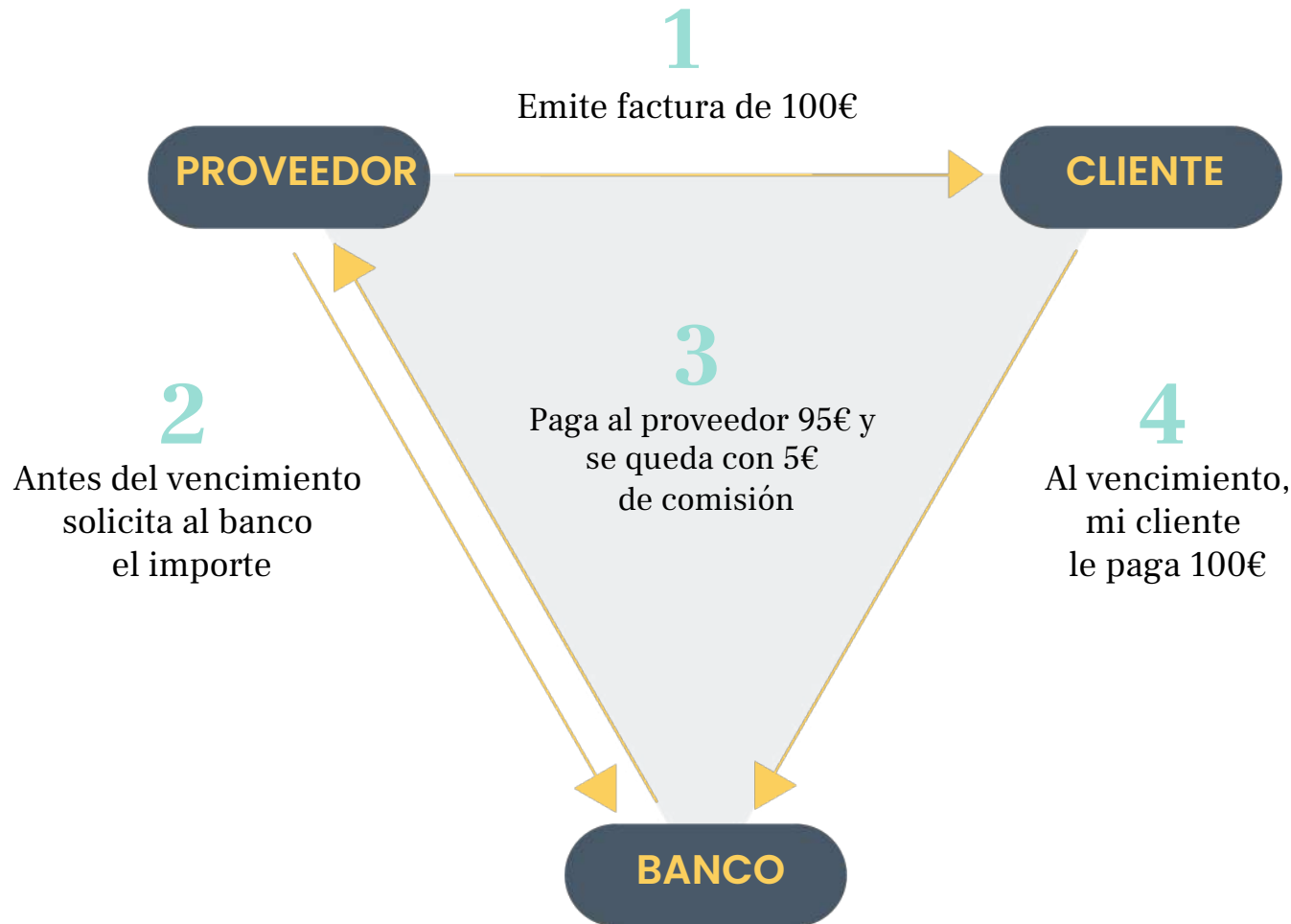
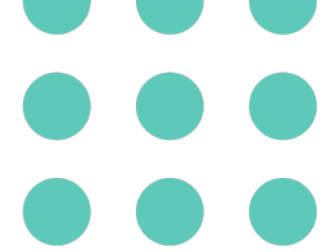
- ❑ Un anticipo implica que el cliente acepta pagar un importe a cambio de recibir **“nada”** de momento.
- ❑ El cliente puede pedir a cambio un **aval o fianza** por el importe del anticipo para asegurarse de que el proveedor va a cumplir su obligación.
- ❑ Dicho aval o fianza le acarrearán al proveedor un **gasto financiero**.
- ❑ Cuanto **mayor sea el importe** del proyecto o acuerdo, más importante es negociar un anticipo.
- ❑ Llegado el momento, puede ser conveniente ofrecer un **descuento** al cliente a cambio de un anticipo (“descuento por pronto pago”). Dicho descuento rebajará el importe de la venta y el Resultado.

Gestión de riesgos en los cobros- Fianzas y Avales

- ❑ En los casos en los que el cliente es **reticente a dar un anticipo** es recomendable solicitarle un aval o fianza que garantice el cobro en tiempo y forma.
- ❑ En caso de no solicitarlo, el proveedor tendría completamente “desprotegido” su cobro con el enorme riesgo para la **estabilidad** de la empresa que eso supone.
- ❑ Por otra parte, este mecanismo también es recomendable en los casos en los que los **hitos de facturación y los términos de cobro sean demasiado largos.**



Gestión de riesgos en los cobros- “Factoring”



En un mecanismo para **asegurar y adelantar** el cobro que acarrea un gasto financiero al proveedor

Puede ser **“con recurso”** (el banco no asume el riesgo de que el cliente no le pague en la etapa 4) o **“sin recurso”** (el banco asume dicho riesgo)

Los “Pagos”



Los pagos ¿Qué son?



- ❑ Representan la materialización en **dinero físico (“cash”)** de los gastos de la empresa.
- ❑ El momento del pago depende de las **condiciones acordadas con el proveedor** y del proceso de **facturación de éste al cliente.**
- ❑ No tiene ninguna influencia en el **cálculo de los impuestos.** Es un indicador 100% operativo y concluyente.
- ❑ El importe total de pagos debe ser **igual** al importe total de gastos pero **no tienen por qué coincidir en el tiempo.**
- ❑ **Jamás** debe pagarse algo que no esté previamente **facturado.**

Condiciones contractuales de pago a proveedores

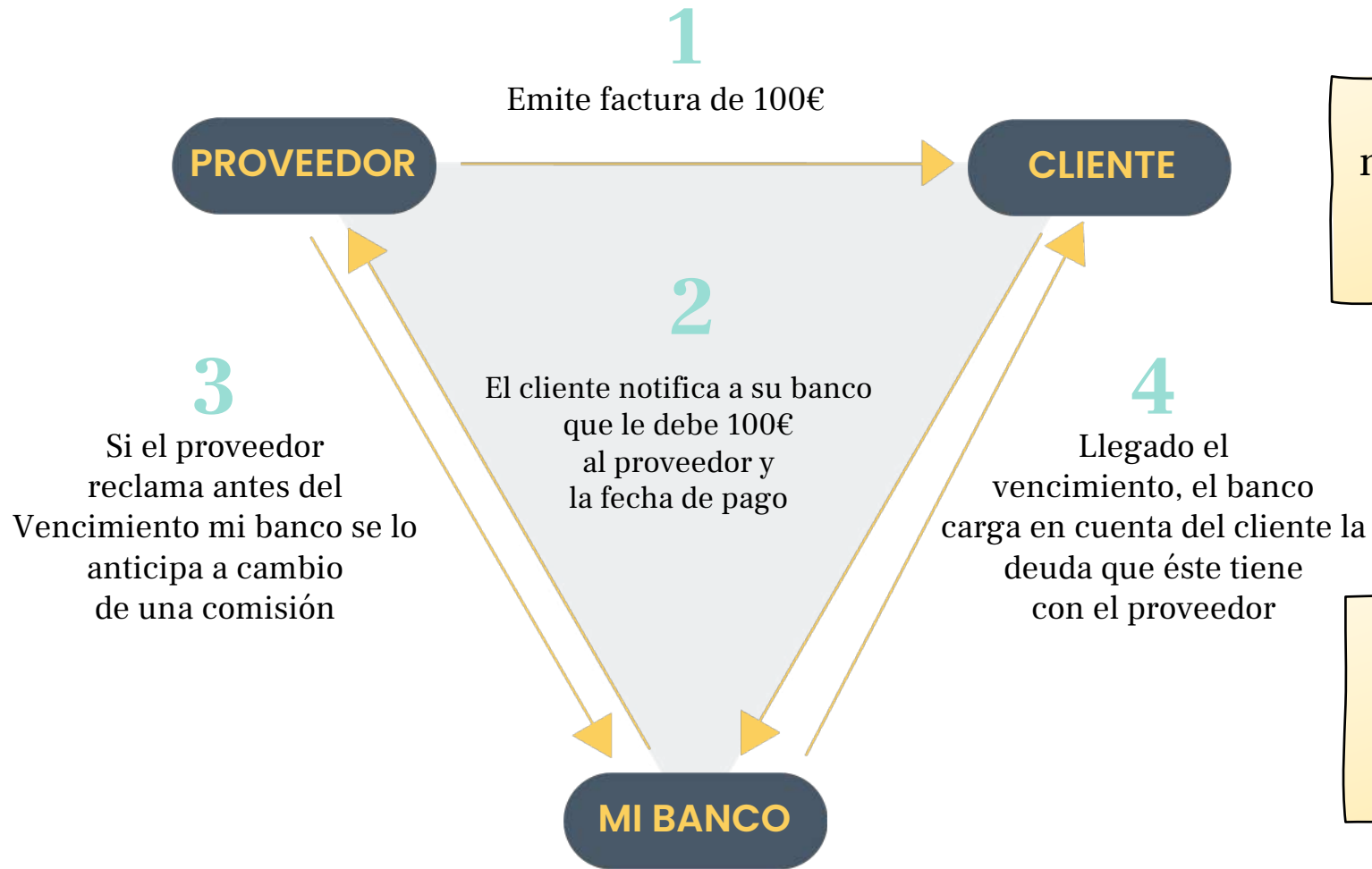
- ❑ Siempre deben ser negociadas **conociendo previamente** las que tenemos con los clientes. La empresa se está jugando aquí su **solvencia y estabilidad**.

- ❑ Es recomendable **no “atacar” jamás** la negociación situándose en un plano de superioridad porque, además, muchas veces el proveedor **tiene “la sartén por el mango”**:
 - (i) El proveedor puede ser **monopolista**
 - (ii) El proveedor puede ser **impuesto por el cliente**
 - (iii) El proveedor puede ser **impuesto por la Dirección del Grupo**
 - (iv) El proveedor puede tener **marca o patente**.
 - (v) El proveedor puede **ser a la vez cliente**.

- ❑ Teniendo en cuenta todo lo anterior, la mejor herramienta de negociación de términos de pago con los proveedores es el **Confirming**.



“CONFIRMING”



Es una excelente herramienta de negociación porque ofrece la posibilidad de que ambas partes se beneficien y protege la liquidez.

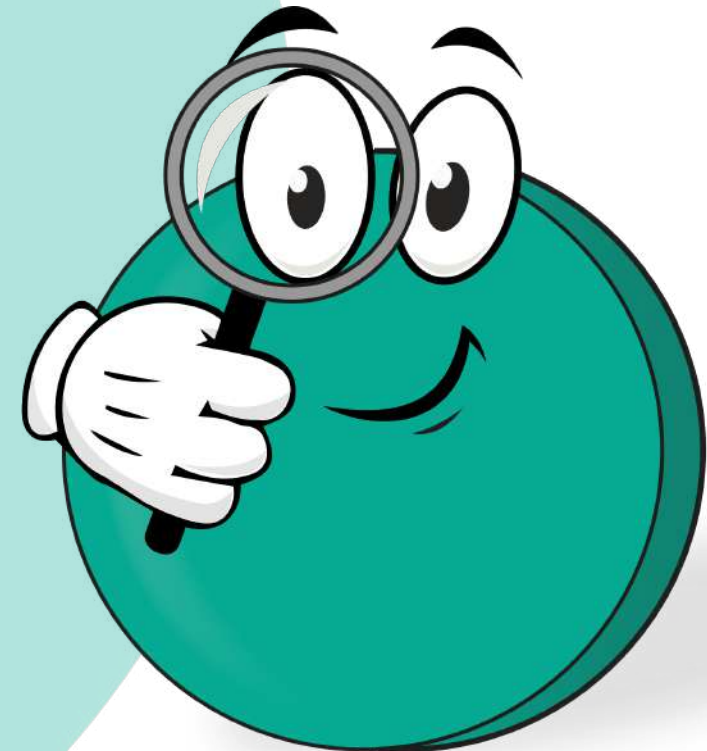
El cliente evita tener que dar anticipos a sus proveedores y, a su vez, ellos pueden cobrar antes del vencimiento cuando lo necesiten.

Módulo IX

Análisis financiero de la empresa



Caso 1- Cuando no hay proceso productivo



El 1/12/2022 firmamos un acuerdo para dar un trabajo puntual que debe realizarse el día 30/4/2023 tras el cuál se envía la factura al cliente. El importe es 100 €uros. Se acuerda un término de cobro/pago de 60 días.

El 1/12/2022 firmamos un acuerdo para dar un trabajo puntual que debe realizarse el día 30/4/2023 tras el cuál se envía la factura al cliente. El importe es 100 €uros. Se acuerda un término de cobro/pago de 60 días.

DIC 22

ENE 23

FEB 23

MAR 23

ABR 23

MAY 23

JUN 23



El 1/12/2022 firmamos un acuerdo para dar un trabajo puntual que debe realizarse el día 30/4/2023 tras el cuál se envía la factura al cliente. El importe es 100 €uros. Se acuerda un término de cobro/pago de 60 días.

DIC 22

ENE 23

FEB 23

MAR 23




ABR 23

MAY 23




JUN 23






El 1/12/2022 firmamos un acuerdo para dar un trabajo puntual que debe realizarse el día 30/4/2023 tras el cuál se envía la factura al cliente. El importe es 100 €uros. Se acuerda un término de cobro/pago de 60 días.

	<u>DIC 22</u>	<u>ENE 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>	<u>ABR 23</u>	<u>MAY 23</u>	<u>JUN 23</u>
	0	0	0	0	100	0	0
							
							

El 1/12/2022 firmamos un acuerdo para dar un trabajo puntual que debe realizarse el día 30/4/2023 tras el cuál se envía la factura al cliente. El importe es 100 €uros. Se acuerda un término de cobro/pago de 60 días.

	<u>DIC 22</u>	<u>ENE 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>	<u>ABR 23</u>	<u>MAY 23</u>	<u>JUN 23</u>
	0	0	0	0	100	0	0
	0	0	0	0	100	0	0
							

El 1/12/2022 firmamos un acuerdo para dar un trabajo puntual que debe realizarse el día 30/4/2023 tras el cuál se envía la factura al cliente. El importe es 100 €uros. Se acuerda un término de cobro/pago de 60 días.

	<u>DIC 22</u>	<u>ENE 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>	<u>ABR 23</u>	<u>MAY 23</u>	<u>JUN 23</u>
	0	0	0	0	100	0	0
	0	0	0	0	100	0	0
	0	0	0	0	0	0	100

Para poder realizar el trabajo, la empresa ha gastado 50 euros en la compra de unos consumibles el 15/4/2022. El pago se acuerda con el proveedor a 30 días

Para poder realizar el trabajo, la empresa ha gastado 50 euros en la compra de unos consumibles el 15/4/2022. El pago se acuerda con el proveedor a 30 días

DIC 22

EN 23

FEB 23

MAR 23



ABR 23

MAY 23




JUN 23



Para poder realizar el trabajo, la empresa ha gastado 50 euros en la compra de unos consumibles el 15/4/2022. El pago se acuerda con el proveedor a 30 días

	<u>DIC 22</u>	<u>EN 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>	<u>ABR 23</u>	<u>MAY 23</u>	<u>JUN 23</u>
	0	0	0	0	100	0	0
	0	0	0	0	0	0	100





Para poder realizar el trabajo, la empresa ha gastado 50 euros en la compra de unos consumibles el 15/4/2022. El pago se acuerda con el proveedor a 30 días

	<u>DIC 22</u>	<u>EN 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>	<u>ABR 23</u>	<u>MAY 23</u>	<u>JUN 23</u>
	0	0	0	0	100	0	0
	0	0	0	0	-50	0	0
	0	0	0	0	0	0	100





Para poder realizar el trabajo, la empresa ha gastado 50 euros en la compra de unos consumibles el 15/4/2022. El pago se acuerda con el proveedor a 30 días

	<u>DIC 22</u>	<u>EN 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>	<u>ABR 23</u>	<u>MAY 23</u>	<u>JUN 23</u>
	0	0	0	0	100	0	0
	0	0	0	0	-50	0	0
	0	0	0	0	0	0	100
	0	0	0	0	0	-50	0

Para poder realizar el trabajo, la empresa ha gastado 50 euros en la compra de unos consumibles el 15/4/2022. El pago se acuerda con el proveedor a 30 días

	<u>DIC 22</u>	<u>EN 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>	<u>ABR 23</u>	<u>MAY 23</u>	<u>JUN 23</u>
	0	0	0	0	100	0	0
	0	0	0	0	-50	0	0
	0	0	0	0	0	0	100
	0	0	0	0	0	-50	0
Resultado	0	0	0	0	50	0	0

Para poder realizar el trabajo, la empresa ha gastado 50 euros en la compra de unos consumibles el 15/4/2022. El pago se acuerda con el proveedor a 30 días

	<u>DIC 22</u>	<u>EN 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>	<u>ABR 23</u>	<u>MAY 23</u>	<u>JUN 23</u>
	0	0	0	0	100	0	0
	0	0	0	0	-50	0	0
	0	0	0	0	0	0	100
	0	0	0	0	0	-50	0
Resultado	0	0	0	0	50	0	0
Flujo de Caja	0	0	0	0	0	-50	100

Análisis financiero de la empresa- Datos acumulados

Análisis financiero de la empresa- Datos acumulados

DIC 22

ENE 23

FEB 23

MAR 23

ABR 23

MAY 23

JUN 23

Análisis financiero de la empresa- Datos acumulados

Resultado

Flujo de Caja

DIC 22

ENE 23

FEB 23

MAR 23

ABR 23

MAY 23

JUN 23

Análisis financiero de la empresa- Datos acumulados

	Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	
<u>ENE 23</u>	0	
<u>FEB 23</u>	0	
<u>MAR 23</u>	0	
<u>ABR 23</u>	50	
<u>MAY 23</u>	50	
<u>JUN 23</u>	50	

Análisis financiero de la empresa- Datos acumulados

	Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0
<u>ENE 23</u>	0	0
<u>FEB 23</u>	0	0
<u>MAR 23</u>	0	0
<u>ABR 23</u>	50	0
<u>MAY 23</u>	50	-50
<u>JUN 23</u>	50	50

Análisis financiero de la empresa- Datos acumulados

	Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0
<u>ENE 23</u>	0	0
<u>FEB 23</u>	0	0
<u>MAR 23</u>	0	0
<u>ABR 23</u>	50	0
<u>MAY 23</u>	50	-50
<u>JUN 23</u>	50	50

Al no haber proceso productivo, de Diciembre 22 a Marzo 23 solo hay una “venta comercial” que no tienen ningún impacto en la situación financiera de la empresa.

Análisis financiero de la empresa- Datos acumulados

	Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0
<u>ENE 23</u>	0	0
<u>FEB 23</u>	0	0
<u>MAR 23</u>	0	0
<u>ABR 23</u>	50	0
<u>MAY 23</u>	50	-50
<u>JUN 23</u>	50	50

Al no haber proceso productivo, de Diciembre 22 a Marzo 23 solo hay una “venta comercial” que no tienen ningún impacto en la situación financiera de la empresa.

Teóricamente ésta venta es buena para la empresa pero, realmente, la empresa tiene graves problemas para su viabilidad porque va a estar 2 meses sin LIQUIDEZ.

Solución 1: “Back to back” de las condiciones de cobro y pago sin bajada de precio

ANTES

Resultado

Flujo de Caja

AHORA

Resultado

Flujo de Caja

DIC 22

ENE 23

FEB 23

MAR 23

ABR 23

MAY 23

JUN 23

Solución 1: “Back to back” de las condiciones de cobro y pago sin bajada de precio

	ANTES		AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja	Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0		
<u>ENE 23</u>	0	0		
<u>FEB 23</u>	0	0		
<u>MAR 23</u>	0	0		
<u>ABR 23</u>	50	0		
<u>MAY 23</u>	50	-50		
<u>JUN 23</u>	50	50		

Solución 1: “Back to back” de las condiciones de cobro y pago sin bajada de precio

	ANTES		AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja	Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0	0	
<u>ENE 23</u>	0	0	0	
<u>FEB 23</u>	0	0	0	
<u>MAR 23</u>	0	0	0	
<u>ABR 23</u>	50	0	50	
<u>MAY 23</u>	50	-50	50	
<u>JUN 23</u>	50	50	50	

Solución 1: “Back to back” de las condiciones de cobro y pago sin bajada de precio

	ANTES		Cobro y pago al contado →	AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0		0	
<u>ENE 23</u>	0	0		0	
<u>FEB 23</u>	0	0		0	
<u>MAR 23</u>	0	0		0	
<u>ABR 23</u>	50	0		50	
<u>MAY 23</u>	50	-50		50	
<u>JUN 23</u>	50	50		50	

Solución 1: “Back to back” de las condiciones de cobro y pago sin bajada de precio

	ANTES		Cobro y pago al contado	AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0	→	0	0
<u>ENE 23</u>	0	0		0	0
<u>FEB 23</u>	0	0		0	0
<u>MAR 23</u>	0	0		0	0
<u>ABR 23</u>	50	0		50	
<u>MAY 23</u>	50	-50		50	
<u>JUN 23</u>	50	50		50	50

Solución 1: “Back to back” de las condiciones de cobro y pago sin bajada de precio

	ANTES		Cobro y pago al contado	AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0	→	0	0
<u>ENE 23</u>	0	0		0	0
<u>FEB 23</u>	0	0		0	0
<u>MAR 23</u>	0	0		0	0
<u>ABR 23</u>	50	0		50	50
<u>MAY 23</u>	50	-50		50	50
<u>JUN 23</u>	50	50		50	50

Solución 1: “Back to back” de las condiciones de cobro y pago sin bajada de precio

	ANTES		Cobro y pago al contado	AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0		0	0
<u>ENE 23</u>	0	0		0	0
<u>FEB 23</u>	0	0		0	0
<u>MAR 23</u>	0	0		0	0
<u>ABR 23</u>	50	0		50	50
<u>MAY 23</u>	50	-50		50	50
<u>JUN 23</u>	50	50		50	50

Solución 2: Solicitar al cliente un anticipo del 20% y resto a 30 días después de facturarse

ANTES

Resultado

Flujo de Caja

AHORA

Resultado

Flujo de Caja

DIC 22

ENE 23

FEB 23

MAR 23

ABR 23

MAY 23

JUN 23

Solución 2: Solicitar al cliente un anticipo del 20% y resto a 30 días después de facturarse

	ANTES		AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja	Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0		
<u>ENE 23</u>	0	0		
<u>FEB 23</u>	0	0		
<u>MAR 23</u>	0	0		
<u>ABR 23</u>	50	0		
<u>MAY 23</u>	50	-50		
<u>JUN 23</u>	50	50		

Solución 2: Solicitar al cliente un anticipo del 20% y resto a 30 días después de facturarse

	ANTES		AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja	Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0	0	
<u>ENE 23</u>	0	0	0	
<u>FEB 23</u>	0	0	0	
<u>MAR 23</u>	0	0	0	
<u>ABR 23</u>	50	0	50	
<u>MAY 23</u>	50	-50	50	
<u>JUN 23</u>	50	50	50	50

Solución 2: Solicitar al cliente un anticipo del 20% y resto a 30 días después de facturarse

	ANTES			AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0	Nuevas condiciones →	0	
<u>ENE 23</u>	0	0		0	
<u>FEB 23</u>	0	0		0	
<u>MAR 23</u>	0	0		0	
<u>ABR 23</u>	50	0		50	
<u>MAY 23</u>	50	-50		50	
<u>JUN 23</u>	50	50		50	50

Solución 2: Solicitar al cliente un anticipo del 20% y resto a 30 días después de facturarse

	ANTES		Nuevas condiciones →	AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0		0	20
<u>ENE 23</u>	0	0		0	20
<u>FEB 23</u>	0	0		0	20
<u>MAR 23</u>	0	0		0	20
<u>ABR 23</u>	50	0		50	20
<u>MAY 23</u>	50	-50		50	50
<u>JUN 23</u>	50	50		50	50

Solución 2: Solicitar al cliente un anticipo del 20% y resto a 30 días después de facturarse

	ANTES		Nuevas condiciones →	AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0		0	20
<u>ENE 23</u>	0	0		0	20
<u>FEB 23</u>	0	0		0	20
<u>MAR 23</u>	0	0		0	20
<u>ABR 23</u>	50	0		50	20
<u>MAY 23</u>	50	-50		50	50
<u>JUN 23</u>	50	50		50	50

Solución 2: Solicitar al cliente un anticipo del 20% y resto a 30 días después de facturarse

	ANTES			AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0	Nuevas condiciones →	0	20
<u>ENE 23</u>	0	0		0	20
<u>FEB 23</u>	0	0		0	20
<u>MAR 23</u>	0	0		0	20
<u>ABR 23</u>	50	0		50	20
<u>MAY 23</u>	50	-50		50	50
<u>JUN 23</u>	50	50		50	50

Solución 3: Solicitar al cliente un anticipo del 30% y resto a 30 días después de facturarse ofreciendo un 10% de descuento por pronto pago

Solución 3: Solicitar al cliente un anticipo del 30% y resto a 30 días después de facturarse ofreciendo un 10% de descuento por pronto pago

	ANTES	
	Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0
<u>ENE 23</u>	0	0
<u>FEB 23</u>	0	0
<u>MAR 23</u>	0	0
<u>ABR 23</u>	50	0
<u>MAY 23</u>	50	-50
<u>JUN 23</u>	50	50

Solución 3: Solicitar al cliente un anticipo del 30% y resto a 30 días después de facturarse ofreciendo un 10% de descuento por pronto pago

	ANTES		AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja	Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0		
<u>ENE 23</u>	0	0		
<u>FEB 23</u>	0	0		
<u>MAR 23</u>	0	0		
<u>ABR 23</u>	50	0		
<u>MAY 23</u>	50	-50		
<u>JUN 23</u>	50	50		

Solución 3: Solicitar al cliente un anticipo del 30% y resto a 30 días después de facturarse ofreciendo un 10% de descuento por pronto pago

	ANTES		AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja	Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0	0	
<u>ENE 23</u>	0	0	0	
<u>FEB 23</u>	0	0	0	
<u>MAR 23</u>	0	0	0	
<u>ABR 23</u>	50	0		
<u>MAY 23</u>	50	-50		
<u>JUN 23</u>	50	50		

Solución 3: Solicitar al cliente un anticipo del 30% y resto a 30 días después de facturarse ofreciendo un 10% de descuento por pronto pago

	ANTES		AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja	Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0	0	
<u>ENE 23</u>	0	0	0	
<u>FEB 23</u>	0	0	0	
<u>MAR 23</u>	0	0	0	
<u>ABR 23</u>	50	0	40	
<u>MAY 23</u>	50	-50	40	
<u>JUN 23</u>	50	50	40	

Solución 3: Solicitar al cliente un anticipo del 30% y resto a 30 días después de facturarse ofreciendo un 10% de descuento por pronto pago

	ANTES		AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja	Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0	0	
<u>ENE 23</u>	0	0	0	
<u>FEB 23</u>	0	0	0	
<u>MAR 23</u>	0	0	0	
<u>ABR 23</u>	50	0	40	
<u>MAY 23</u>	50	-50	40	
<u>JUN 23</u>	50	50	40	

Solución 3: Solicitar al cliente un anticipo del 30% y resto a 30 días después de facturarse ofreciendo un 10% de descuento por pronto pago

	ANTES		AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja	Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0	0	
<u>ENE 23</u>	0	0	0	
<u>FEB 23</u>	0	0	0	
<u>MAR 23</u>	0	0	0	
<u>ABR 23</u>	50	0	40	
<u>MAY 23</u>	50	-50	40	
<u>JUN 23</u>	50	50	40	

Solución 3: Solicitar al cliente un anticipo del 30% y resto a 30 días después de facturarse ofreciendo un 10% de descuento por pronto pago

	ANTES		Nuevas condiciones →	AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0		0	
<u>ENE 23</u>	0	0		0	
<u>FEB 23</u>	0	0		0	
<u>MAR 23</u>	0	0		0	
<u>ABR 23</u>	50	0		40	
<u>MAY 23</u>	50	-50		40	
<u>JUN 23</u>	50	50		40	

Solución 3: Solicitar al cliente un anticipo del 30% y resto a 30 días después de facturarse ofreciendo un 10% de descuento por pronto pago

	ANTES		Nuevas condiciones →	AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0		0	27
<u>ENE 23</u>	0	0		0	27
<u>FEB 23</u>	0	0		0	27
<u>MAR 23</u>	0	0		0	27
<u>ABR 23</u>	50	0		40	27
<u>MAY 23</u>	50	-50		40	40
<u>JUN 23</u>	50	50		40	40

Solución 3: Solicitar al cliente un anticipo del 30% y resto a 30 días después de facturarse ofreciendo un 10% de descuento por pronto pago

	ANTES			AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0	Nuevas condiciones →	0	27
<u>ENE 23</u>	0	0		0	27
<u>FEB 23</u>	0	0		0	27
<u>MAR 23</u>	0	0		0	27
<u>ABR 23</u>	50	0		40	27
<u>MAY 23</u>	50	-50		40	40
<u>JUN 23</u>	50	50		40	40

Solución 3: Solicitar al cliente un anticipo del 30% y resto a 30 días después de facturarse ofreciendo un 10% de descuento por pronto pago

	ANTES			AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0	Nuevas condiciones →	0	27
<u>ENE 23</u>	0	0		0	27
<u>FEB 23</u>	0	0		0	27
<u>MAR 23</u>	0	0		0	27
<u>ABR 23</u>	50	0		40	27
<u>MAY 23</u>	50	-50		40	40
<u>JUN 23</u>	50	50		40	40

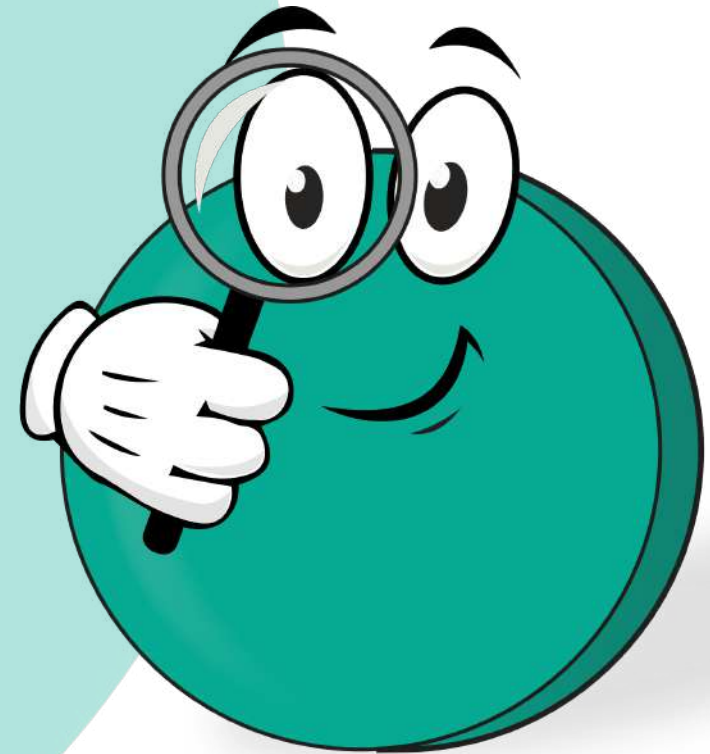
Solución 3: Solicitar al cliente un anticipo del 30% y resto a 30 días después de facturarse ofreciendo un 10% de descuento por pronto pago

	ANTES			AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0	Nuevas condiciones →	0	27
<u>ENE 23</u>	0	0		0	27
<u>FEB 23</u>	0	0		0	27
<u>MAR 23</u>	0	0		0	27
<u>ABR 23</u>	50	0		40	27
<u>MAY 23</u>	50	-50		40	40
<u>JUN 23</u>	50	50		40	40

Solución 3: Solicitar al cliente un anticipo del 30% y resto a 30 días después de facturarse ofreciendo un 10% de descuento por pronto pago

	ANTES			AHORA	
	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>DIC 22</u>	0	0	Nuevas condiciones →	0	27
<u>ENE 23</u>	0	0		0	27
<u>FEB 23</u>	0	0		0	27
<u>MAR 23</u>	0	0		0	27
<u>ABR 23</u>	50	0		40	27
<u>MAY 23</u>	50	-50		40	40
<u>JUN 23</u>	50	50		40	40

Caso 2- Cuando hay proceso productivo






“Venta” y “Facturación”

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste real: 600 €uros

Margen real: 40%

	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
					
	100	250	450	200	1.000
	60	150	270	120	600
Margen esperado	40	100	180	80	400
% Sobre ventas	40%	40%	40%	40%	40%

“Venta” y “Facturación”

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste real: 600 €uros

Margen real: 40%

Calendario de FACTURACIÓN :

30% Al inicio-• **Contado**
 30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**



	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
Ventas Contables	100	250	450	200	1.000
Coste incurrido	60	150	270	120	600
Margen esperado	40	100	180	80	400
% Sobre ventas	40%	40%	40%	40%	40%

“Venta” y “Facturación”

Duración: 4 meses




Importe de la venta: 1000 €uros

Coste real: 600 €uros

Margen real: 40%

Calendario de FACTURACIÓN :

30% Al inicio-• **Contado**
 30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**

	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
 FACTURACIÓN					
 Ventas Contables	100	250	450	200	1.000
 Coste incurrido	60	150	270	120	600
Margen esperado	40	100	180	80	400
% Sobre ventas	40%	40%	40%	40%	40%

“Venta” y “Facturación”

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste real: 600 €uros

Margen real: 40%

Calendario de FACTURACIÓN :

30% Al inicio-• **Contado**
 30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**

	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
 FACTURACIÓN					1.000
 Ventas Contables	100	250	450	200	1.000
 Coste incurrido	60	150	270	120	600
Margen esperado	40	100	180	80	400
% Sobre ventas	40%	40%	40%	40%	40%

“Venta” y “Facturación”

Duración: 4 meses




Importe de la venta: 1000 €uros

Coste real: 600 €uros

Margen real: 40%

Calendario de FACTURACIÓN :

30% Al inicio-• **Contado**
 30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**

	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
 FACTURACIÓN	300				1.000
 Ventas Contables	100	250	450	200	1.000
 Coste incurrido	60	150	270	120	600
Margen esperado	40	100	180	80	400
% Sobre ventas	40%	40%	40%	40%	40%

“Venta” y “Facturación”

Duración: 4 meses


Importe de la venta: 1000 €uros

Coste real: 600 €uros

Margen real: 40%

Calendario de FACTURACIÓN :

30% Al inicio-• **Contado**
 30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**

	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
 FACTURACIÓN	300	300			1.000
 Ventas Contables	100	250	450	200	1.000
 Coste incurrido	60	150	270	120	600
Margen esperado	40	100	180	80	400
% Sobre ventas	40%	40%	40%	40%	40%

“Venta” y “Facturación”

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste real: 600 €uros

Margen real: 40%

Calendario de FACTURACIÓN :

30% Al inicio-• **Contado**
 30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**

	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
 FACTURACIÓN	300	300	0		1.000
 Ventas Contables	100	250	450	200	1.000
 Coste incurrido	60	150	270	120	600
Margen esperado	40	100	180	80	400
% Sobre ventas	40%	40%	40%	40%	40%

“Venta” y “Facturación”

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Coste real: 600 €uros

Margen real: 40%

Calendario de FACTURACIÓN :

30% Al inicio- **Contado**
 30% al final del 2º mes- **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 60 días**

	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
 FACTURACIÓN	300	300	0	400	1.000
 Ventas Contables	100	250	450	200	1.000
 Coste incurrido	60	150	270	120	600
Margen esperado	40	100	180	80	400
% Sobre ventas	40%	40%	40%	40%	40%

Importe de la venta: 1000 €uros

Duración del proyecto: 4 meses

Calendario de FACTURACIÓN :

30% Al inicio-• Contado

30% al final del 2º mes-• Cobro a 60 días

40% a la terminación-• Cobro a 60 días

OCT 22

NOV 22

DIC 22

ENE 23

FEB 23

MAR 23



Importe de la venta: 1000 €uros

Duración del proyecto: 4 meses

Calendario de FACTURACIÓN :

30% Al inicio-• **Contado**

30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**

40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**

OCT 22

NOV 22

DIC 22

ENE 23

FEB 23

MAR 23



100

250

450

200



Importe de la venta: 1000 €uros

Duración del proyecto: 4 meses

Calendario de FACTURACIÓN :
30% Al inicio-• **Contado**
30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**

OCT 22

NOV 22

DIC 22

ENE 23

FEB 23

MAR 23



100

250

450

200

0




0



Importe de la venta: 1000 €uros

Duración del proyecto: 4 meses




Calendario de FACTURACIÓN :
30% Al inicio-• **Contado**
30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**

	<u>OCT 22</u>	<u>NOV 22</u>	<u>DIC 22</u>	<u>ENE 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>
	100	250	450	200	0	0
	300					
						

Importe de la venta: 1000 €uros

Duración del proyecto: 4 meses




Calendario de FACTURACIÓN :
30% Al inicio-• **Contado**
30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**

	<u>OCT 22</u>	<u>NOV 22</u>	<u>DIC 22</u>	<u>ENE 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>
	100	250	450	200	0	0
	300					
	300					

Importe de la venta: 1000 €uros

Duración del proyecto: 4 meses




Calendario de FACTURACIÓN :
30% Al inicio-• **Contado**
30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**

	<u>OCT 22</u>	<u>NOV 22</u>	<u>DIC 22</u>	<u>ENE 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>
	100	250	450	200	0	0
	300	300				
	300					

Importe de la venta: 1000 €uros

Duración del proyecto: 4 meses




Calendario de FACTURACIÓN :
30% Al inicio-• **Contado**
30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**

	<u>OCT 22</u>	<u>NOV 22</u>	<u>DIC 22</u>	<u>ENE 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>
	100	250	450	200	0	0
	300	300				
	300			300		

Importe de la venta: 1000 €uros

Duración del proyecto: 4 meses




Calendario de FACTURACIÓN :
30% Al inicio-• **Contado**
30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**

	<u>OCT 22</u>	<u>NOV 22</u>	<u>DIC 22</u>	<u>ENE 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>
	100	250	450	200	0	0
	300	300		400		
	300			300		

Importe de la venta: 1000 €uros

Duración del proyecto: 4 meses

Calendario de FACTURACIÓN :
30% Al inicio-• **Contado**
30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**

	<u>OCT 22</u>	<u>NOV 22</u>	<u>DIC 22</u>	<u>ENE 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>
	100	250	450	200	0	0
	300	300	0	400	0	0
	300	0	0	300	0	400

“Venta” y “Facturación”

☐ Calendario de FACTURACIÓN al cliente:

30% AL INICIO- Pago al contado
30% AL FINAL DEL SEGUNDO MES-Pago a 60 días
40% A LA TERMINACIÓN-Pago a 60 días

☐ Calendario de FACTURACIÓN del proveedor

Anticipo de 200 euros
200 €uros al final del primer mes-Pago 30 días
200 €uros al final del proyecto- Pago 30 días



	<u>Oct 22</u>	<u>Nov 22</u>	<u>Dic 22</u>	<u>Ene 23</u>	<u>TOTAL</u>
FACTURACIÓN	300	300	0	400	1.000
Ventas Contables	100	250	450	200	1.000
Gasto Real	60	150	270	120	600
Resultado	40	100	180	80	400
Rentabilidad	40%	40%	40%	40%	40%

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Al inicio-• **Contado**
 30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
Anticipo de 200 euros
 200 €uros al final del primer mes-**Pago 30 días**
 200 €uros al final del proyecto- **Pago 30 días**

OCT 22

NOV 22

DIC 22

ENE 23

FEB 23

MAR 23



Resultado

Flujo de Caja

0

0

0

0

0

0

0

0

0

0

0

0

0

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Margen real: 40%





Coste real: 600 €uros

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :

30% Al inicio-• **Contado**
 30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**





Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:

Anticipo de 200 euros
 200 €uros al final del primer mes-**Pago 30 días**
 200 €uros al final del proyecto- **Pago 30 días**

	<u>OCT 22</u>	<u>NOV 22</u>	<u>DIC 22</u>	<u>ENE 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>	
	100	250	450	100	0	0	Duración: 4 meses
	-60	-150	-270	-120	0	0	
		0	0		0		Margen real: 40%
			0	0		0	Coste real: 600 €uros
Resultado	40	100	180	80	0	0	
Flujo de Caja			0				





Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Al inicio-• **Contado**
 30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
Anticipo de 200 euros
 200 €uros al final del primer mes-**Pago 30 días**
 200 €uros al final del proyecto- **Pago 30 días**

	OCT 22	NOV 22	DIC 22	ENE 23	FEB 23	MAR 23		
	100	250	450	100	0	0	Duración: 4 meses	
	-60	-150	-270	-120	0	0		Importe de la venta: 1000 €uros
	300	0	0	300	0	400		Margen real: 40%
			0	0		0		Coste real: 600 €uros
Resultado	40	100	180	80	0	0		
Flujo de Caja			0					

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Al inicio-• **Contado**
 30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
Anticipo de 200 euros
 200 €uros al final del primer mes-**Pago 30 días**
 200 €uros al final del proyecto- **Pago 30 días**





	OCT 22	NOV 22	DIC 22	ENE 23	FEB 23	MAR 23	
	100	250	450	100	0	0	Duración: 4 meses
	-60	-150	-270	-120	0	0	
	300	0	0	300	0	400	Margen real: 40%
	-200		0	0		0	Coste real: 600 €uros
Resultado	40	100	180	80	0	0	
Flujo de Caja			0				

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :

30% Al inicio-• **Contado**
 30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**





Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:

Anticipo de 200 euros
 200 €uros al final del primer mes-**Pago 30 días**
 200 €uros al final del proyecto- **Pago 30 días**

	<u>OCT 22</u>	<u>NOV 22</u>	<u>DIC 22</u>	<u>ENE 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>	
	100	250	450	100	0	0	Duración: 4 meses
	-60	-150	-270	-120	0	0	
	300	0	0	300	0	400	Margin real: 40%
	-200	-200	0	0	0	0	Coste real: 600 €uros
Resultado	40	100	180	80	0	0	
Flujo de Caja			0				





Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Al inicio-• **Contado**
 30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
Anticipo de 200 euros
 200 €uros al final del primer mes-**Pago 30 días**
 200 €uros al final del proyecto- **Pago 30 días**

	<u>OCT 22</u>	<u>NOV 22</u>	<u>DIC 22</u>	<u>ENE 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>	
	100	250	450	100	0	0	Duración: 4 meses
	-60	-150	-270	-120	0	0	
	300	0	0	300	0	400	Margen real: 40%
	-200	-200	0	0	-200	0	Coste real: 600 €uros
Resultado	40	100	180	80	0	0	
Flujo de Caja			0				

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Al inicio-• **Contado**
 30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
Anticipo de 200 euros
 200 €uros al final del primer mes-**Pago 30 días**
 200 €uros al final del proyecto- **Pago 30 días**

	<u>OCT 22</u>	<u>NOV 22</u>	<u>DIC 22</u>	<u>ENE 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>
	100	250	450	100	0	0
	-60	-150	-270	-120	0	0
	300	0	0	300	0	400
	-200	-200	0	0	-200	0
Resultado	40	100	180	80	0	0
Flujo de Caja	100	-200	0	300	-200	400

Duración: 4 meses

Importe de la venta: 1000 €uros

Margen real: 40%

Coste real: 600 €uros

Análisis financiero de la empresa

OCT 22 NOV 22 DIC 22 ENE 23 FEB 23 MAR 23

Análisis financiero de la empresa

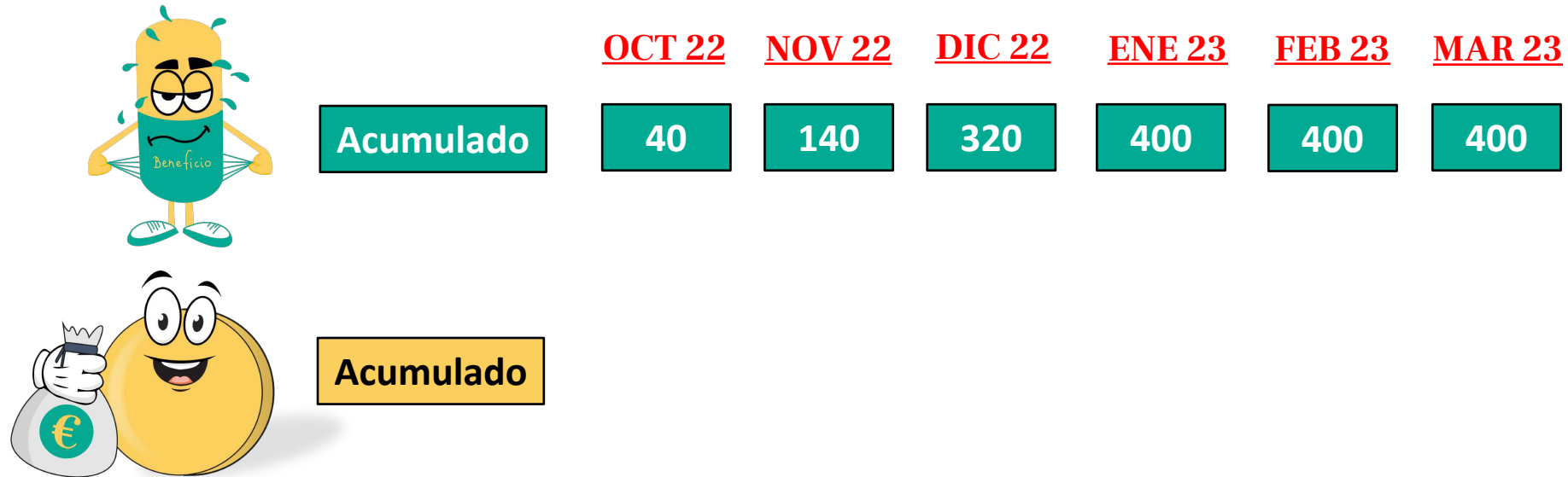


Acumulado

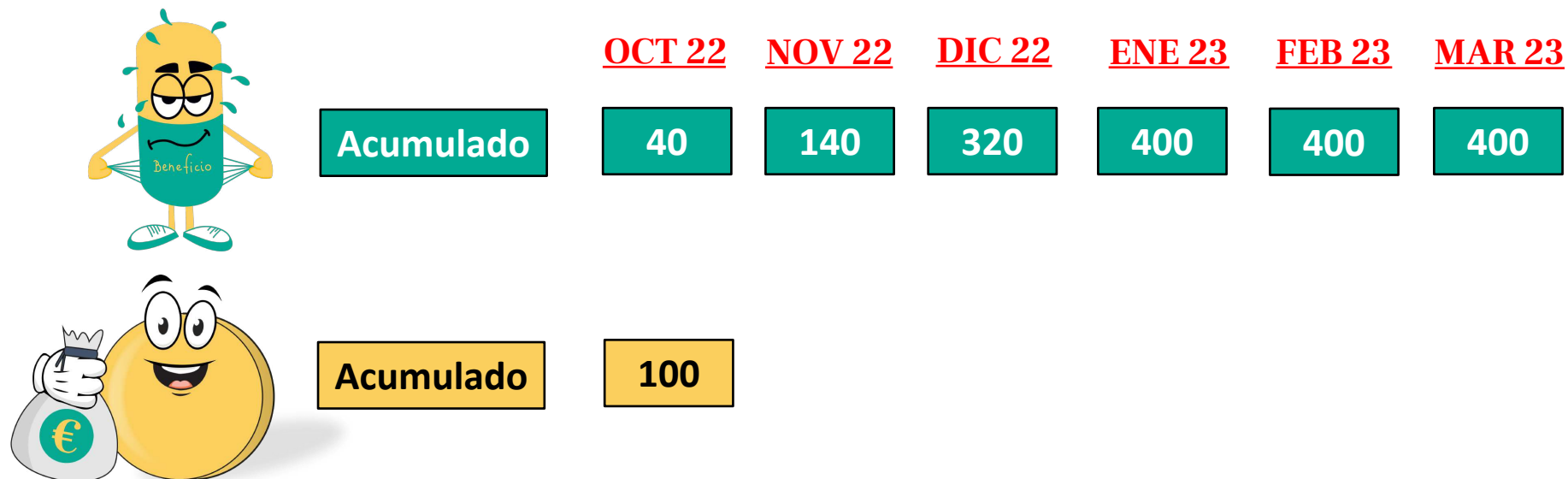
Acumulado

OCT 22 NOV 22 DIC 22 ENE 23 FEB 23 MAR 23



Análisis financiero de la empresa



Análisis financiero de la empresa

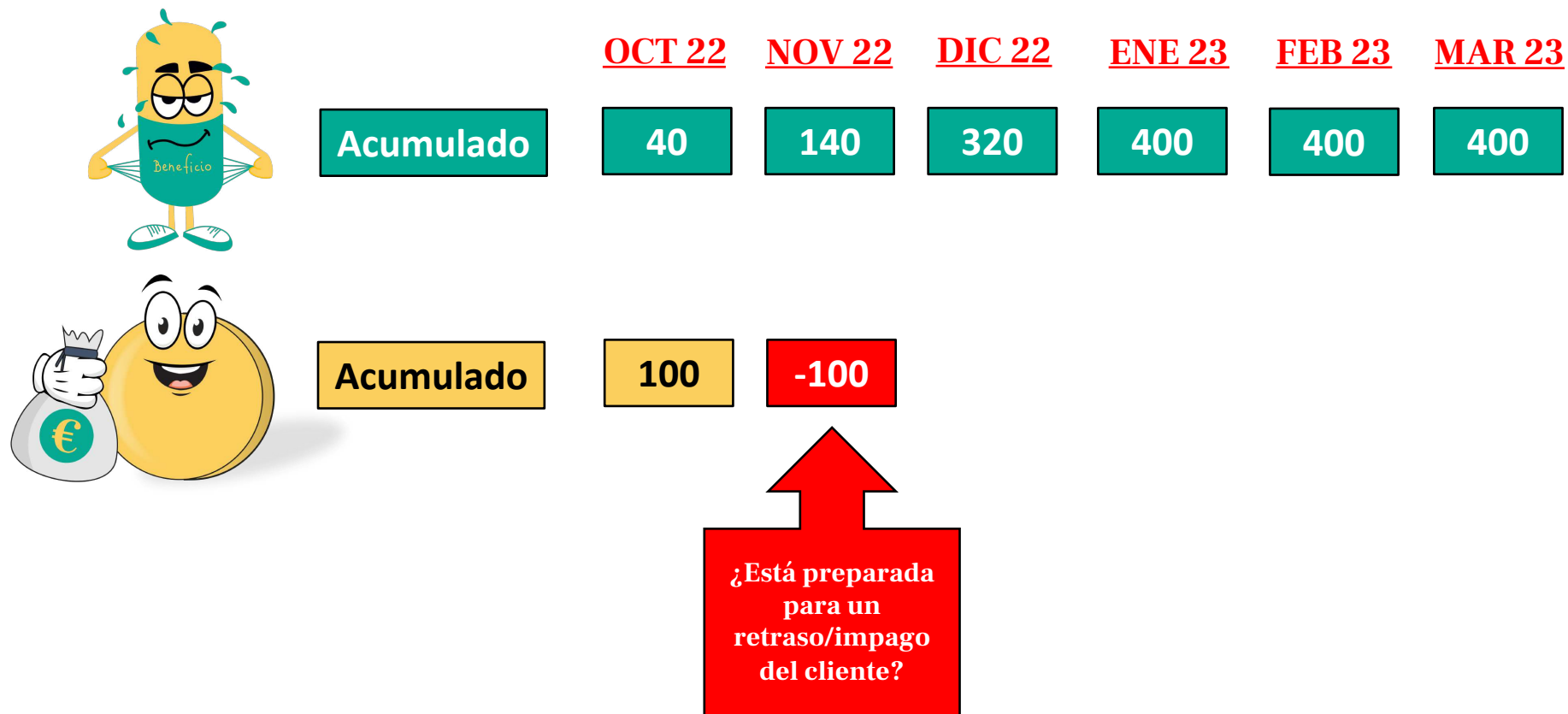


Análisis financiero de la empresa

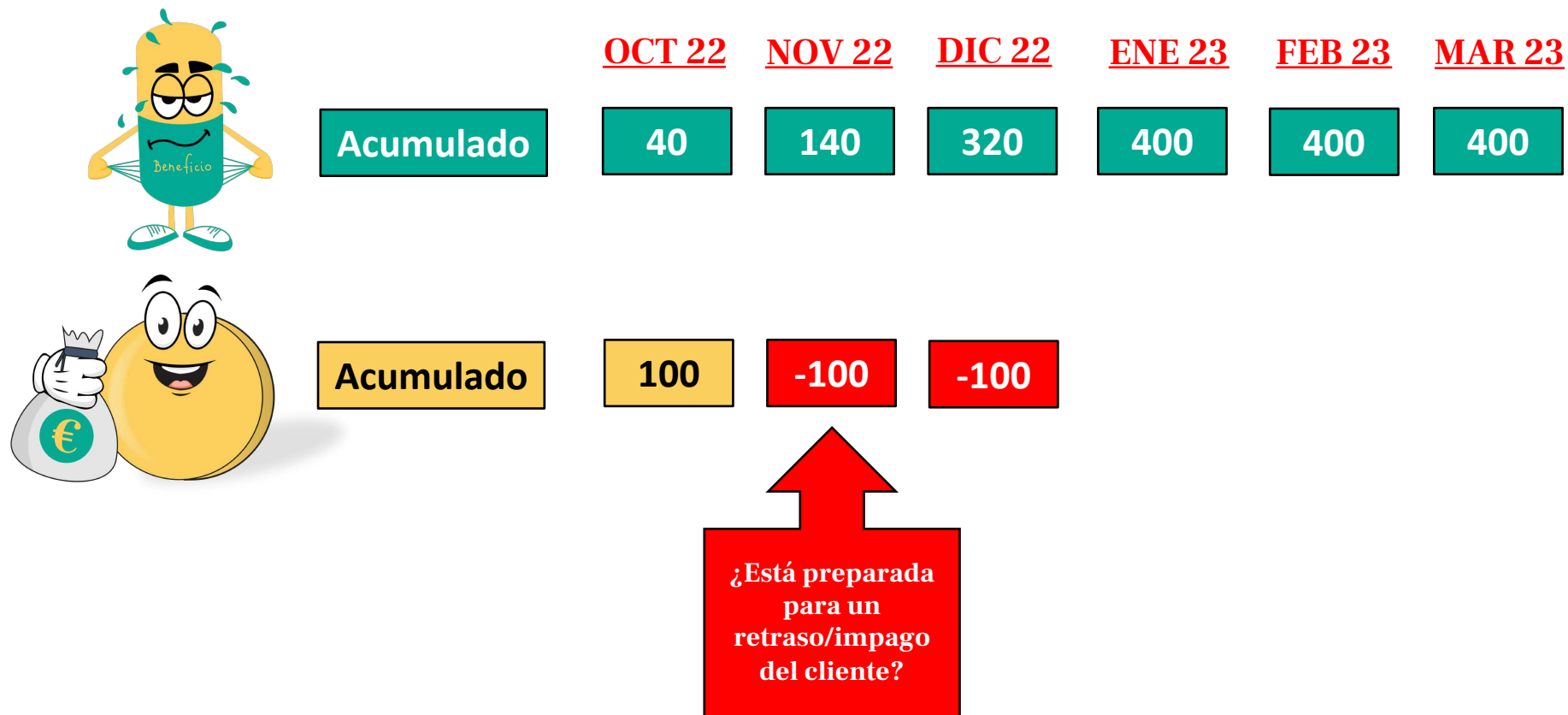


	<u>OCT 22</u>	<u>NOV 22</u>	<u>DIC 22</u>	<u>ENE 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>
Acumulado	40	140	320	400	400	400
Acumulado	100	-100				

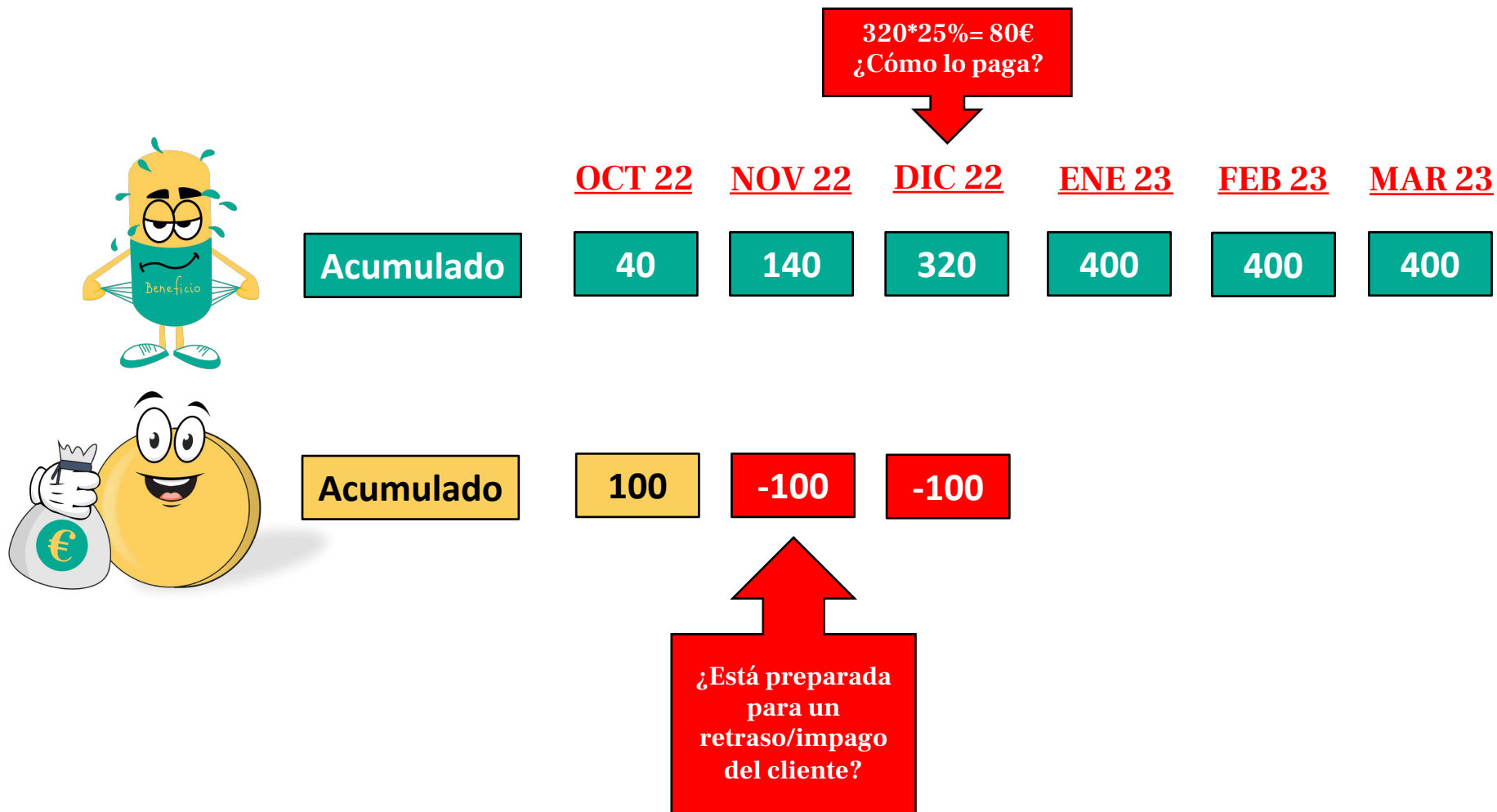
Análisis financiero de la empresa



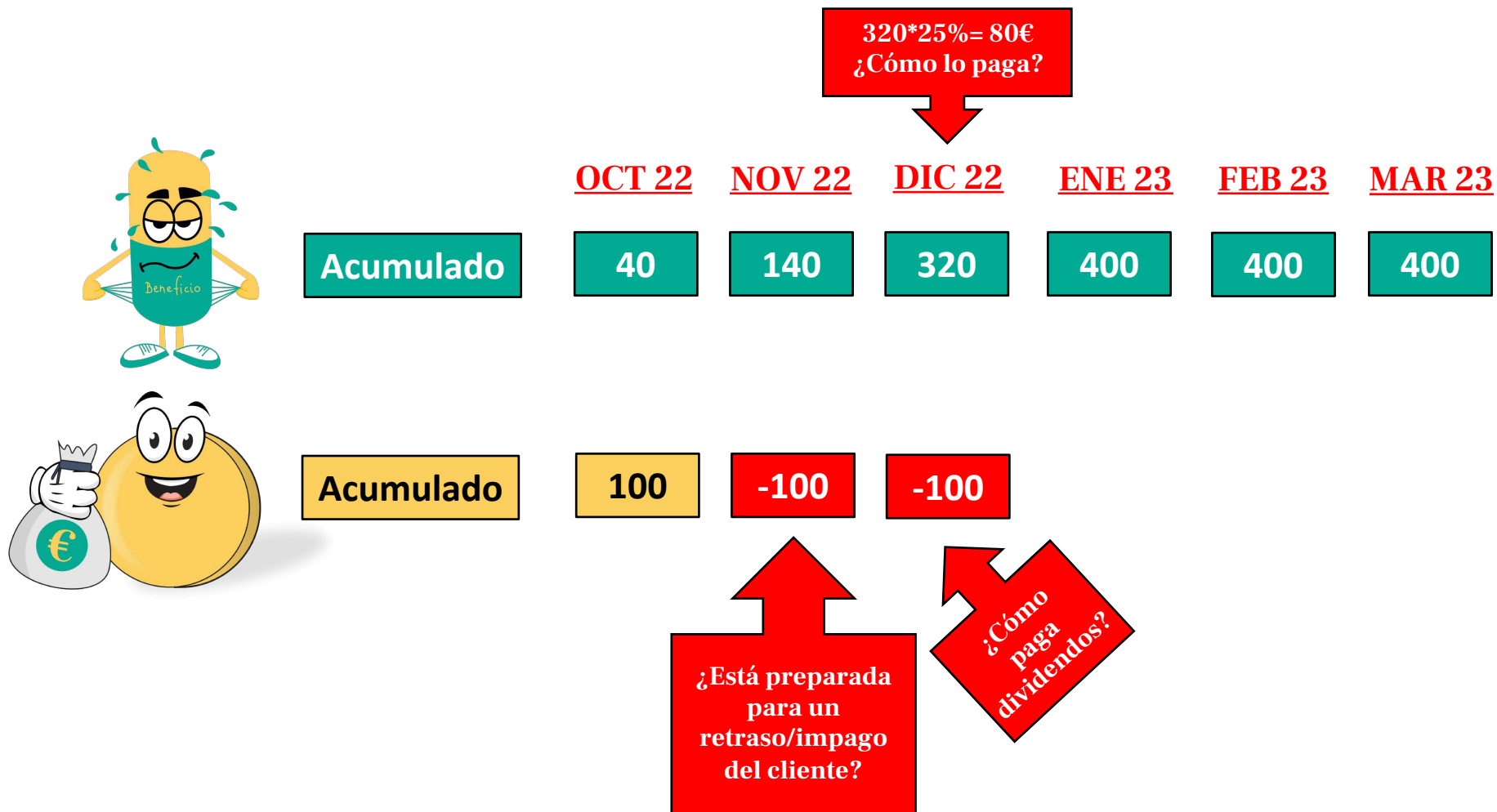
Análisis financiero de la empresa



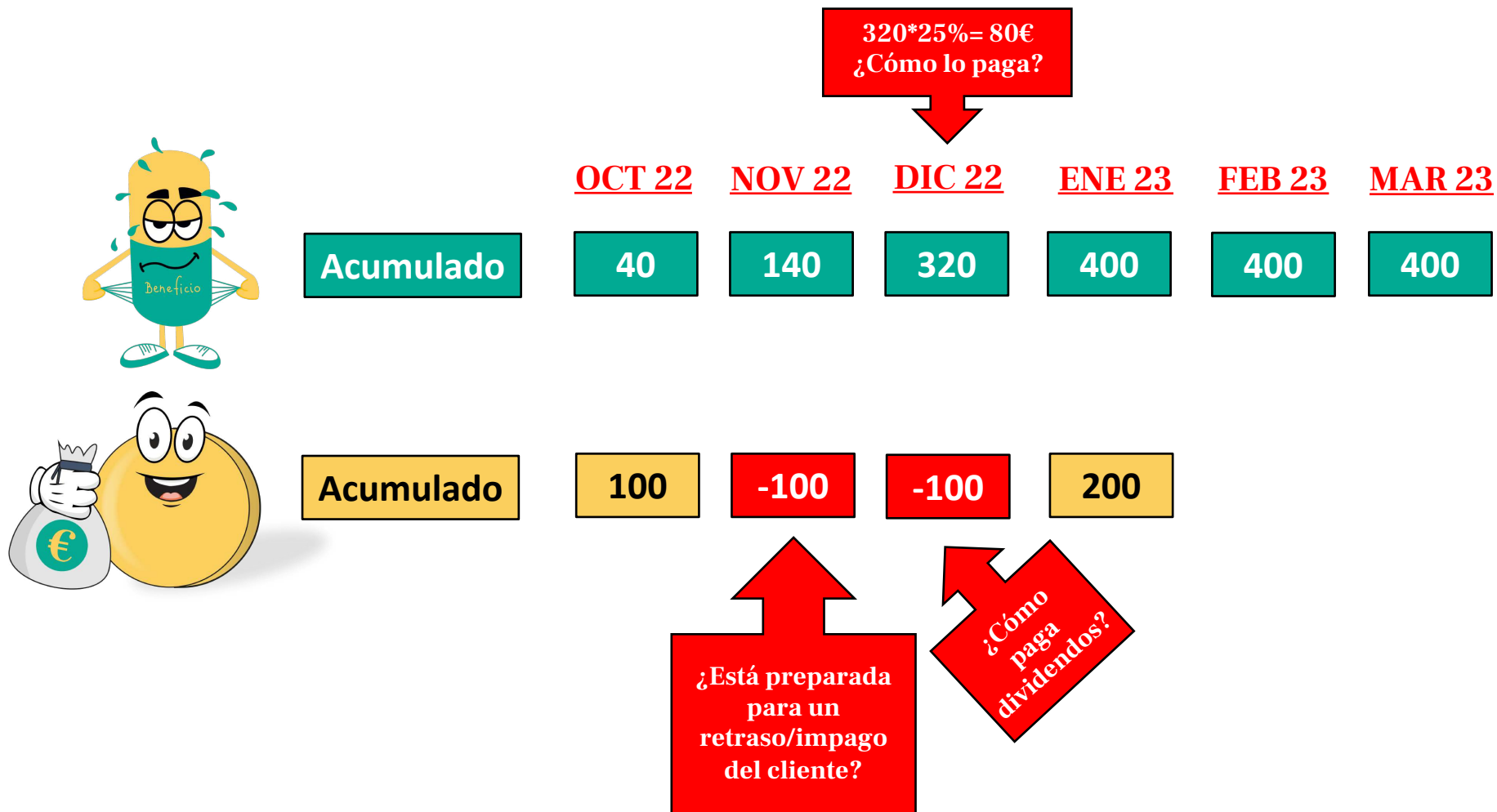
Análisis financiero de la empresa



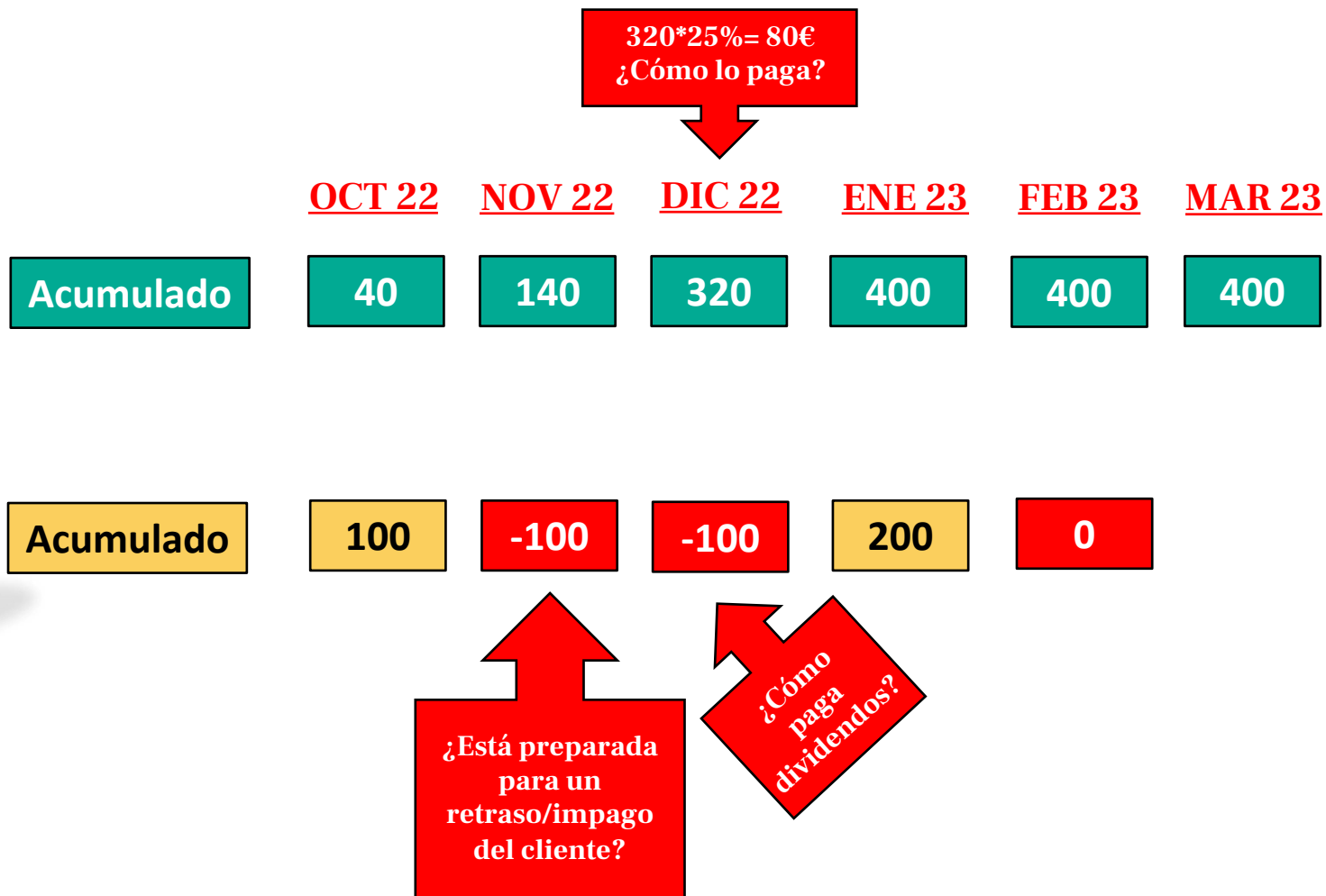
Análisis financiero de la empresa



Análisis financiero de la empresa



Análisis financiero de la empresa



Análisis financiero de la empresa



320*25%= 80€
¿Cómo lo paga?

	<u>OCT 22</u>	<u>NOV 22</u>	<u>DIC 22</u>	<u>ENE 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>
Acumulado	40	140	320	400	400	400
Acumulado	100	-100	-100	200	0	400

¿Está preparada para un retraso/impago del cliente?

¿Cómo paga dividendos?

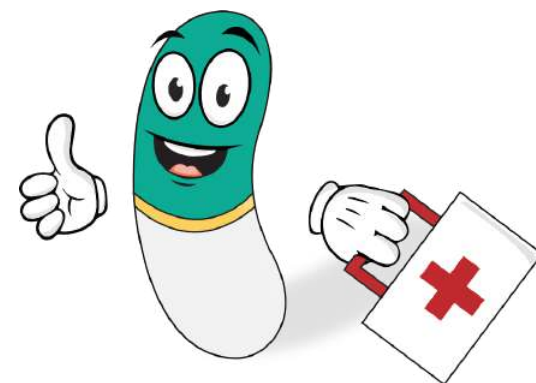
Análisis financiero de la empresa

¡Hay que arreglar esto!

320*25%= 80€
¿Cómo lo paga?



	<u>OCT 22</u>	<u>NOV 22</u>	<u>DIC 22</u>	<u>ENE 23</u>	<u>FEB 23</u>	<u>MAR 23</u>
Acumulado	40	140	320	400	400	400
Acumulado	100	-100	-100	200	0	400



¿Está preparada para un retraso/impago del cliente?

¿Cómo paga dividendos?

Solución 1: Aplico “Back to back” a mis proveedores

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
30% Anticipo- **Contado**
30% al final del 2º mes-• **Cobro a 60 días**
40% a la terminación-• **Cobro a 60 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
30%Anticipo al contado
30% al final del segundo mes-**Pago 60 días**
40% al final del proyecto- **Pago 60 días**

OCT 22

NOV 22

DIC 22

ENE 23

FEB 23


MAR 23

Solución 1: Aplico “Back to back” a mis proveedores

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Contado**
 30% al final del 2º mes- **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 60 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
30% Anticipo al contado
 30% al final del segundo mes- **Pago 60 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 60 días**

	Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100
<u>NOV 22</u>	140	-100
<u>DIC 22</u>	320	-100
<u>ENE 23</u>	400	200
<u>FEB 23</u>	400	0
<u>MAR 23</u>	400	400


ANTES

Solución 1: Aplico “Back to back” a mis proveedores

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Contado**
 30% al final del 2º mes- **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 60 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
30% Anticipo al contado
 30% al final del segundo mes- **Pago 60 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 60 días**

	Resultado	Flujo de Caja	
<u>OCT 22</u>	40	100	
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES
<u>DIC 22</u>	320	-100	AHORA →
<u>ENE 23</u>	400	200	
<u>FEB 23</u>	400	0	
<u>MAR 23</u>	400	400	

Solución 1: Aplico “Back to back” a mis proveedores

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Contado**
 30% al final del 2º mes- **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 60 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
30% Anticipo al contado
 30% al final del segundo mes- **Pago 60 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 60 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado
<u>OCT 22</u>	40	100		40
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES	140
<u>DIC 22</u>	320	-100	AHORA →	320
<u>ENE 23</u>	400	200		400
<u>FEB 23</u>	400	0		400
<u>MAR 23</u>	400	400		400

Solución 1: Aplico “Back to back” a mis proveedores

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Contado**
 30% al final del 2º mes- **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 60 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
30% Anticipo al contado
 30% al final del segundo mes- **Pago 60 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 60 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100		40	
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES	140	
<u>DIC 22</u>	320	-100	AHORA →	320	
<u>ENE 23</u>	400	200		400	
<u>FEB 23</u>	400	0		400	
<u>MAR 23</u>	400	400		400	

Solución 1: Aplico “Back to back” a mis proveedores

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Contado**
 30% al final del 2º mes- **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 60 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
30% Anticipo al contado
 30% al final del segundo mes- **Pago 60 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 60 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100		40	120
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES	140	
<u>DIC 22</u>	320	-100	AHORA →	320	
<u>ENE 23</u>	400	200		400	
<u>FEB 23</u>	400	0		400	
<u>MAR 23</u>	400	400		400	

Solución 1: Aplico “Back to back” a mis proveedores

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Contado**
 30% al final del 2º mes- **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 60 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
 30% Anticipo **al contado**
 30% al final del segundo mes- **Pago 60 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 60 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100		40	120
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES	140	120
<u>DIC 22</u>	320	-100	AHORA →	320	
<u>ENE 23</u>	400	200		400	
<u>FEB 23</u>	400	0		400	
<u>MAR 23</u>	400	400		400	

Solución 1: Aplico “Back to back” a mis proveedores

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Contado**
 30% al final del 2º mes- **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 60 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
30% Anticipo al contado
 30% al final del segundo mes- **Pago 60 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 60 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100		40	120
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES	140	120
<u>DIC 22</u>	320	-100	AHORA →	320	120
<u>ENE 23</u>	400	200		400	
<u>FEB 23</u>	400	0		400	
<u>MAR 23</u>	400	400		400	

Solución 1: Aplico “Back to back” a mis proveedores

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Contado**
 30% al final del 2º mes- **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 60 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
 30% Anticipo **al contado**
 30% al final del segundo mes- **Pago 60 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 60 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100		40	120
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES	140	120
<u>DIC 22</u>	320	-100	AHORA →	320	120
<u>ENE 23</u>	400	200		400	240
<u>FEB 23</u>	400	0		400	
<u>MAR 23</u>	400	400		400	

Solución 1: Aplico “Back to back” a mis proveedores

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Contado**
 30% al final del 2º mes- **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 60 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
 30% Anticipo **al contado**
 30% al final del segundo mes- **Pago 60 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 60 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100		40	120
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES	140	120
<u>DIC 22</u>	320	-100	AHORA →	320	120
<u>ENE 23</u>	400	200		400	240
<u>FEB 23</u>	400	0		400	240
<u>MAR 23</u>	400	400		400	

Solución 1: Aplico “Back to back” a mis proveedores

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Contado**
 30% al final del 2º mes- **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 60 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
30% Anticipo al contado
 30% al final del segundo mes- **Pago 60 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 60 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100		40	120
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES	140	120
<u>DIC 22</u>	320	-100	AHORA →	320	120
<u>ENE 23</u>	400	200		400	240
<u>FEB 23</u>	400	0		400	240
<u>MAR 23</u>	400	400		400	400

Solución 1: Aplico "Back to back" a mis proveedores

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Contado**
 30% al final del 2º mes- **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 60 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
30% Anticipo al contado
 30% al final del segundo mes- **Pago 60 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 60 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100		40	120
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES	140	120
<u>DIC 22</u>	320	-100	AHORA →	320	120
<u>ENE 23</u>	400	200		400	240
<u>FEB 23</u>	400	0		400	240
<u>MAR 23</u>	400	400		400	400

Solución 1: Aplico “Back to back” a mis proveedores

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Contado**
 30% al final del 2º mes- **Cobro a 60 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 60 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
30% Anticipo al contado
 30% al final del segundo mes- **Pago 60 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 60 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100		40	120
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES	140	120
<u>DIC 22</u>	320	-100	AHORA →	320	120
<u>ENE 23</u>	400	200		400	240
<u>FEB 23</u>	400	0		400	240
<u>MAR 23</u>	400	400		400	400

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :

30% Anticipo- Contado

30% al final del primer mes- Cobro a 30 días

40% a la terminación- Cobro a 30 días

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:

30% Anticipo al contado

30% al final del segundo mes- Pago 30 días

40% al final del proyecto- Pago 30 días

OCT 22

NOV 22

DIC 22

ENE 23

FEB 23

MAR 23

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Contado**
 30% al final del primer mes- **Cobro a 30 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 30 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
30% Anticipo al contado
 30% al final del segundo mes- **Pago 30 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 30 días**

	Resultado	Flujo de Caja	
<u>OCT 22</u>	40	100	
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES
<u>DIC 22</u>	320	-100	
<u>ENE 23</u>	400	200	
<u>FEB 23</u>	400	0	
<u>MAR 23</u>	400	400	

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Contado**
 30% al final del primer mes- **Cobro a 30 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 30 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
30% Anticipo al contado
 30% al final del segundo mes- **Pago 30 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 30 días**

	Resultado	Flujo de Caja	
<u>OCT 22</u>	40	100	
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES
<u>DIC 22</u>	320	-100	
<u>ENE 23</u>	400	200	AHORA →
<u>FEB 23</u>	400	0	
<u>MAR 23</u>	400	400	

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Contado**
 30% al final del primer mes- **Cobro a 30 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 30 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
 30% Anticipo **al contado**
 30% al final del segundo **mes- Pago 30 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 30 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado
<u>OCT 22</u>	40	100		
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES AHORA →	
<u>DIC 22</u>	320	-100		
<u>ENE 23</u>	400	200		
<u>FEB 23</u>	400	0		
<u>MAR 23</u>	400	400		

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Contado**
 30% al final del primer mes- **Cobro a 30 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 30 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
30% Anticipo al contado
 30% al final del segundo mes- **Pago 30 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 30 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado
<u>OCT 22</u>	40	100		30
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES AHORA →	
<u>DIC 22</u>	320	-100		
<u>ENE 23</u>	400	200		
<u>FEB 23</u>	400	0		
<u>MAR 23</u>	400	400		

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Contado**
 30% al final del primer mes- **Cobro a 30 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 30 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
30% Anticipo al contado
 30% al final del segundo mes- **Pago 30 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 30 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado
<u>OCT 22</u>	40	100		30
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES AHORA →	105
<u>DIC 22</u>	320	-100		
<u>ENE 23</u>	400	200		
<u>FEB 23</u>	400	0		
<u>MAR 23</u>	400	400		

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Cobro**
 30% al final del primer mes- **Cobro a 30 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 30 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
30% Anticipo al contado
 30% al final del segundo mes- **Pago 30 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 30 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado
<u>OCT 22</u>	40	100		30
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES AHORA →	105
<u>DIC 22</u>	320	-100		240
<u>ENE 23</u>	400	200		
<u>FEB 23</u>	400	0		
<u>MAR 23</u>	400	400		

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Cobro**
 30% al final del primer mes- **Cobro a 30 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 30 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
30% Anticipo al contado
 30% al final del segundo mes- **Pago 30 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 30 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado
<u>OCT 22</u>	40	100		30
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES AHORA →	105
<u>DIC 22</u>	320	-100		240
<u>ENE 23</u>	400	200		300
<u>FEB 23</u>	400	0		
<u>MAR 23</u>	400	400		

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Cobro**
 30% al final del primer mes- **Cobro a 30 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 30 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
30% Anticipo al contado
 30% al final del segundo mes- **Pago 30 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 30 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado
<u>OCT 22</u>	40	100		30
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES AHORA →	105
<u>DIC 22</u>	320	-100		240
<u>ENE 23</u>	400	200		300
<u>FEB 23</u>	400	0		300
<u>MAR 23</u>	400	400		

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Cobro**
 30% al final del primer mes- **Cobro a 30 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 30 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
30% Anticipo al contado
 30% al final del segundo mes- **Pago 30 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 30 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado
<u>OCT 22</u>	40	100		30
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES AHORA →	105
<u>DIC 22</u>	320	-100		240
<u>ENE 23</u>	400	200		300
<u>FEB 23</u>	400	0		300
<u>MAR 23</u>	400	400		300

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Cobro**
 30% al final del primer mes- **Cobro a 30 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 30 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
30% Anticipo al contado
 30% al final del segundo mes- **Pago 30 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 30 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100		30	
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES AHORA →	105	
<u>DIC 22</u>	320	-100		240	
<u>ENE 23</u>	400	200		300	
<u>FEB 23</u>	400	0		300	
<u>MAR 23</u>	400	400		300	

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Cobro**
 30% al final del primer mes- **Cobro a 30 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 30 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
30% Anticipo al contado
 30% al final del segundo mes- **Pago 30 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 30 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100		30	90
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES AHORA →	105	
<u>DIC 22</u>	320	-100		240	
<u>ENE 23</u>	400	200		300	
<u>FEB 23</u>	400	0		300	
<u>MAR 23</u>	400	400		300	

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Cobro**
 30% al final del primer mes- **Cobro a 30 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 30 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
 30% Anticipo **al contado**
 30% al final del segundo mes- **Pago 30 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 30 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100		30	90
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES AHORA →	105	360
<u>DIC 22</u>	320	-100		240	
<u>ENE 23</u>	400	200		300	
<u>FEB 23</u>	400	0		300	
<u>MAR 23</u>	400	400		300	

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Cobro**
 30% al final del primer mes- **Cobro a 30 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 30 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
 30% Anticipo **al contado**
 30% al final del segundo mes- **Pago 30 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 30 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100		30	90
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES AHORA →	105	360
<u>DIC 22</u>	320	-100		240	180
<u>ENE 23</u>	400	200		300	
<u>FEB 23</u>	400	0		300	
<u>MAR 23</u>	400	400		300	

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Cobro**
 30% al final del primer mes- **Cobro a 30 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 30 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
 30% Anticipo **al contado**
 30% al final del segundo mes- **Pago 30 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 30 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100		30	90
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES AHORA →	105	360
<u>DIC 22</u>	320	-100		240	180
<u>ENE 23</u>	400	200		300	180
<u>FEB 23</u>	400	0		300	
<u>MAR 23</u>	400	400		300	

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Cobro**
 30% al final del primer mes- **Cobro a 30 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 30 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
 30% Anticipo **al contado**
 30% al final del segundo mes- **Pago 30 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 30 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100		30	90
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES AHORA →	105	360
<u>DIC 22</u>	320	-100		240	180
<u>ENE 23</u>	400	200		300	180
<u>FEB 23</u>	400	0		300	300
<u>MAR 23</u>	400	400		300	

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Cobro**
 30% al final del primer mes- **Cobro a 30 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 30 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
 30% Anticipo **al contado**
 30% al final del segundo mes- **Pago 30 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 30 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100		30	90
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES AHORA →	105	360
<u>DIC 22</u>	320	-100		240	180
<u>ENE 23</u>	400	200		300	180
<u>FEB 23</u>	400	0		300	300
<u>MAR 23</u>	400	400		300	300

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Cobro**
 30% al final del primer mes- **Cobro a 30 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 30 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
 30% Anticipo **al contado**
 30% al final del segundo mes- **Pago 30 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 30 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100		30	90
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES	105	360
<u>DIC 22</u>	320	-100	AHORA →	240	180
<u>ENE 23</u>	400	200		300	180
<u>FEB 23</u>	400	0		300	300
<u>MAR 23</u>	400	400		300	300

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Cobro**
 30% al final del primer mes- **Cobro a 30 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 30 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
 30% Anticipo **al contado**
 30% al final del segundo mes- **Pago 30 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 30 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100		30	90
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES	105	360
<u>DIC 22</u>	320	-100	AHORA →	240	180
<u>ENE 23</u>	400	200		300	180
<u>FEB 23</u>	400	0		300	300
<u>MAR 23</u>	400	400		300	300

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Cobro**
 30% al final del primer mes- **Cobro a 30 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 30 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
 30% Anticipo **al contado**
 30% al final del segundo mes- **Pago 30 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 30 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100		30	90
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES	105	360
<u>DIC 22</u>	320	-100	AHORA →	240	180
<u>ENE 23</u>	400	200		300	180
<u>FEB 23</u>	400	0		300	300
<u>MAR 23</u>	400	400		300	300

Solución 2: Plazos 2 y 3 con el cliente a 30 días a cambio de un descuento del 10% en el precio. El plazo 2 lo facturo 1 mes antes. “Back to back” al proveedor en términos de pago.

Calendario de FACTURACIÓN al cliente :
 30% Anticipo- **Cobro**
 30% al final del primer mes- **Cobro a 30 días**
 40% a la terminación- **Cobro a 30 días**

Calendario de FACTURACIÓN del proveedor:
 30% Anticipo **al contado**
 30% al final del segundo mes- **Pago 30 días**
 40% al final del proyecto- **Pago 30 días**

	Resultado	Flujo de Caja		Resultado	Flujo de Caja
<u>OCT 22</u>	40	100		30	90
<u>NOV 22</u>	140	-100	← ANTES	105	360
<u>DIC 22</u>	320	-100	AHORA →	240	180
<u>ENE 23</u>	400	200		300	180
<u>FEB 23</u>	400	0		300	300
<u>MAR 23</u>	400	400		300	300

Análisis financiero de la empresa- Conclusiones

1.El aspecto financiero más importante de una empresa es la **LIQUIDEZ**

2.Por tanto, antes de “vender mucho” hay que preocuparse de **“vender bien”**

3.Es mejor poca venta bien cobrada que mucha venta **mal cobrada o no cobrada**

4.Las condiciones de cobro y pago son las que marcan la **viabilidad** del negocio

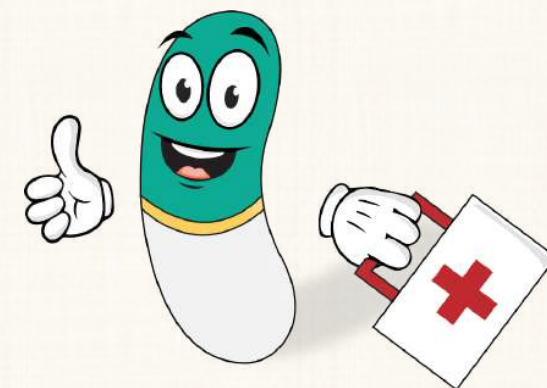
5.Los beneficios no sirven de nada si no se convierten en **flujo de caja pronto**

6.Los hitos de facturación deben ser negociados con **sumo cuidado**

7. Los mayores riesgos en una empresa son los **retrasos en cobros y los impagos.**

8. El beneficio es condición necesaria pero no suficiente. **La liquidez es ambas.**

9. Por todo lo anterior, es clave conocer y trabajar con el **balance de la Empresa**



Finanzas para no Financieros



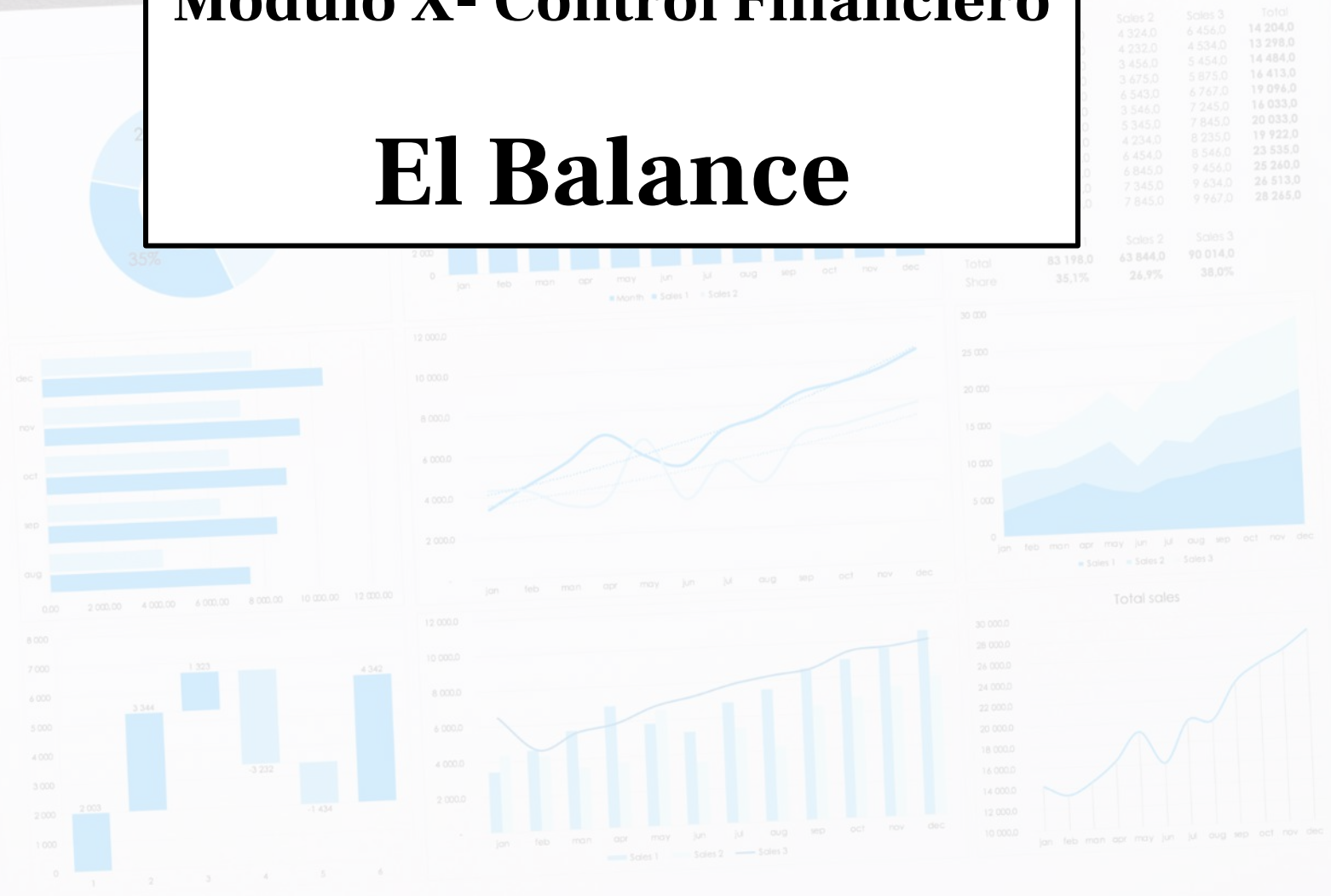
Vicente Enguita
Director Financiero

Módulo X- Control Financiero

El Balance

Sales 2	Sales 3	Total
4 324.0	6 456.0	14 204.0
4 232.0	4 534.0	13 298.0
3 456.0	5 454.0	14 484.0
3 675.0	5 875.0	16 413.0
6 543.0	6 767.0	19 096.0
3 546.0	7 245.0	16 033.0
5 345.0	7 845.0	20 033.0
4 234.0	8 235.0	19 922.0
6 454.0	8 546.0	23 535.0
6 845.0	9 456.0	25 240.0
7 345.0	9 634.0	24 513.0
7 845.0	9 967.0	28 285.0

Sales 2	Sales 3
63 198.0	90 014.0
35.1%	38.0%



El balance ¿Qué es?

- ❑ Es el indicador financiero que contiene **toda la situación financiera y empresarial** del negocio en una sola **foto**.

- ❑ El balance muestra el resultado, la liquidez y **todas las situaciones intermedias** desde que el resultado se convierte en liquidez.

- ❑ Me muestra todos los recursos que necesito para gestionar el negocio **durante el tránsito del resultado hacia la liquidez**.

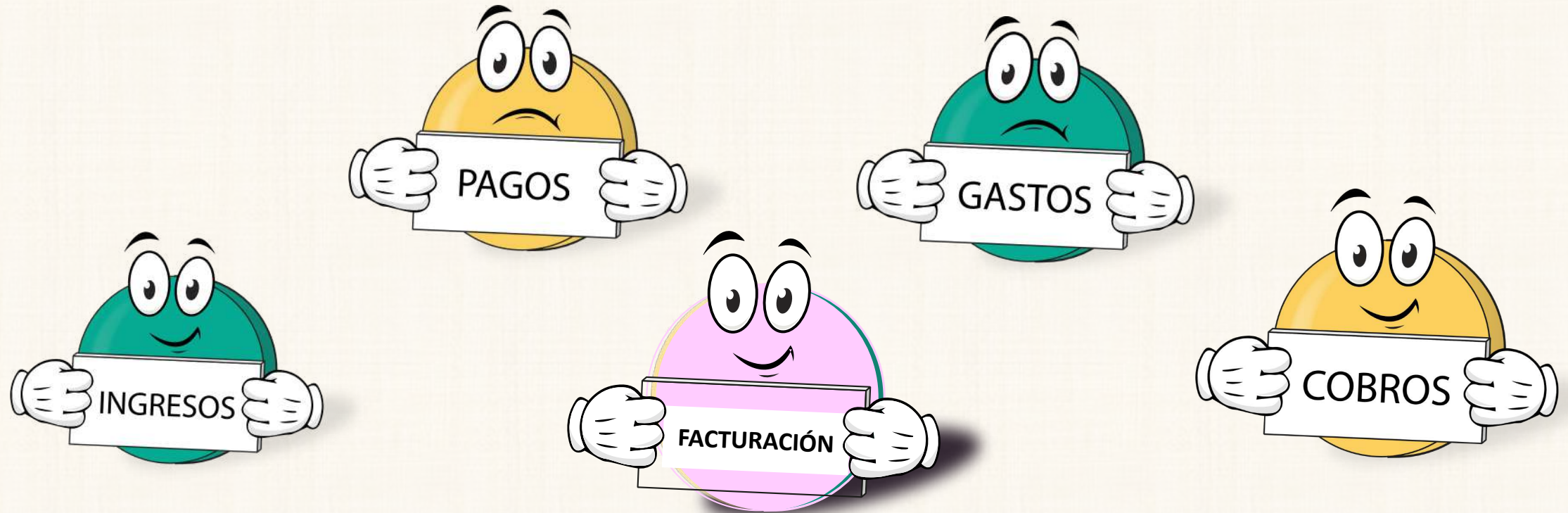
- ❑ Esos recursos pueden ser:
 - De la empresa: Sus bienes y derechos sobre terceros

 - Ajenos: Financiación de terceros y obligaciones con terceros

Dicho de otra forma....

- ❑ Para desarrollar mi actividad habitual necesito usar unos **bienes físicos y usar “cash”**.
- ❑ Los bienes físicos son , **o bien míos, o bien alquilados**. Y el cash es , **o bien mío, o bien de un tercero**.
- ❑ En resumen, el balance me muestra **lo que es mío** y lo que estoy utilizando pero **es de otros** y, por tanto, tengo unas **obligaciones y compromisos que cumplir** con éstos.
- ❑ Al recoger todos los elementos y recursos de la empresa, el balance es una herramienta clave **a la hora de calcular el valor de una empresa** de cara a una compra-venta de la misma.

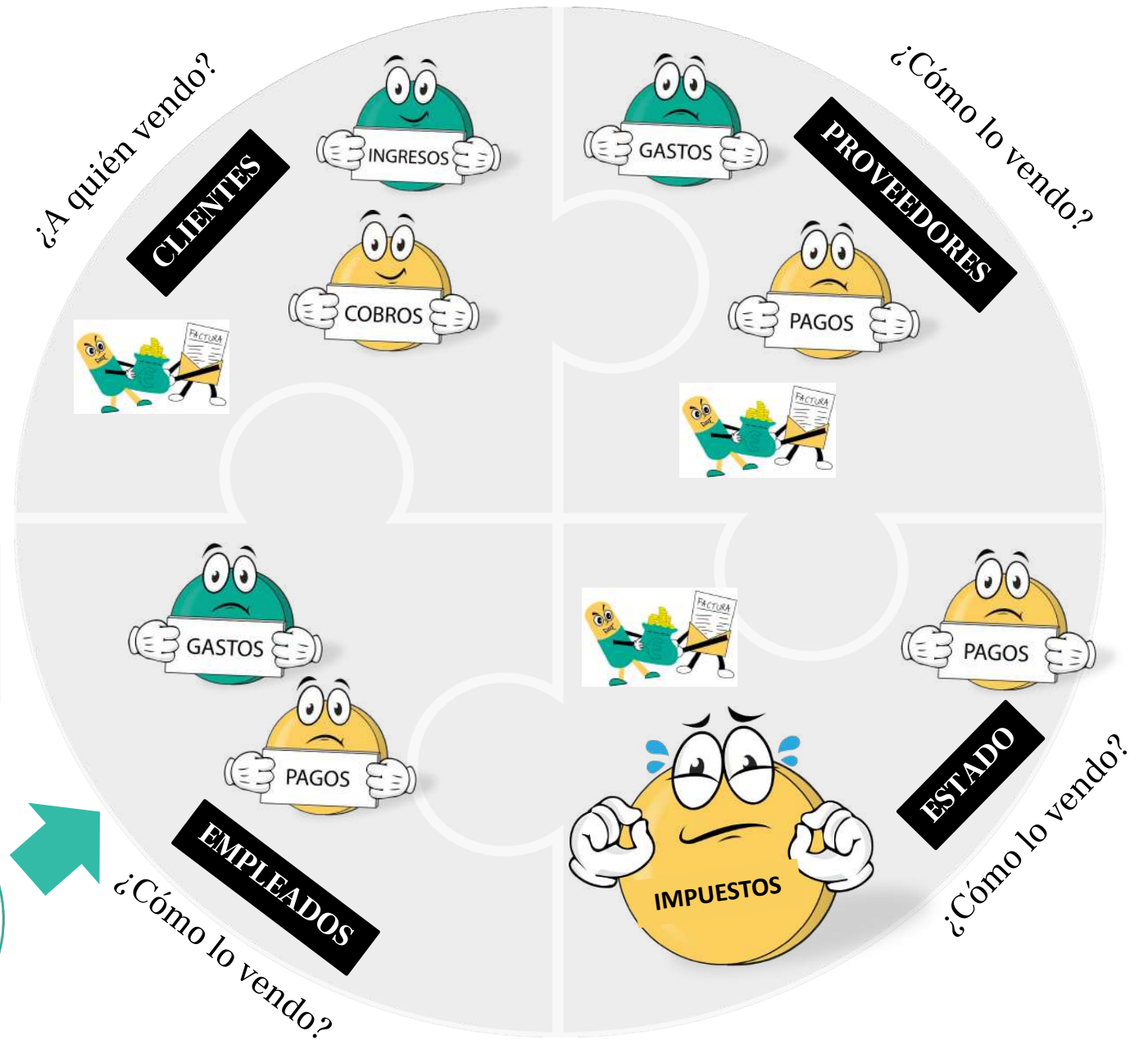
Todas, absolutamente todas las transacciones de la empresa pasan por el Balance.



El Balance-Cómo se calcula

- ❑ Recordemos que todas las transacciones de la empresa quedan registradas en la contabilidad
- ❑ Y todas las transacciones de la empresa pasan por el balance.

- ❑ Por tanto, el balance se obtiene al coger todos los datos de la contabilidad y clasificarlos entre “Activos” y “Pasivos”



El balance- ¿Cómo se analiza?

- ❑ El Balance a final de un periodo **no debe analizarse de forma aislada**, es decir, hay conceptos del balance cuyo valor absoluto **tomado de forma puntual puede llevar a confusión**.
- ❑ Por ello, **cuantos más periodos incluyamos en la comparación**, más fiables serán los datos que arrojen los valores absolutos del balance.
- ❑ Lo anterior es especialmente importante para analizar el **“Capital Circulante” (CC)** que es el resultado del Activo Circulante (AC) y Pasivo Circulante (PC) porque el importe de estos indicadores **cambia continuamente**.
- ❑ La forma más útil de analizar el balance es por **ratios**.

El Balance

Se compone de 2 partes: El Activo y el Pasivo.

El Activo

Bienes físicos propiedad de la empresa

Derechos de cualquier tipo sobre terceros, es decir, sobre clientes, proveedores, empleados y el estado



El Pasivo

Fuentes de financiación propias y ajenas

Obligaciones de cualquier tipo con terceros, es decir, con clientes, proveedores, empleados y el estado

Estructura del Balance

Estructura del Balance

ACTIVO

PASIVO

Estructura del Balance

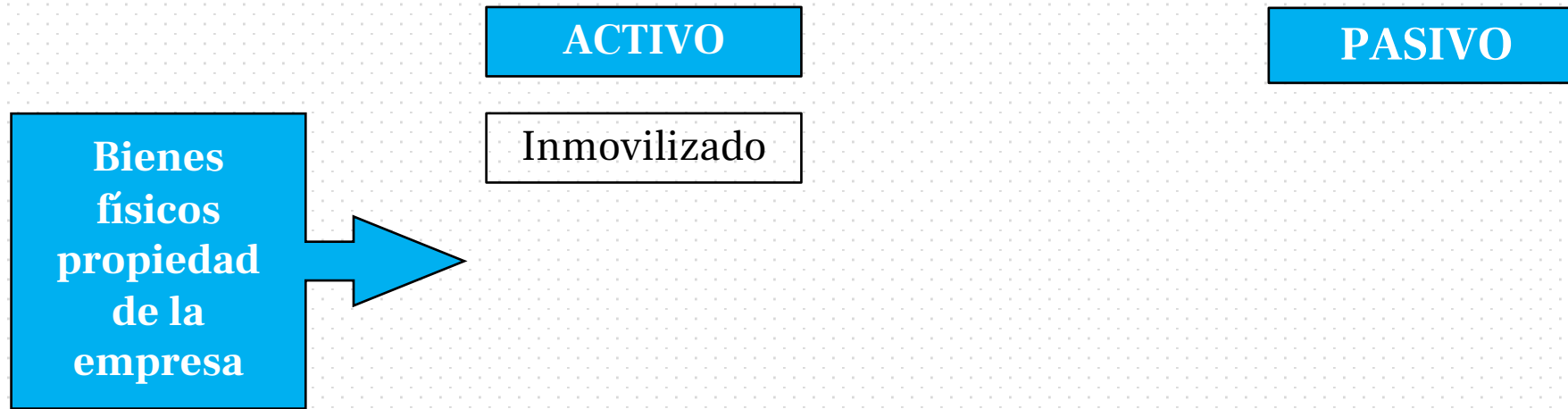
ACTIVO

PASIVO

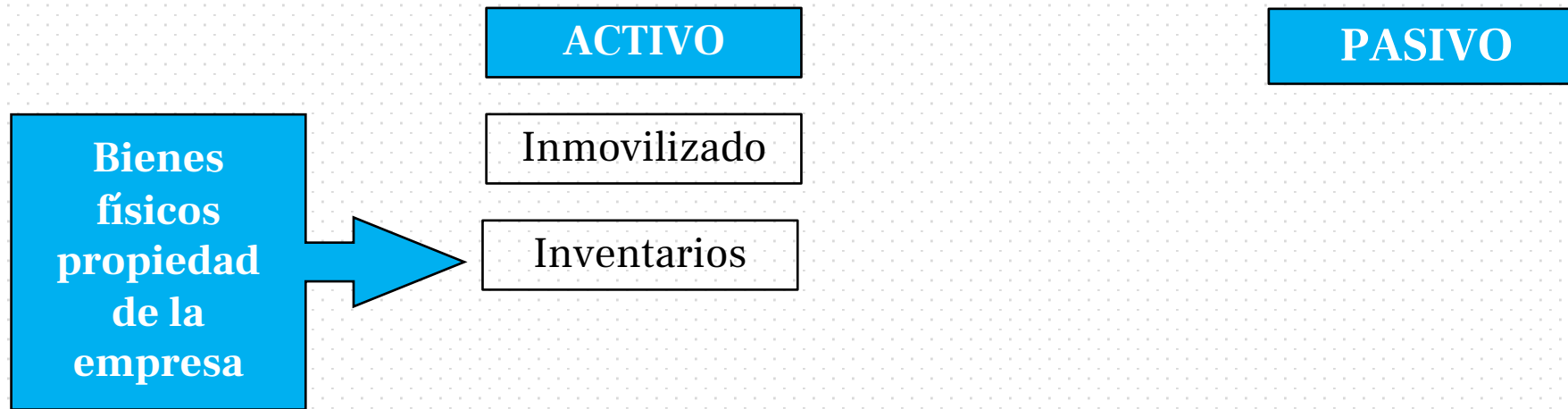
Bienes
físicos
propiedad
de la
empresa



Estructura del Balance



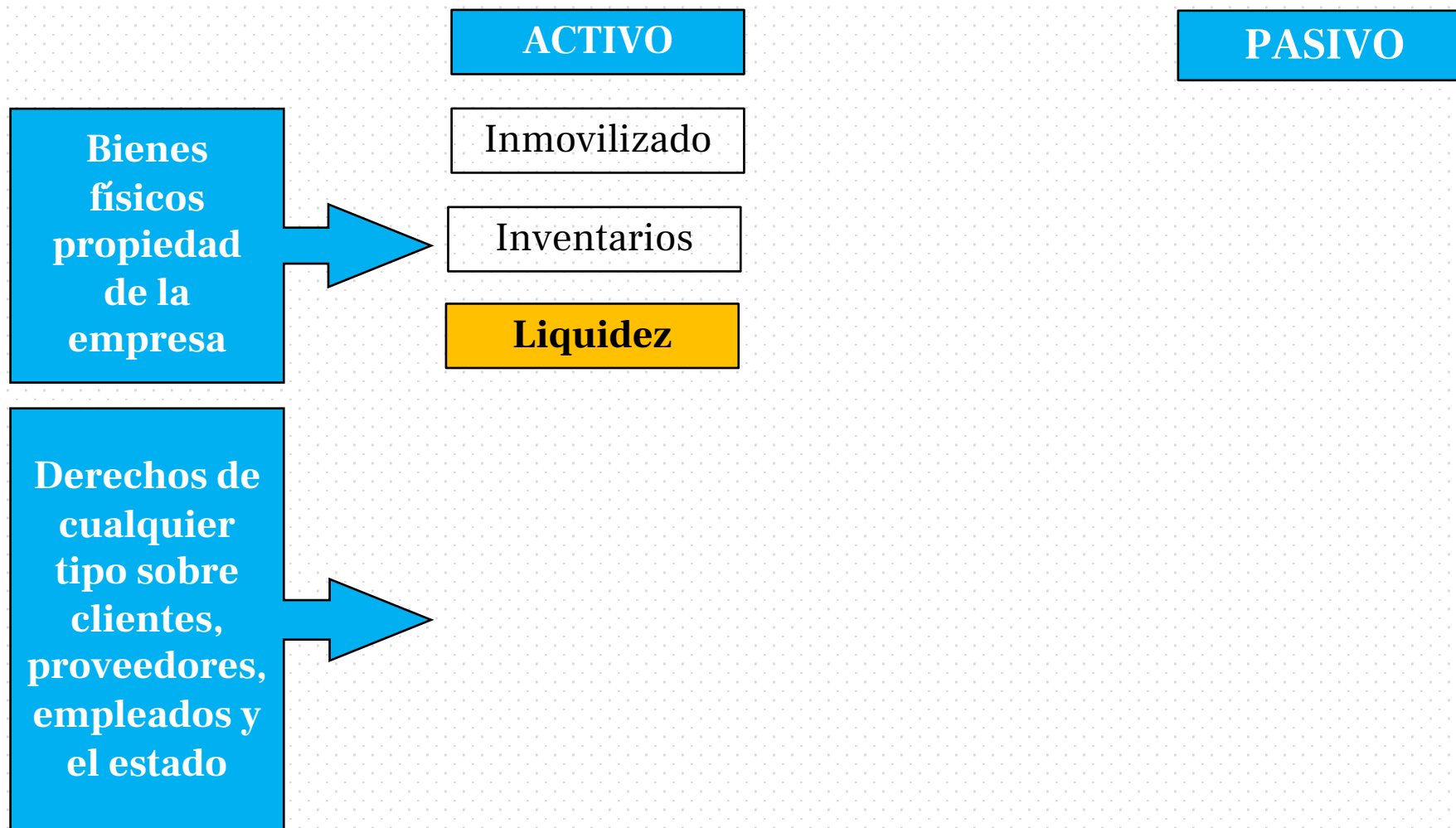
Estructura del Balance



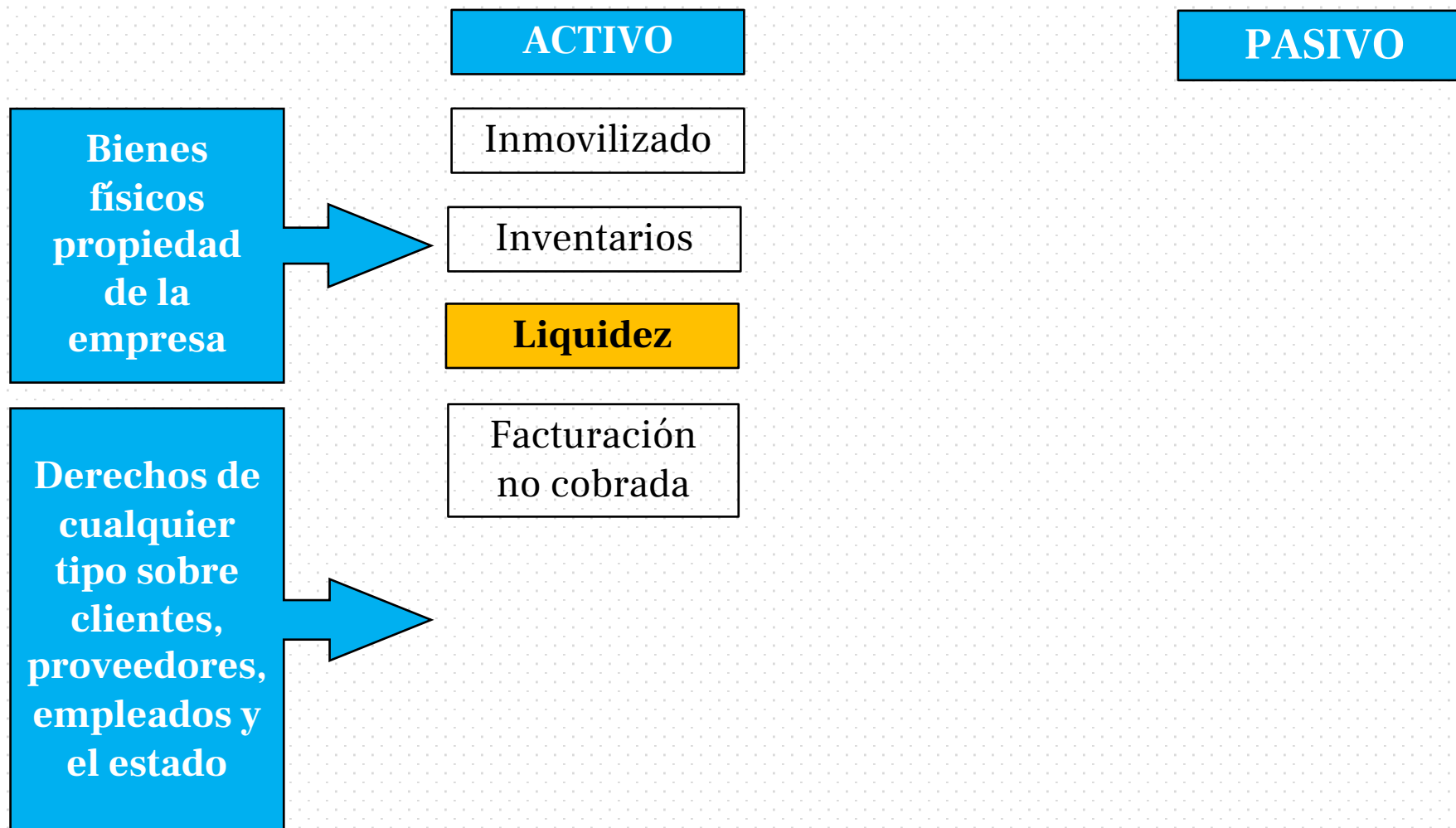
Estructura del Balance



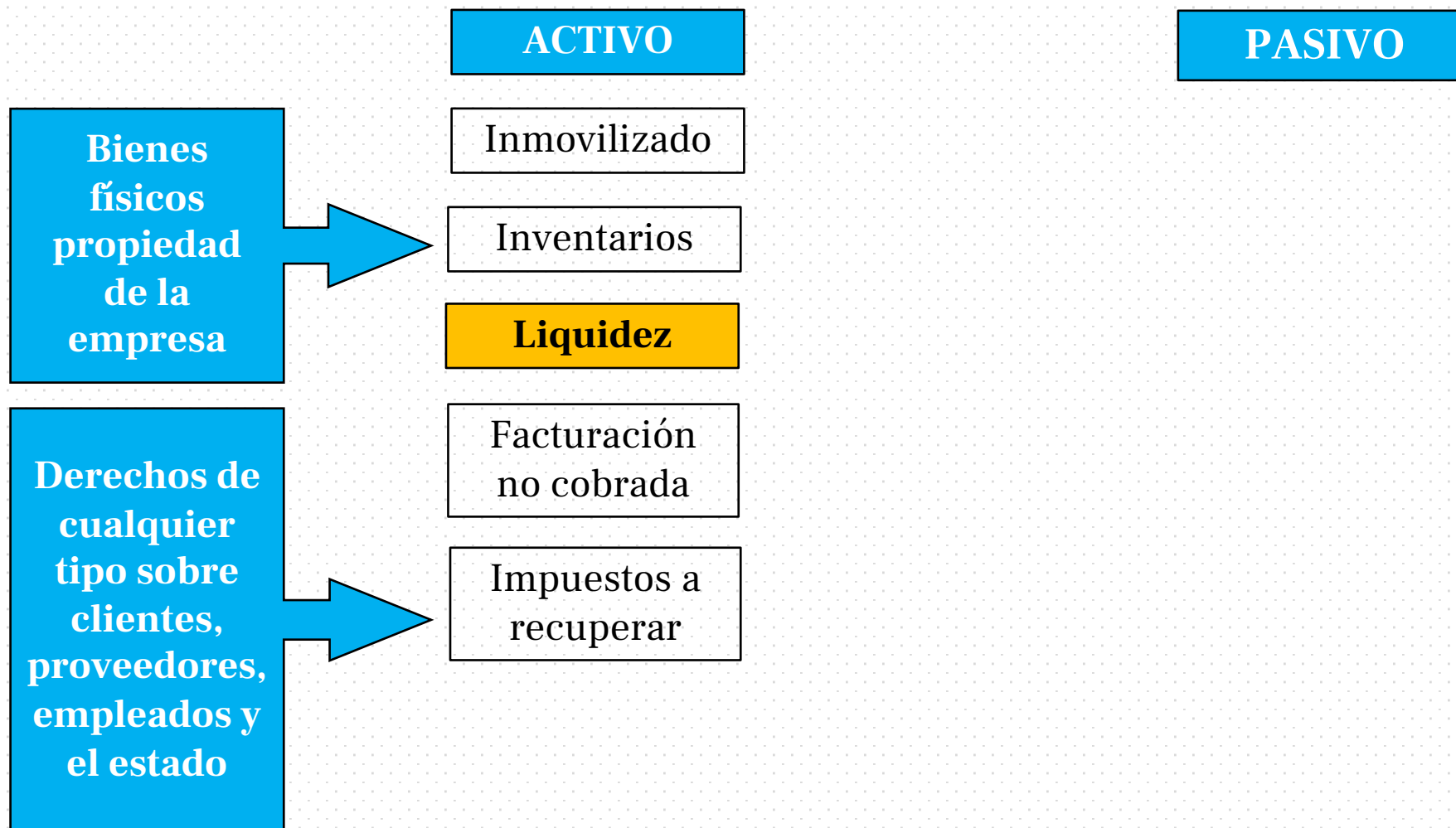
Estructura del Balance



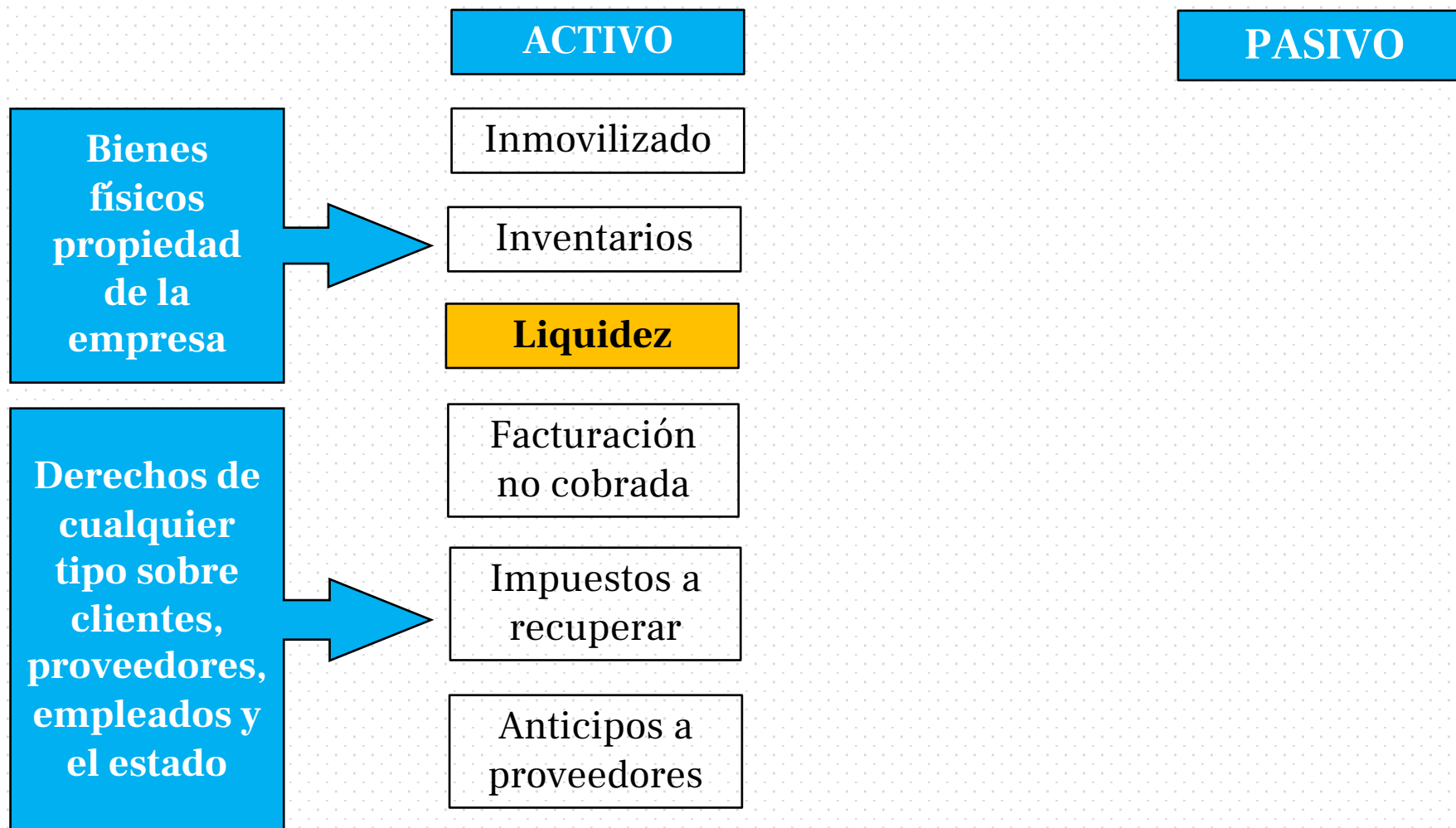
Estructura del Balance



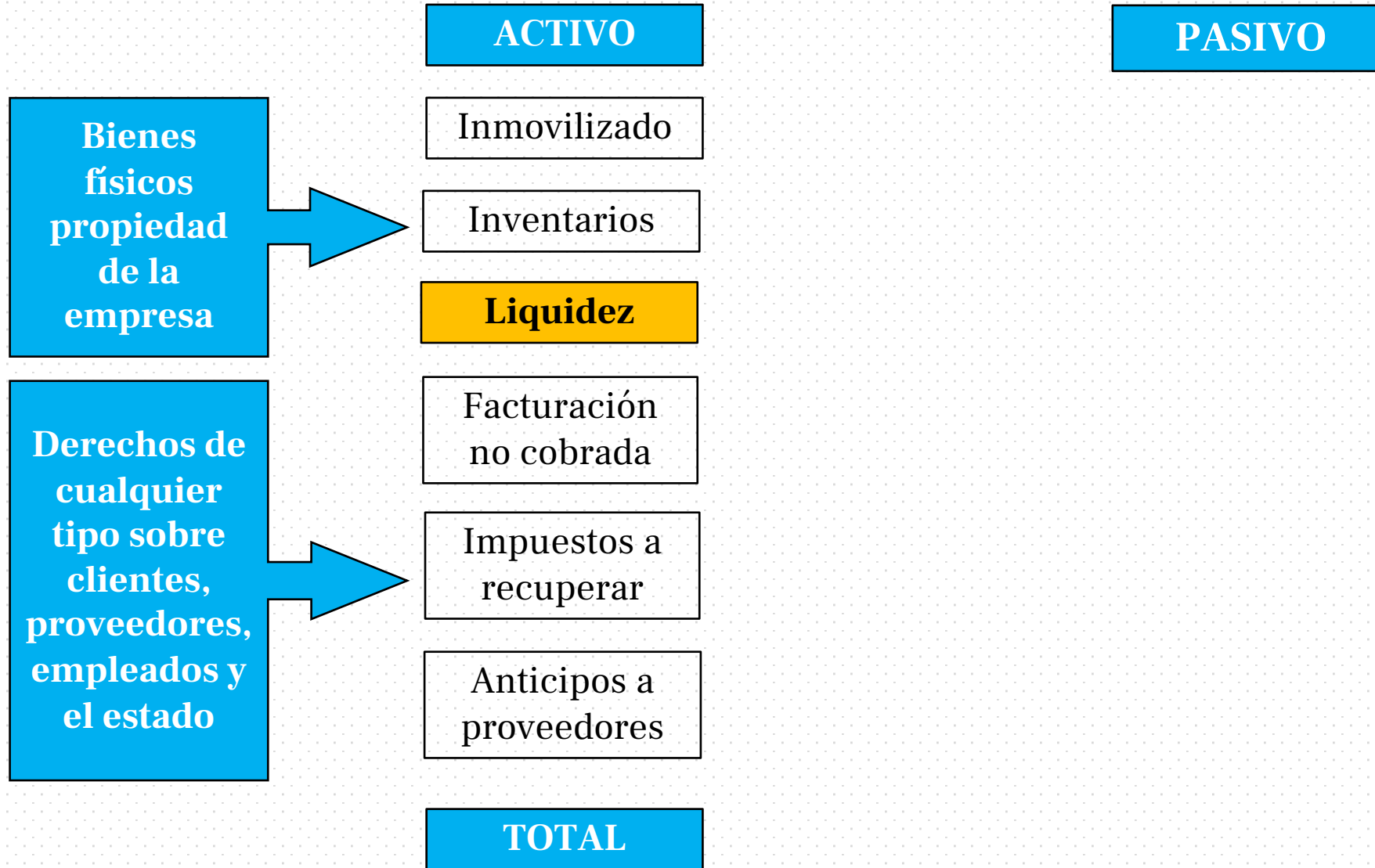
Estructura del Balance



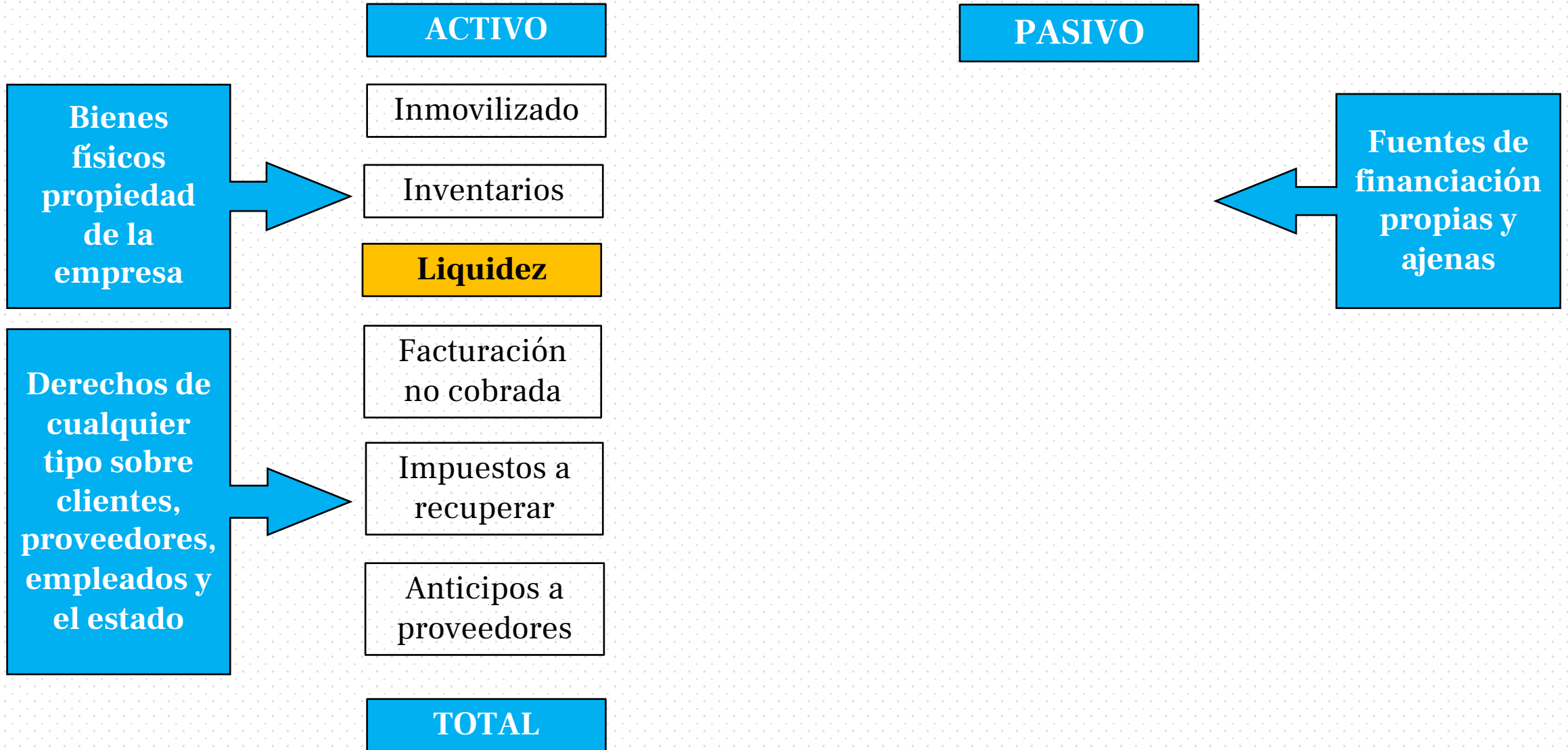
Estructura del Balance



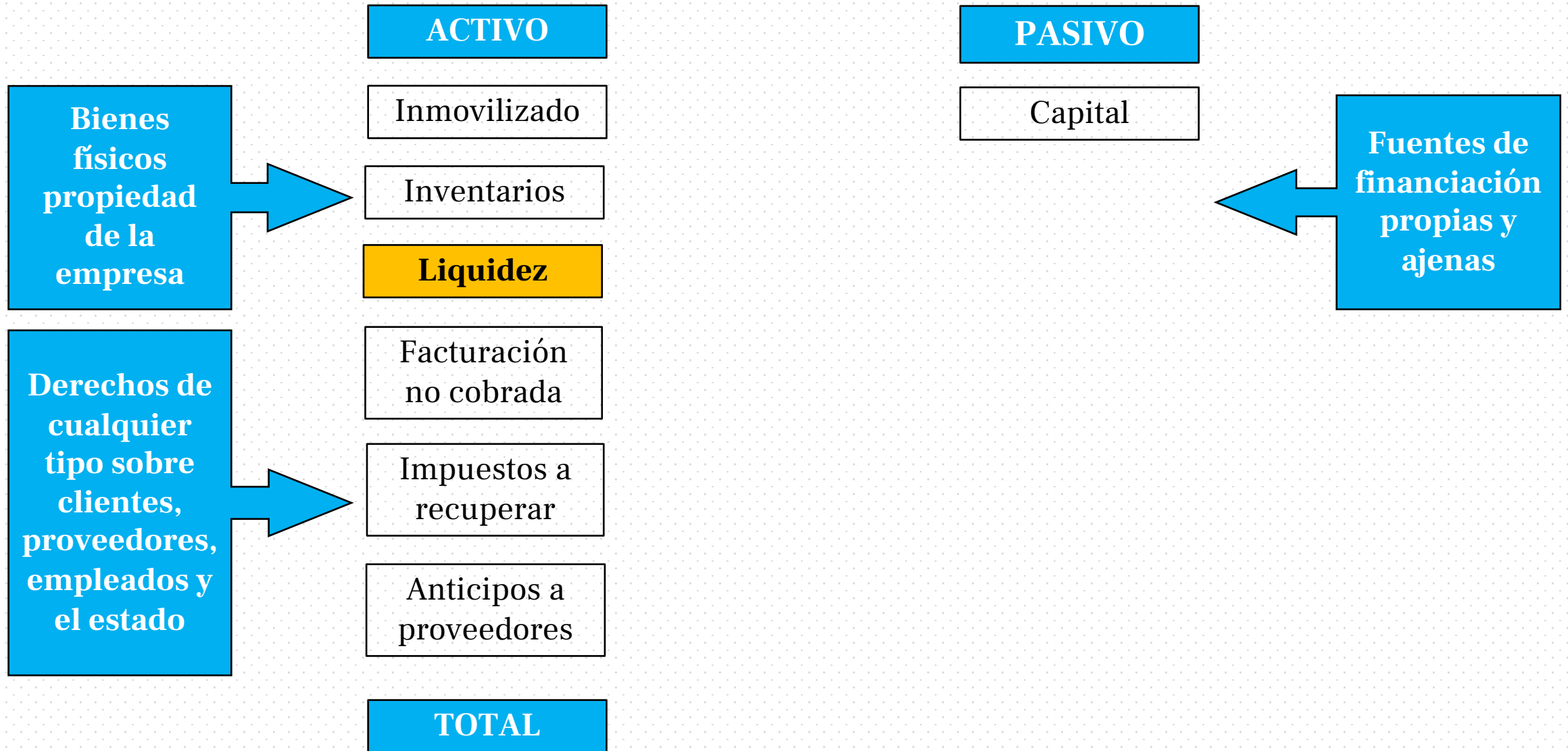
Estructura del Balance



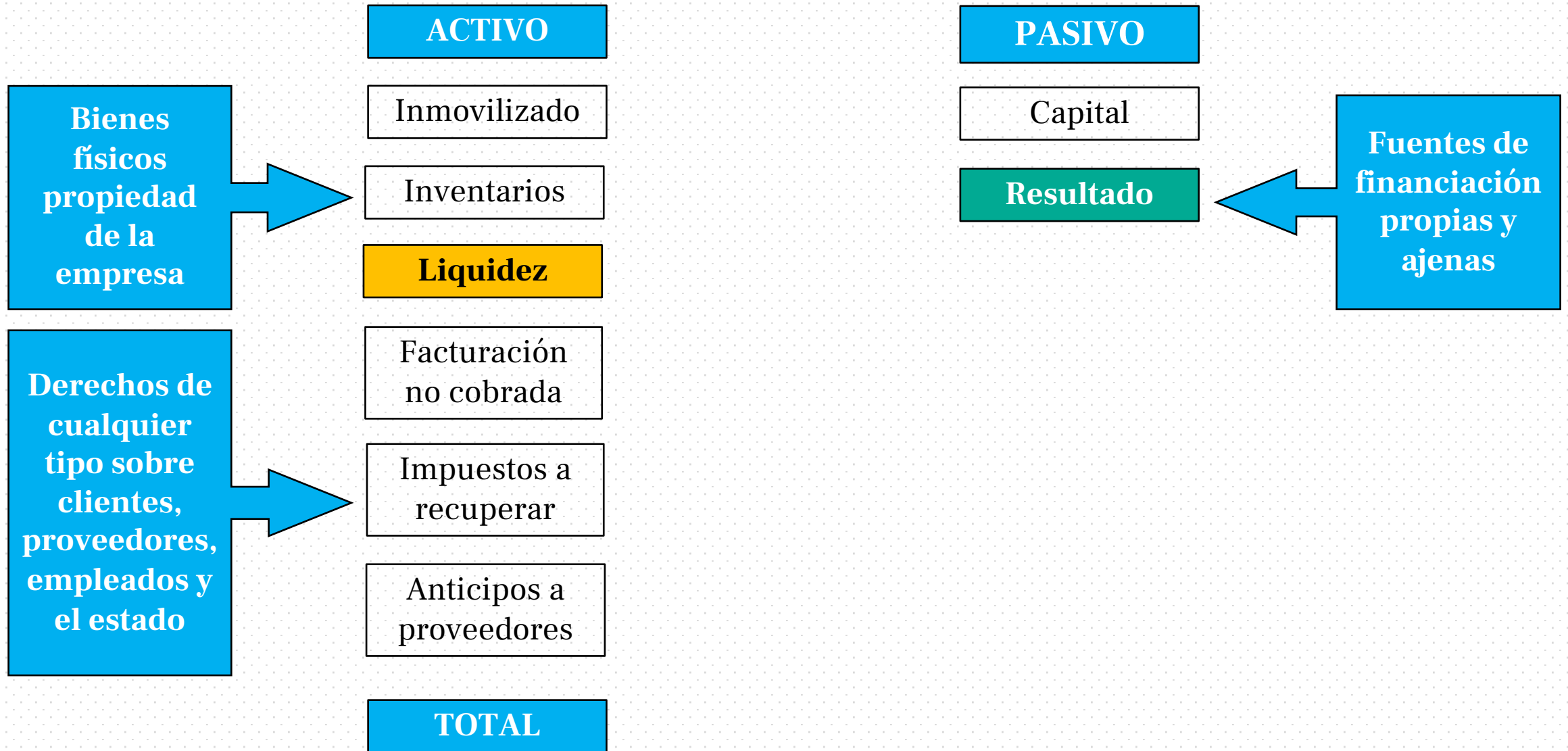
Estructura del Balance



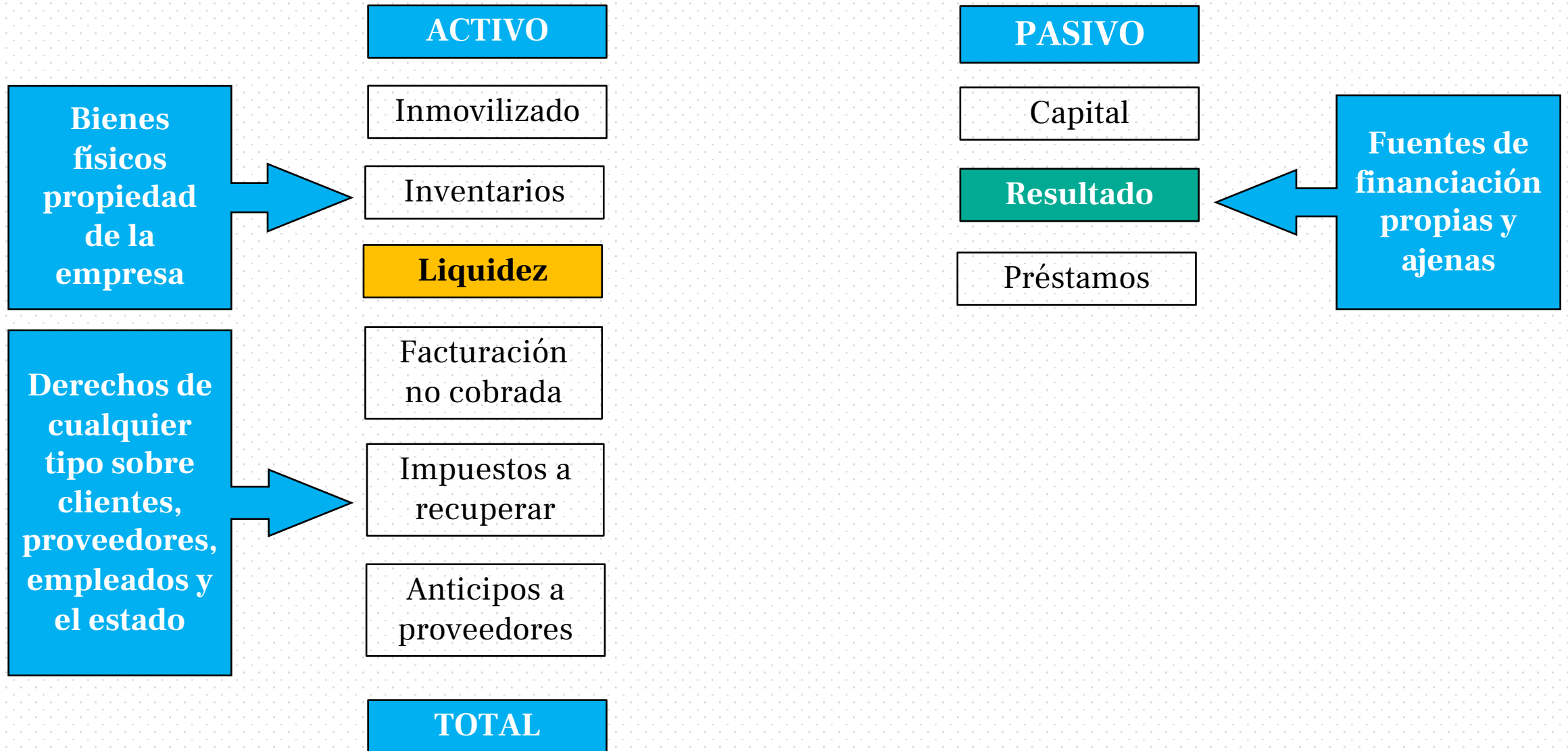
Estructura del Balance



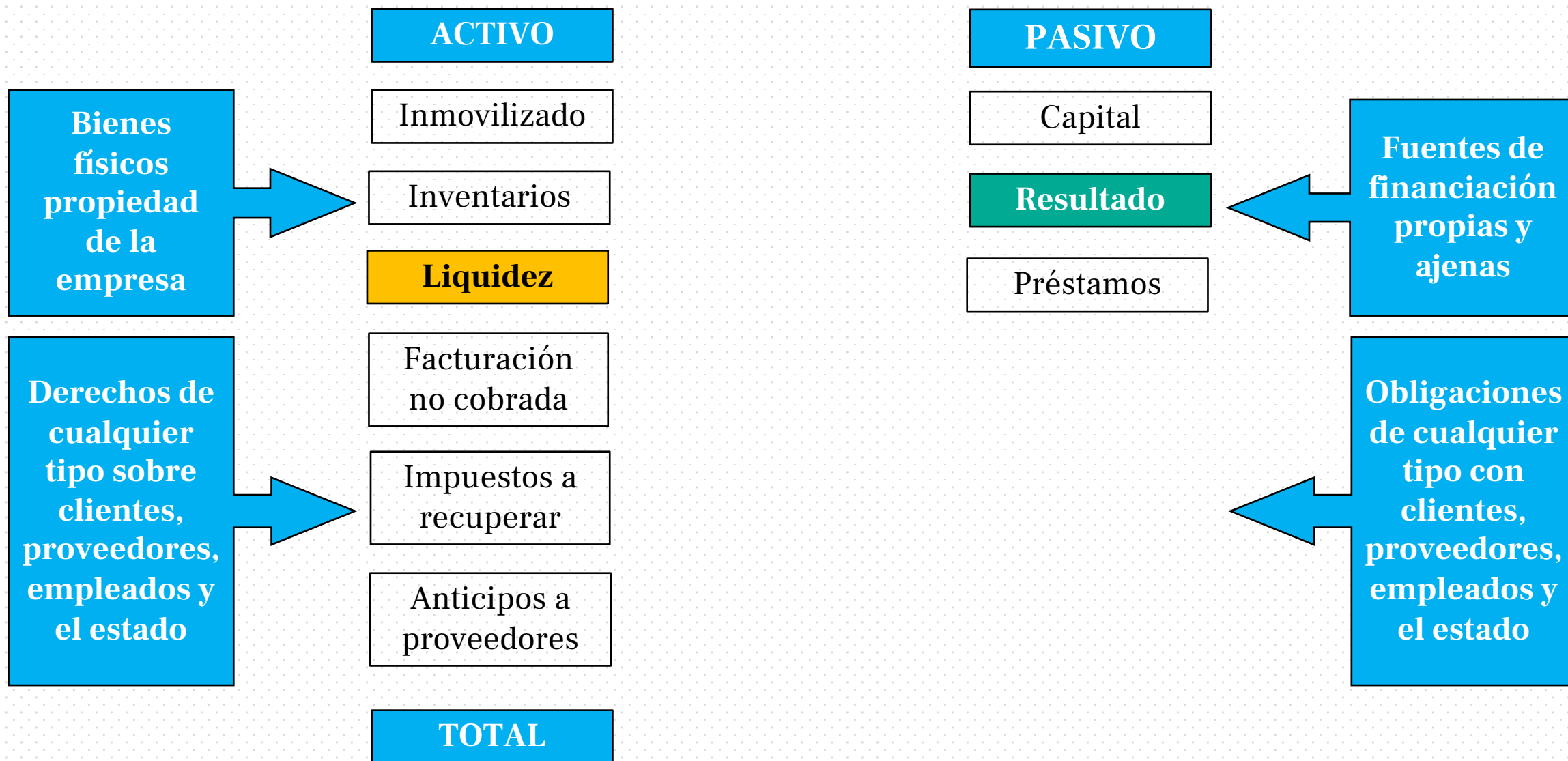
Estructura del Balance



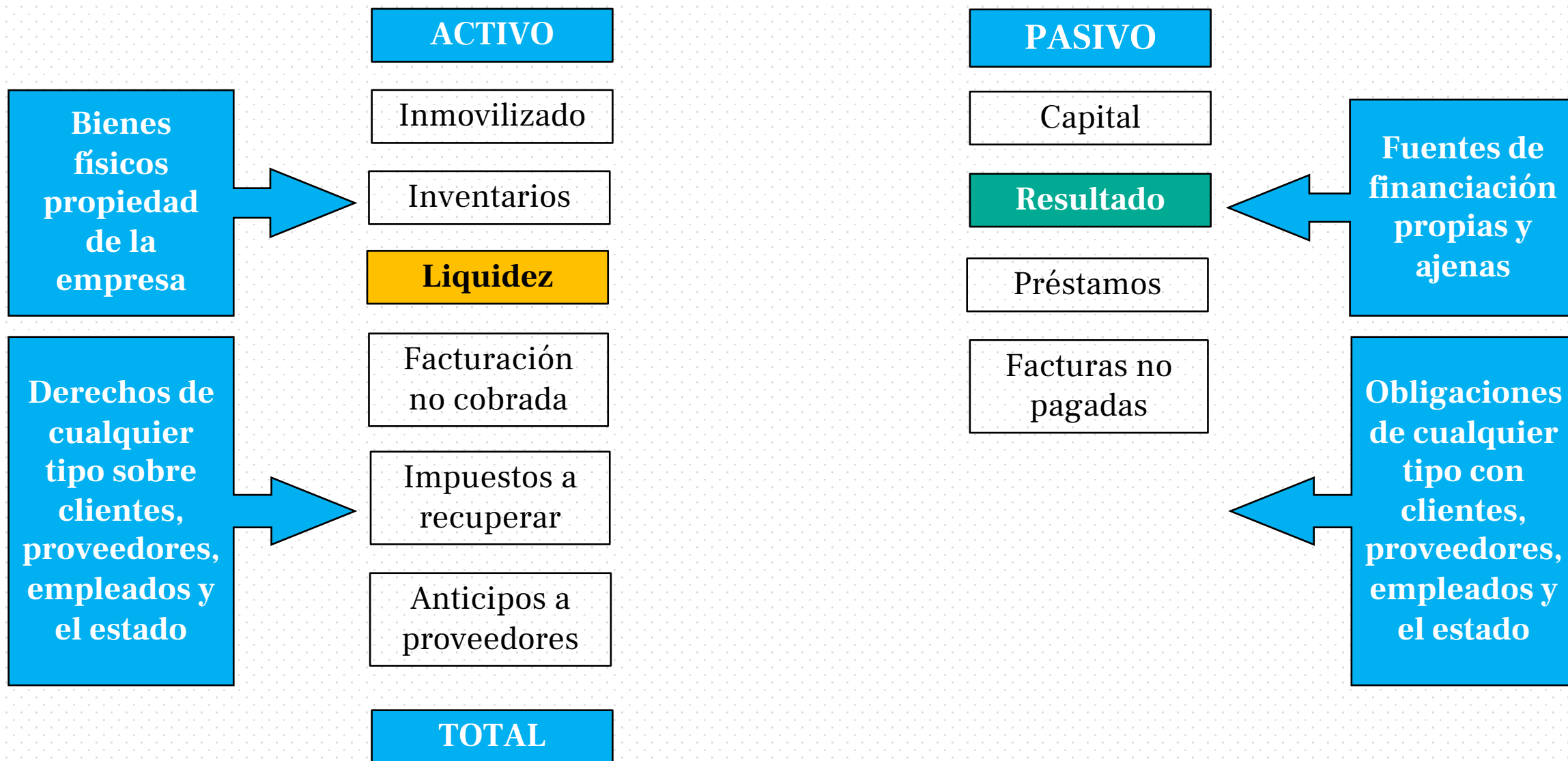
Estructura del Balance



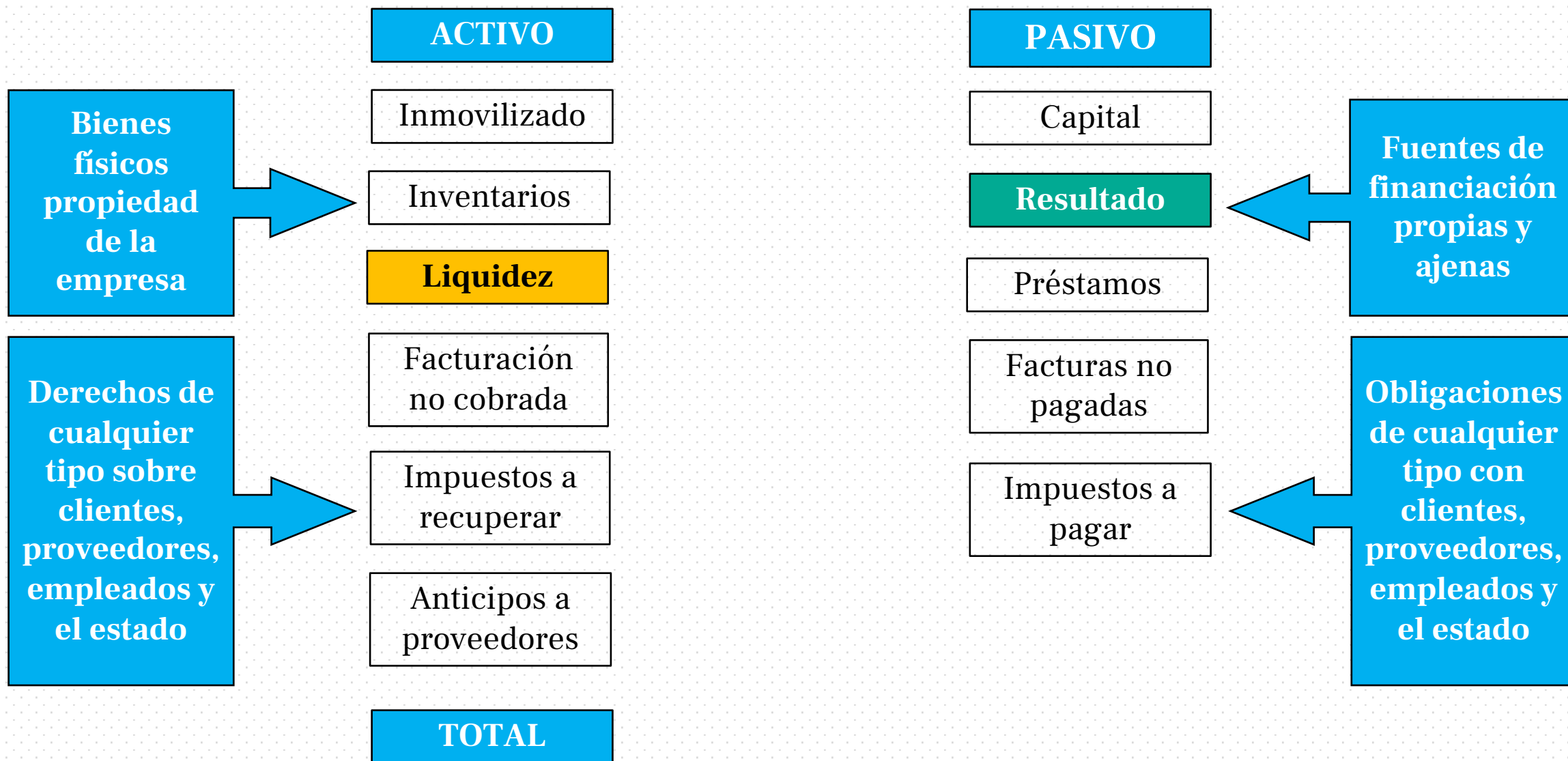
Estructura del Balance



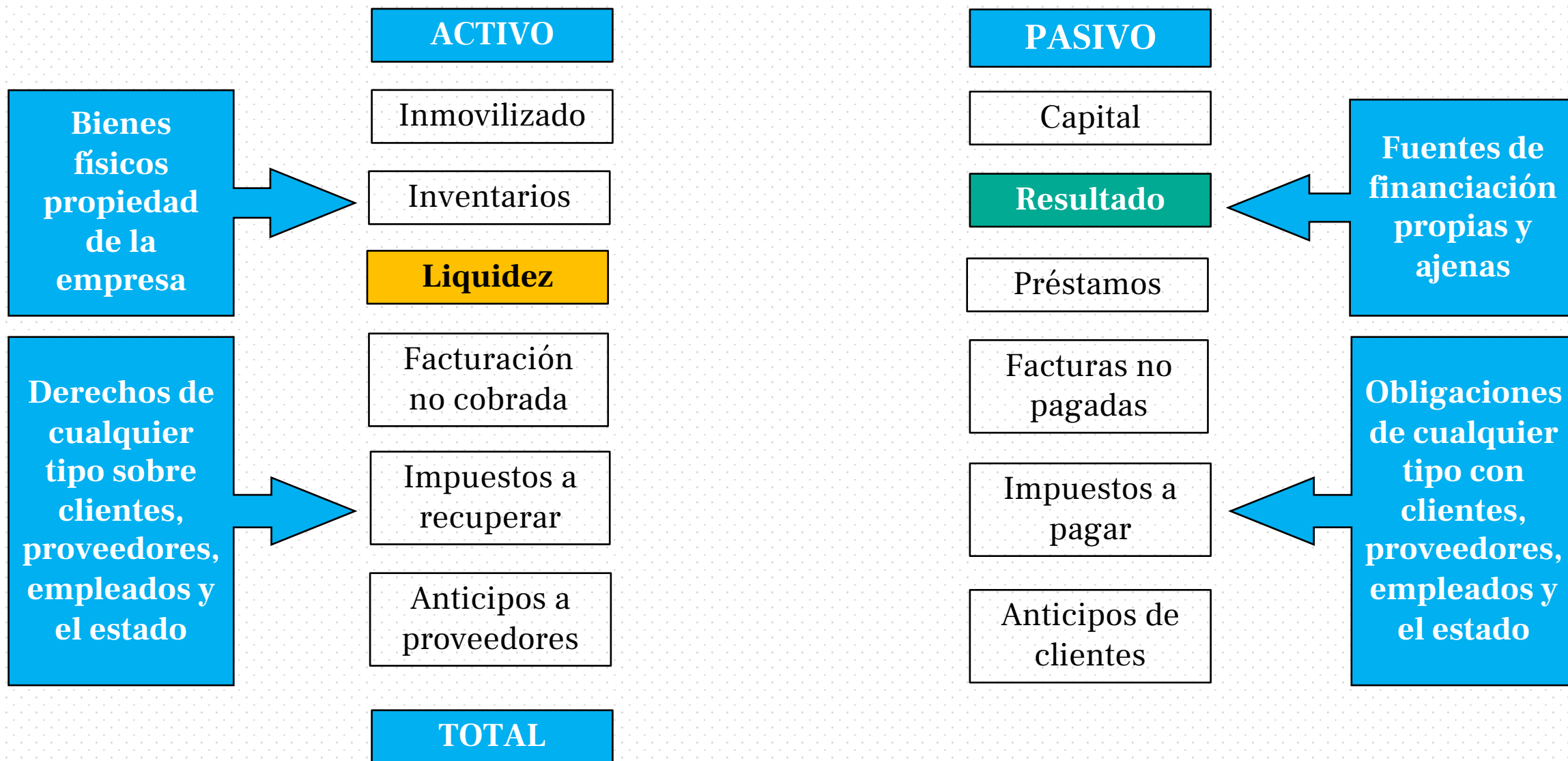
Estructura del Balance



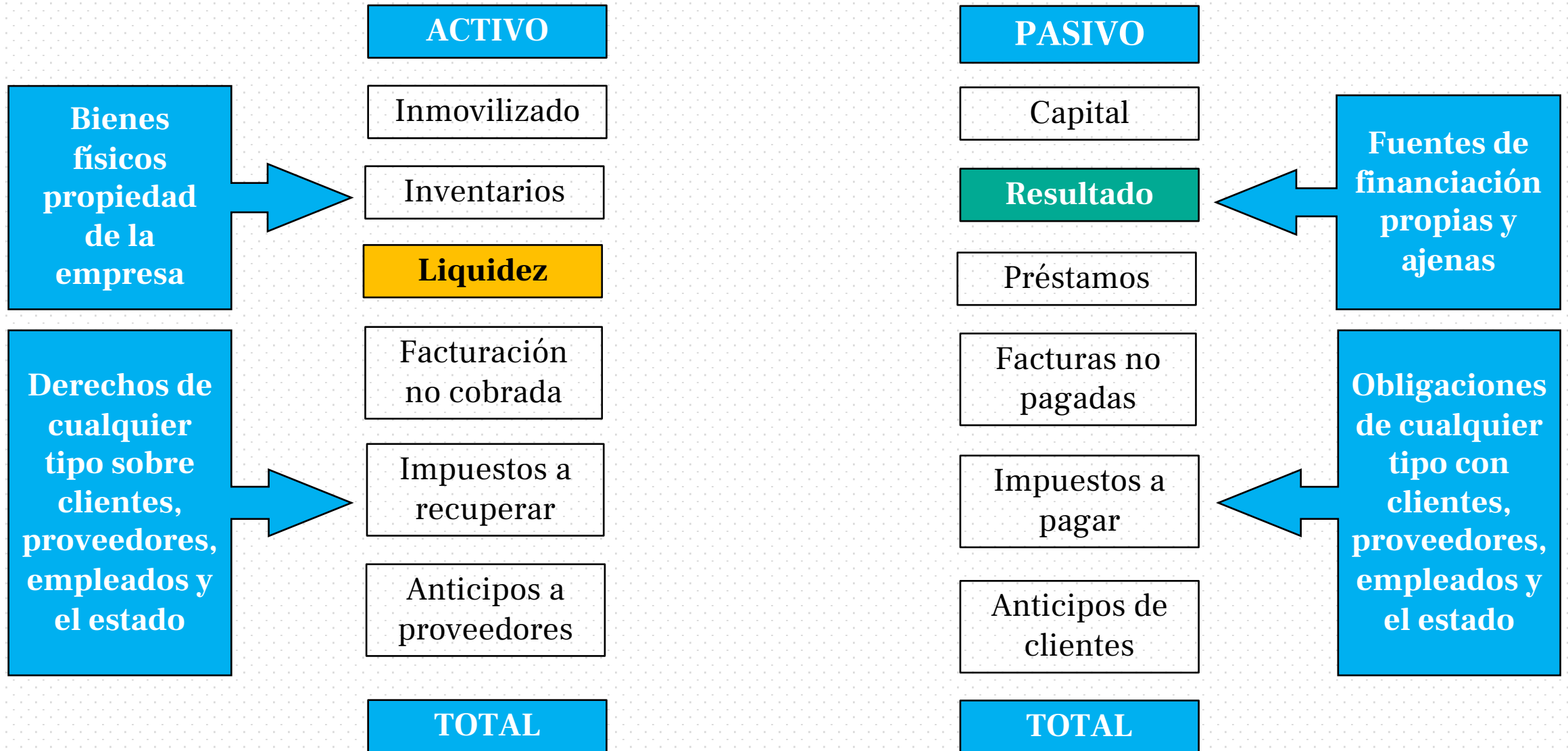
Estructura del Balance



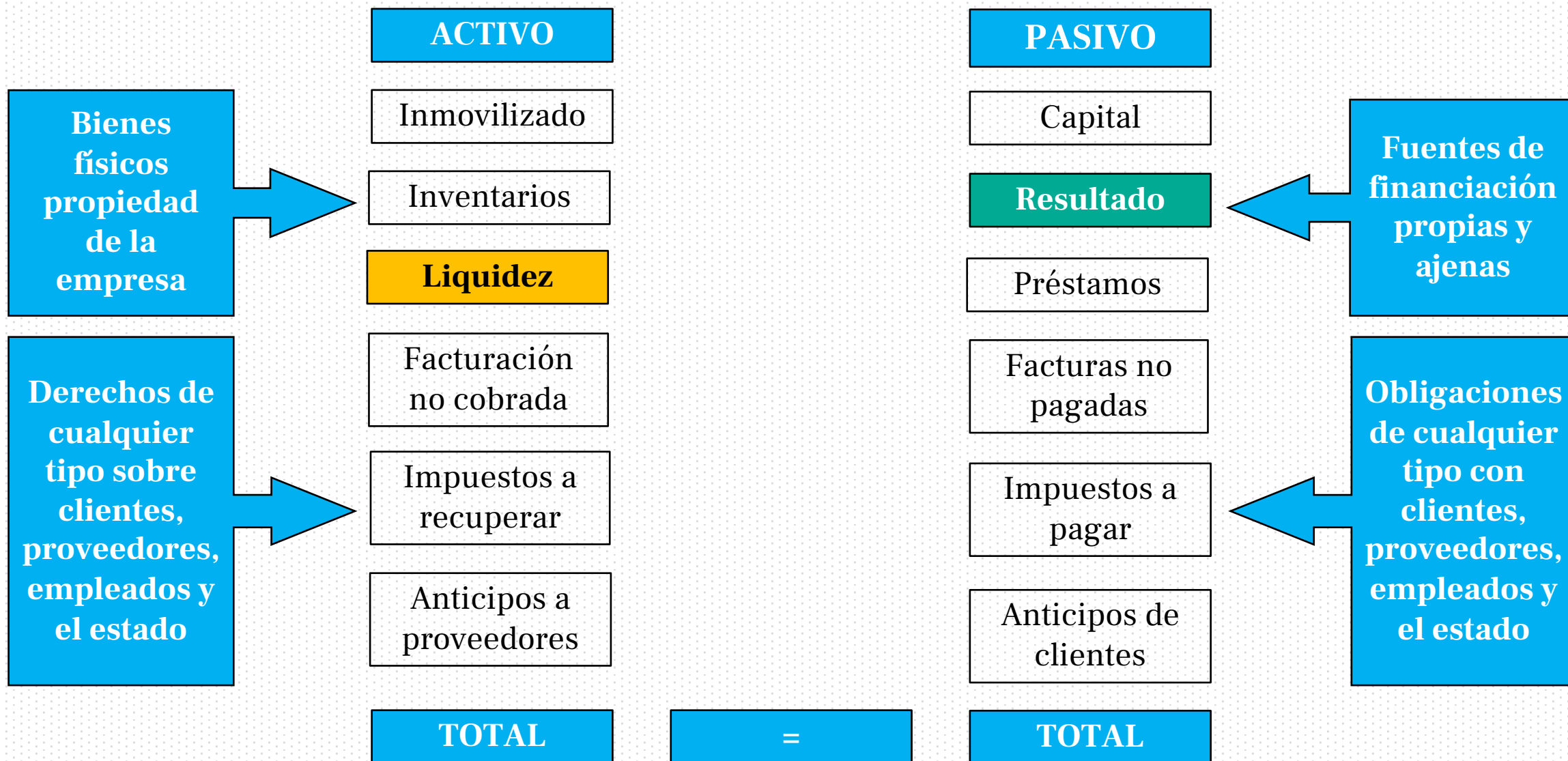
Estructura del Balance



Estructura del Balance

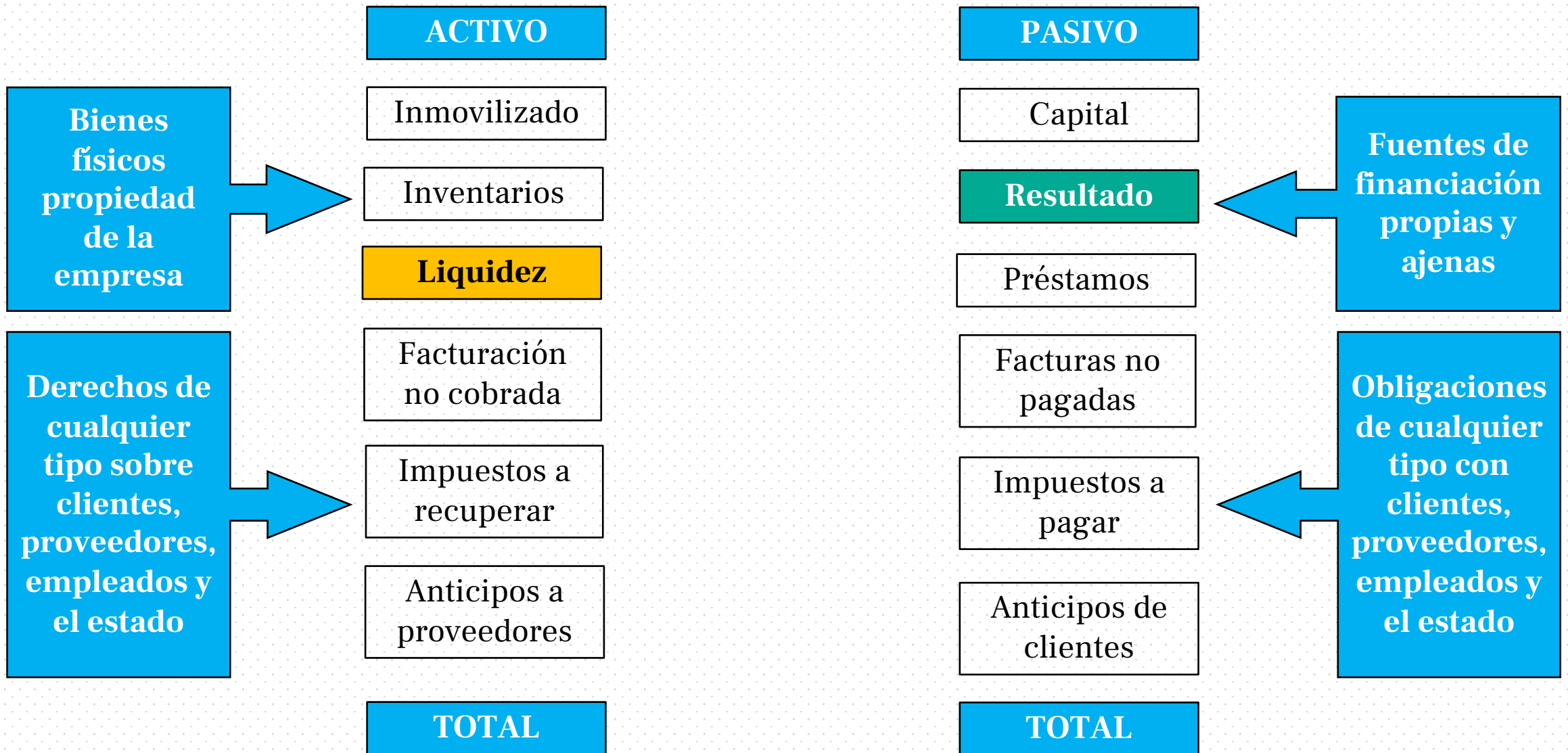


Estructura del Balance

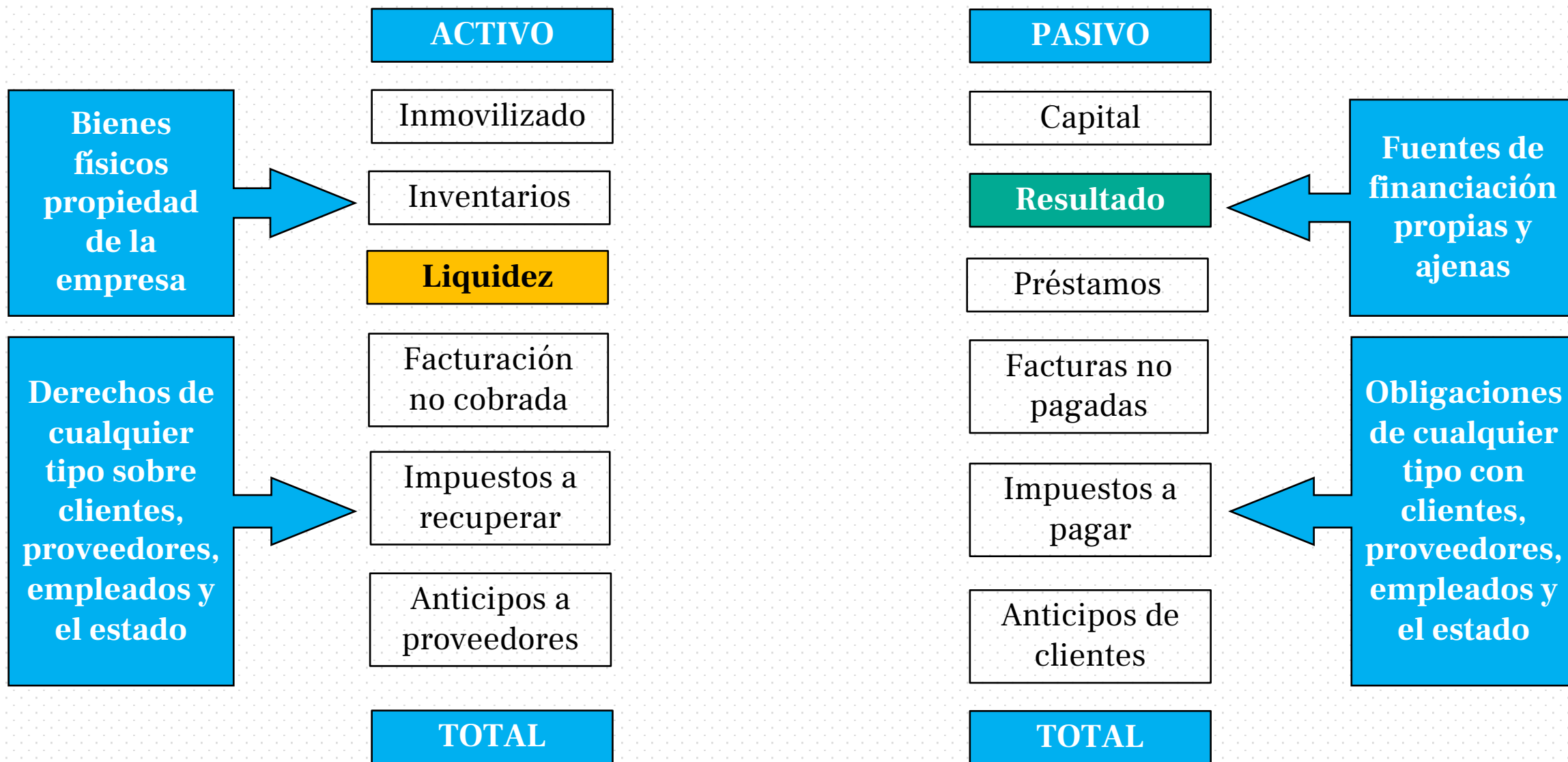


“Fijo-Circulante”

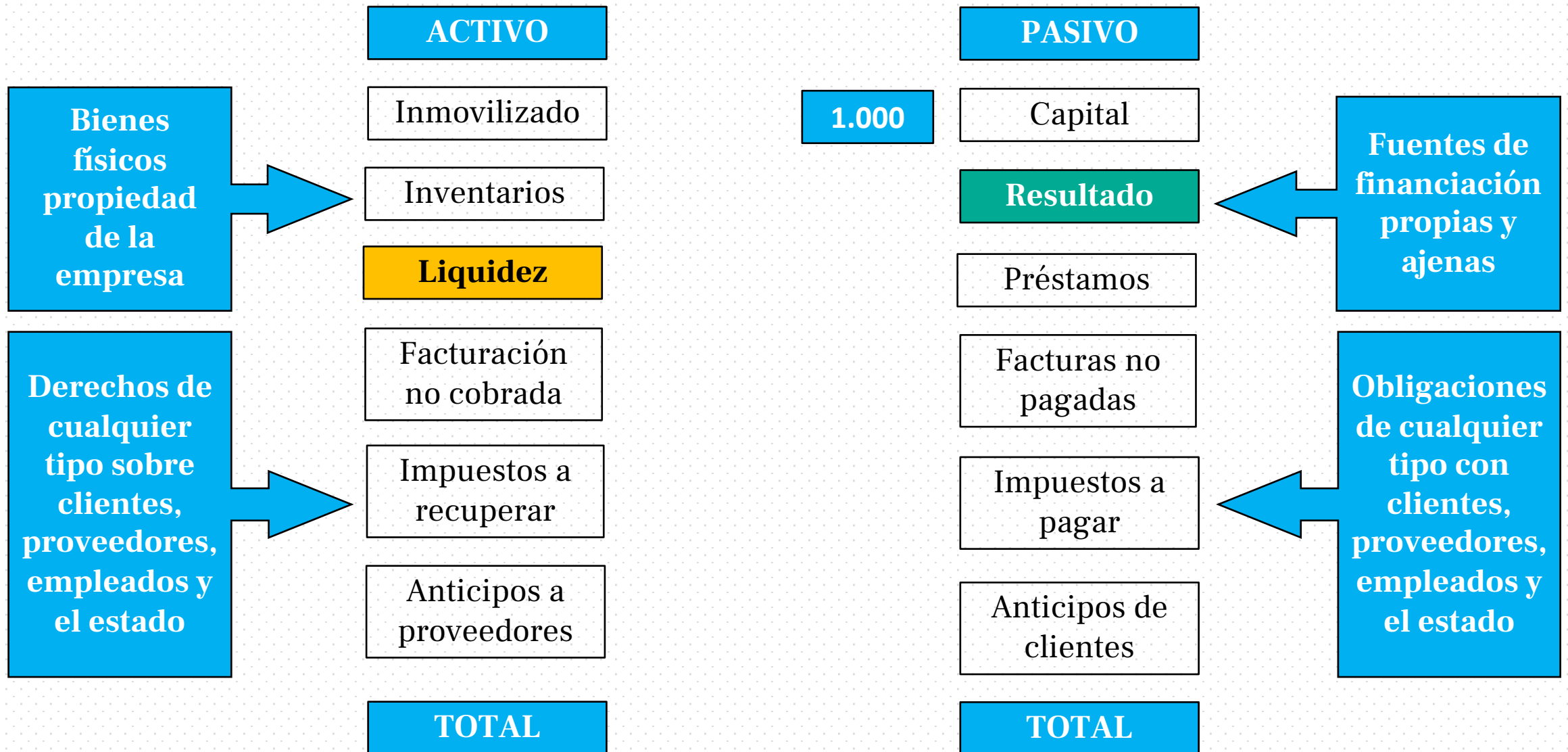
- ❑ Son 2 conceptos usados para reflejar el **periodo de tiempo** que un activo o un pasivo **“permanecerá”** en el balance.
- ❑ Dicho de otra forma, sirven para distinguir los recursos (activos y pasivos) cuyo “ciclo de vida empresarial” **es superior o inferior a 1 año.**
- ❑ O, dicho de otro modo, el tiempo que dichos recursos se van a usar para desarrollar **la actividad habitual de la empresa.**
- ❑ “Fijo” significa que dura **más de 1 año.** “Circulante” significa **inferior a 1 año.** Por tanto, el concepto **“Fijo” hace alusión al medio y largo plazo** mientras que **“Circulante” hace referencia al corto plazo.**



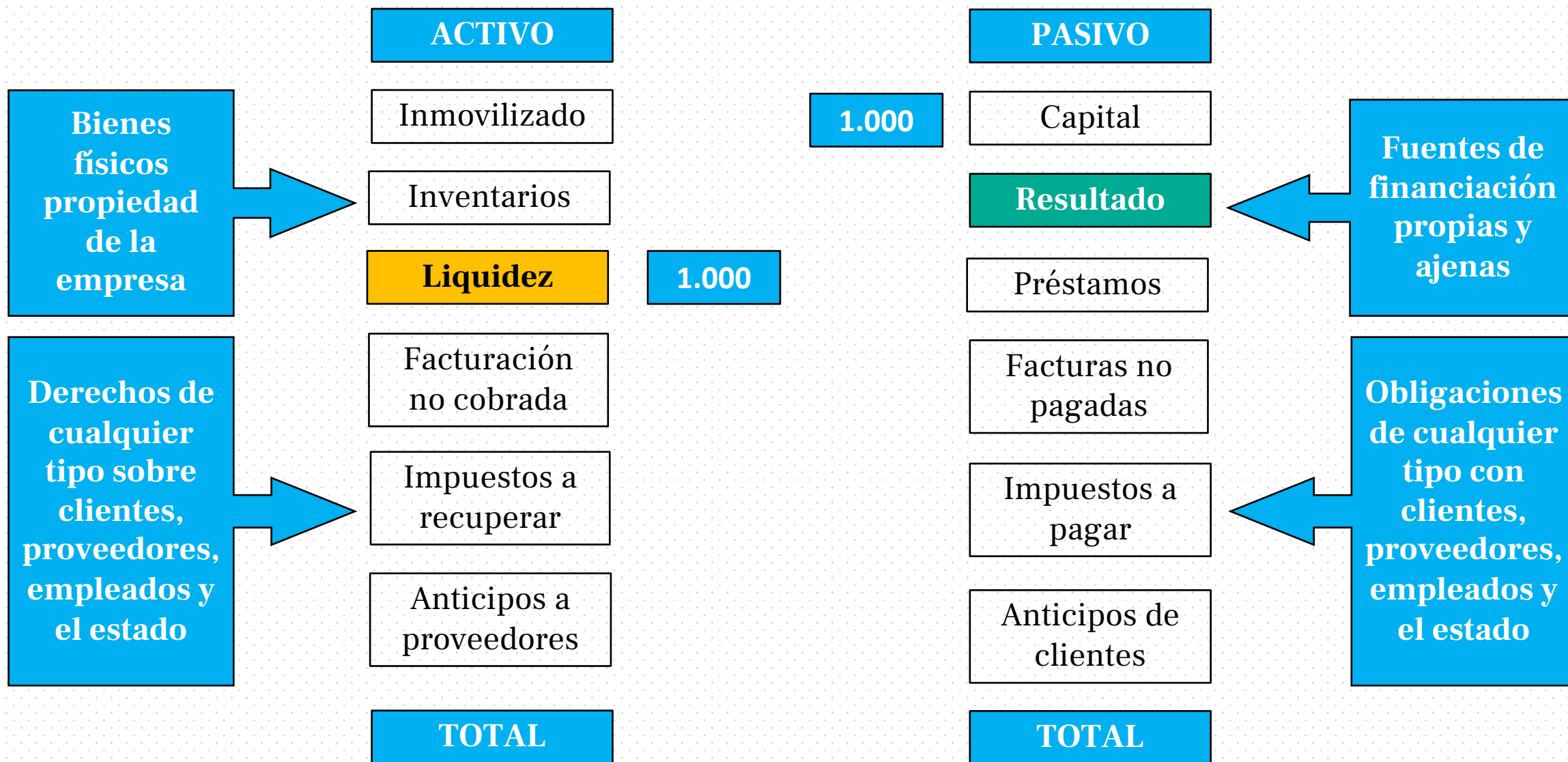
1. La empresa se constituye el día 1 de Septiembre 2022 mediante una aportación de capital del dueño por 1.000€



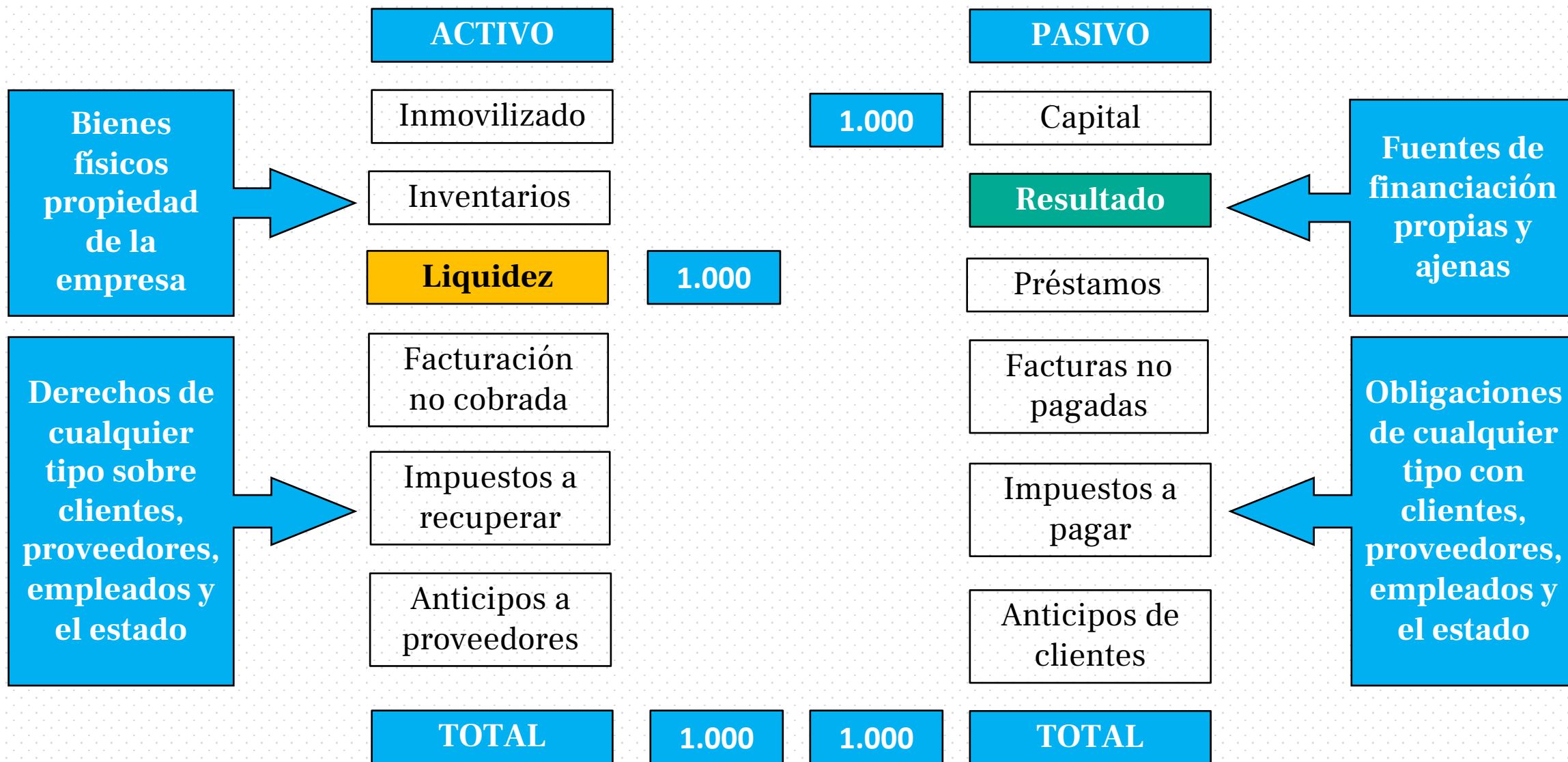
1. La empresa se constituye el día 1 de Septiembre 2022 mediante una aportación de capital del dueño por 1.000€

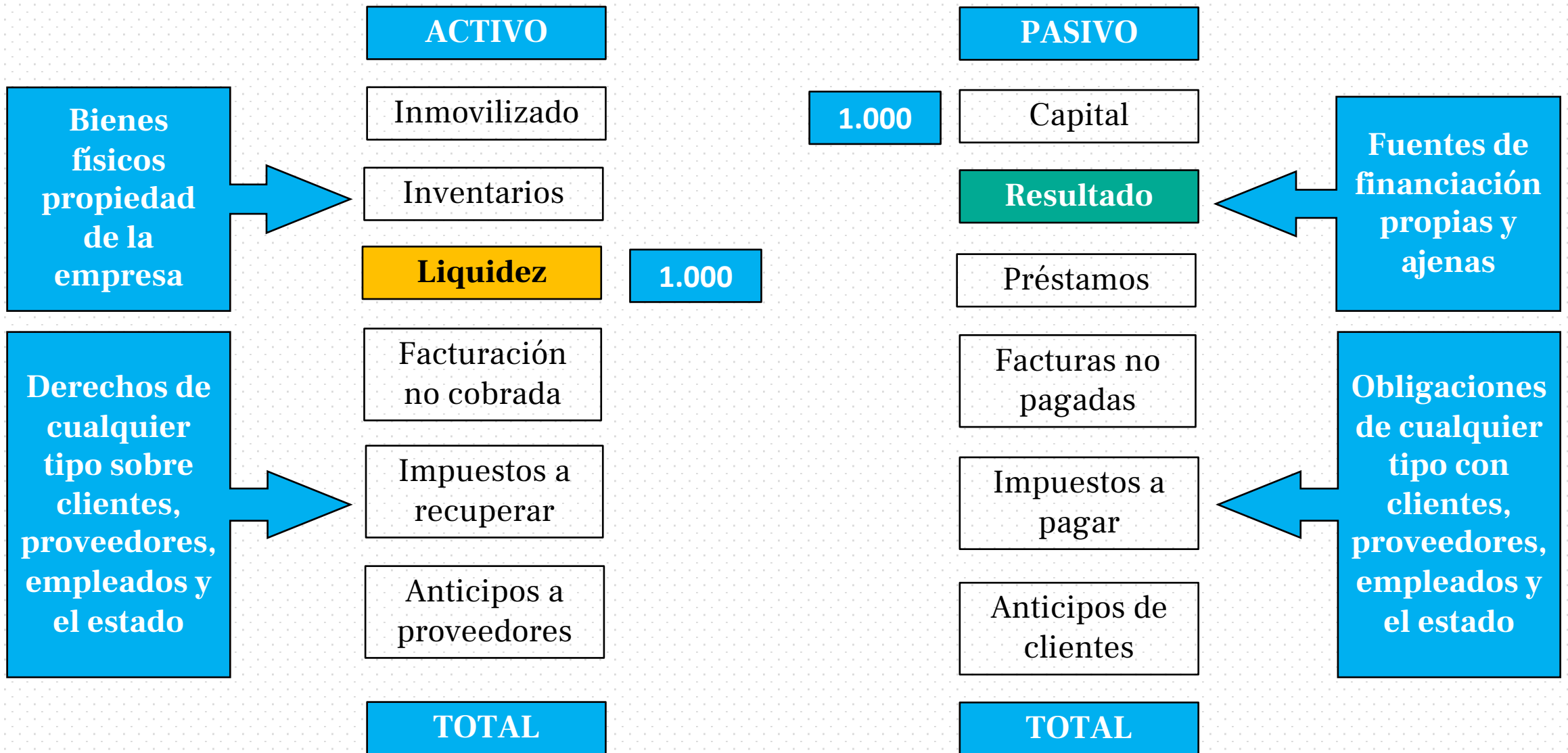


1. La empresa se constituye el día 1 de Septiembre 2022 mediante una aportación de capital del dueño por 1.000€

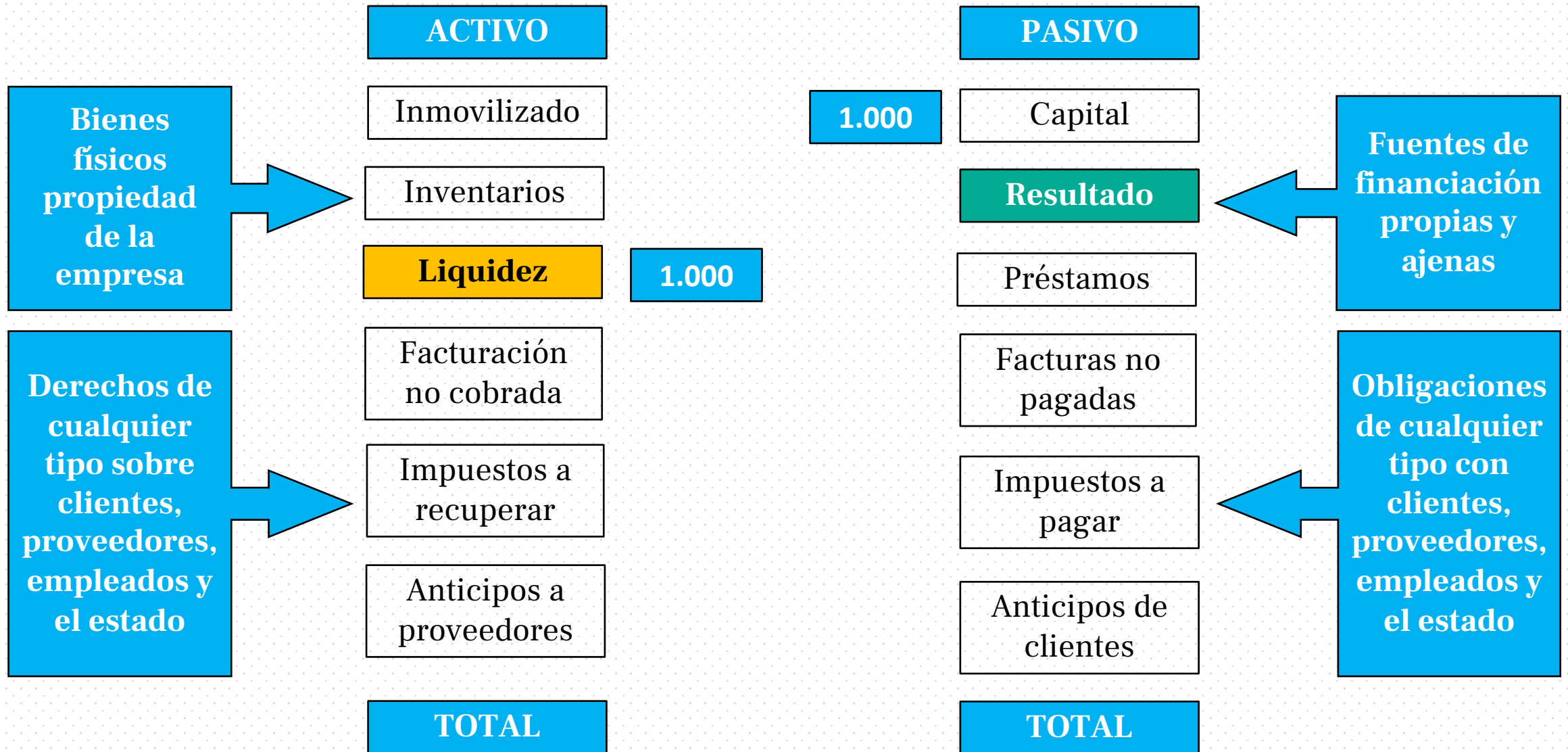


1. La empresa se constituye el día 1 de Septiembre 2022 mediante una aportación de capital del dueño por 1.000€

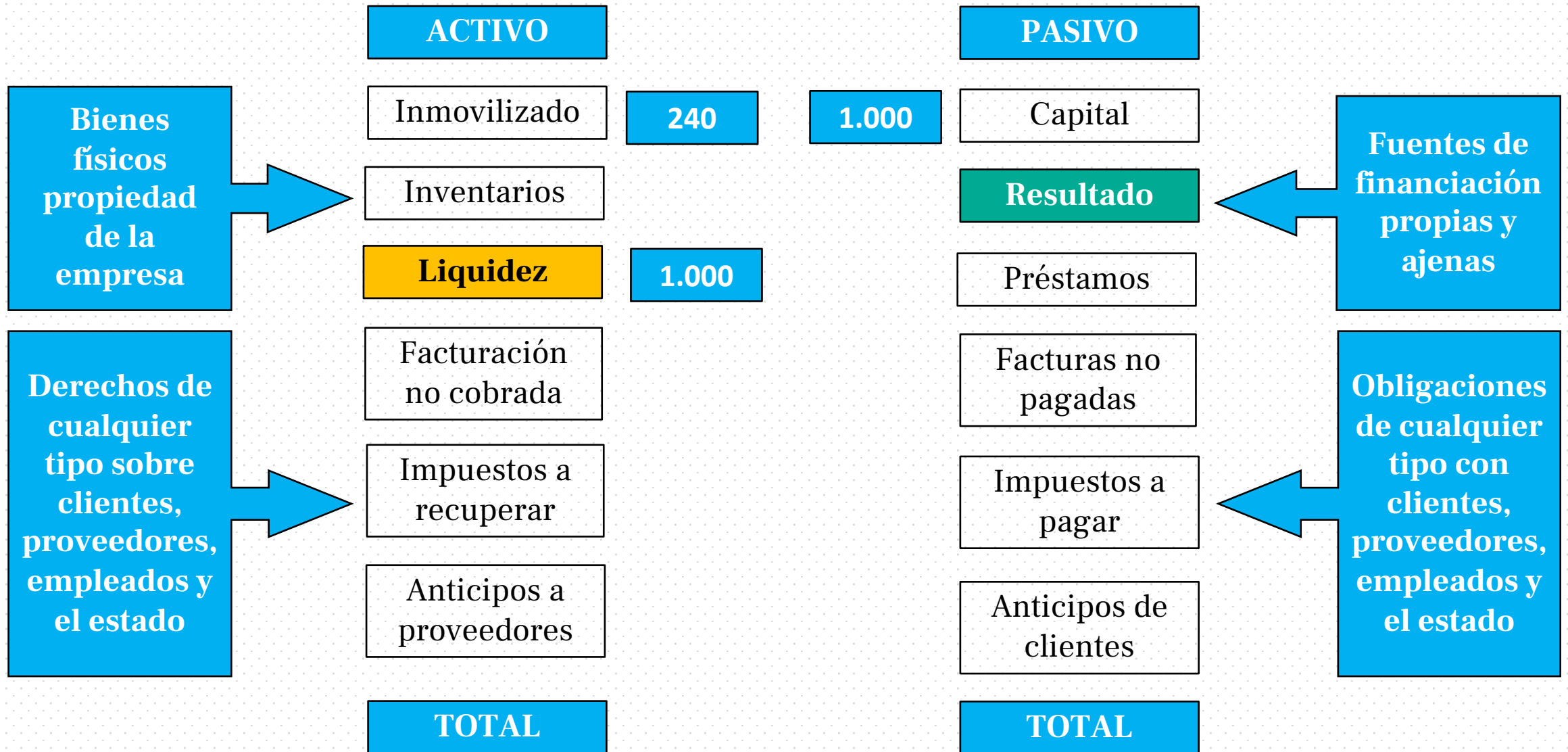




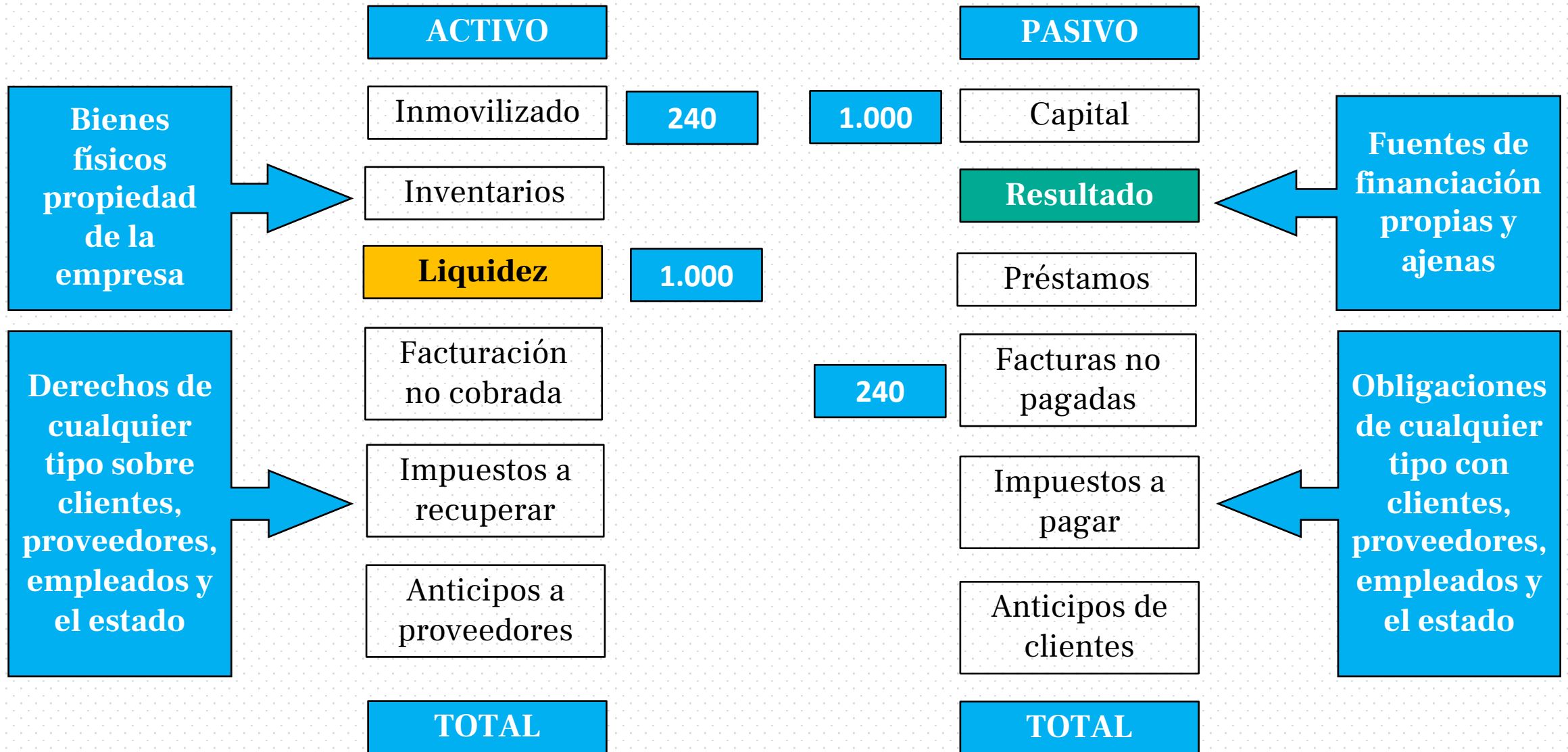
2. El día 15/9 compra una máquina al proveedor A por 240 €. El pago es a 30 días. La vida útil de es 2 años y empezará a usarse el 1 de Octubre.



2. El día 15/9 compra una máquina al proveedor A por 240 €. El pago es a 30 días. La vida útil de es 2 años y empezará a usarse el 1 de Octubre.

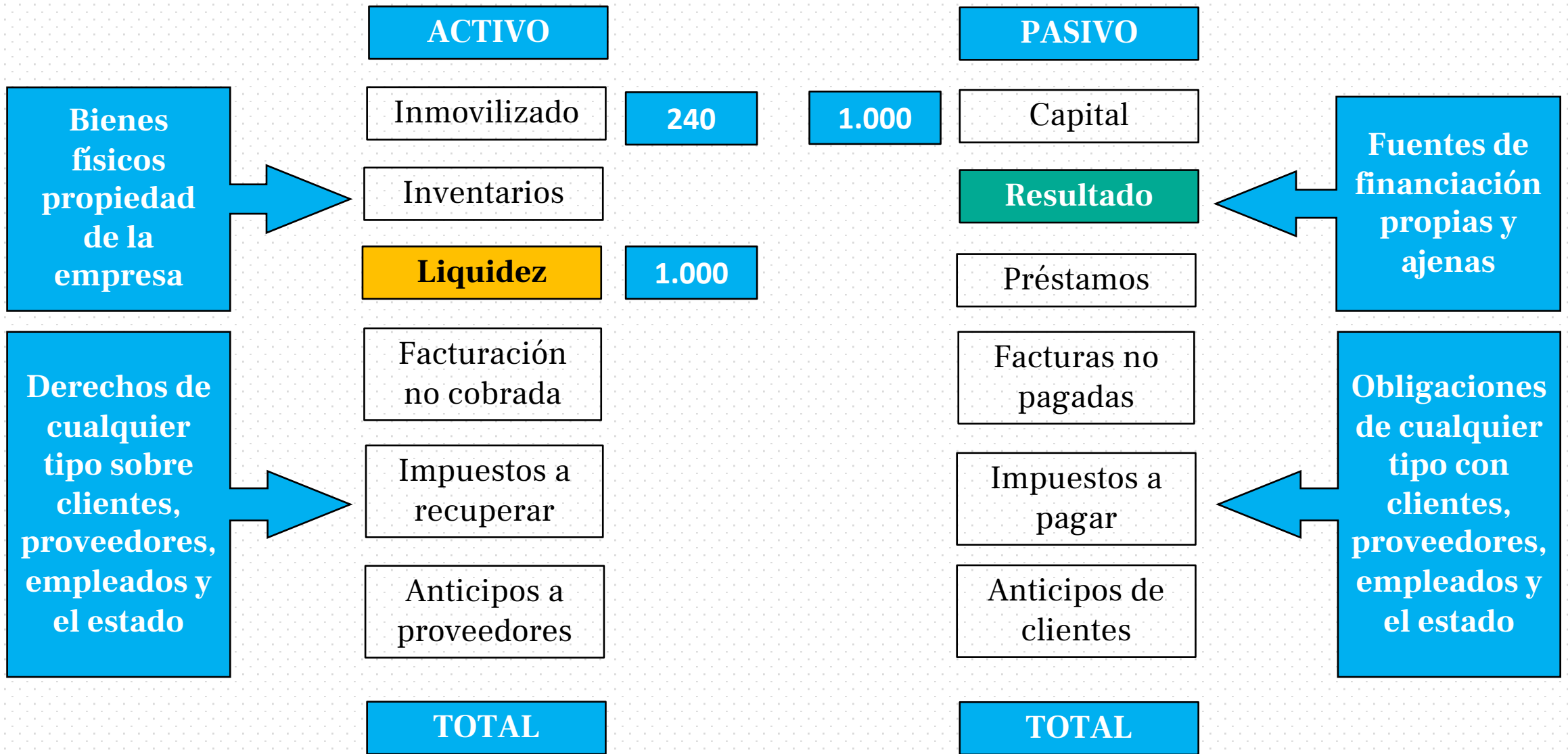


2. El día 15/9 compra una máquina al proveedor A por 240 €. El pago es a 30 días. La vida útil de es 2 años y empezará a usarse el 1 de Octubre.

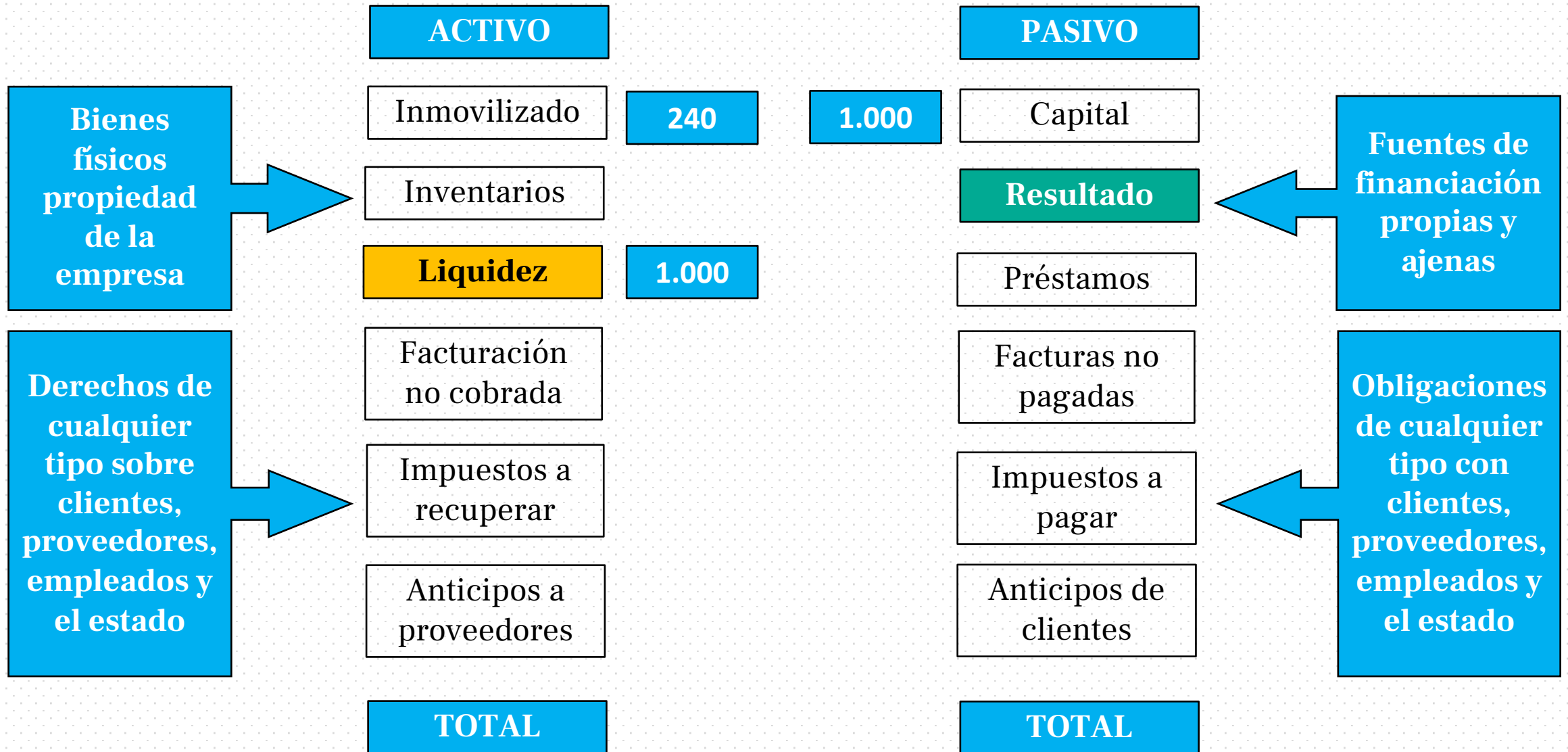


2. El día 15/9 compra una máquina al proveedor A por 240 €. El pago es a 30 días. La vida útil de es 2 años y empezará a usarse el 1 de Octubre.

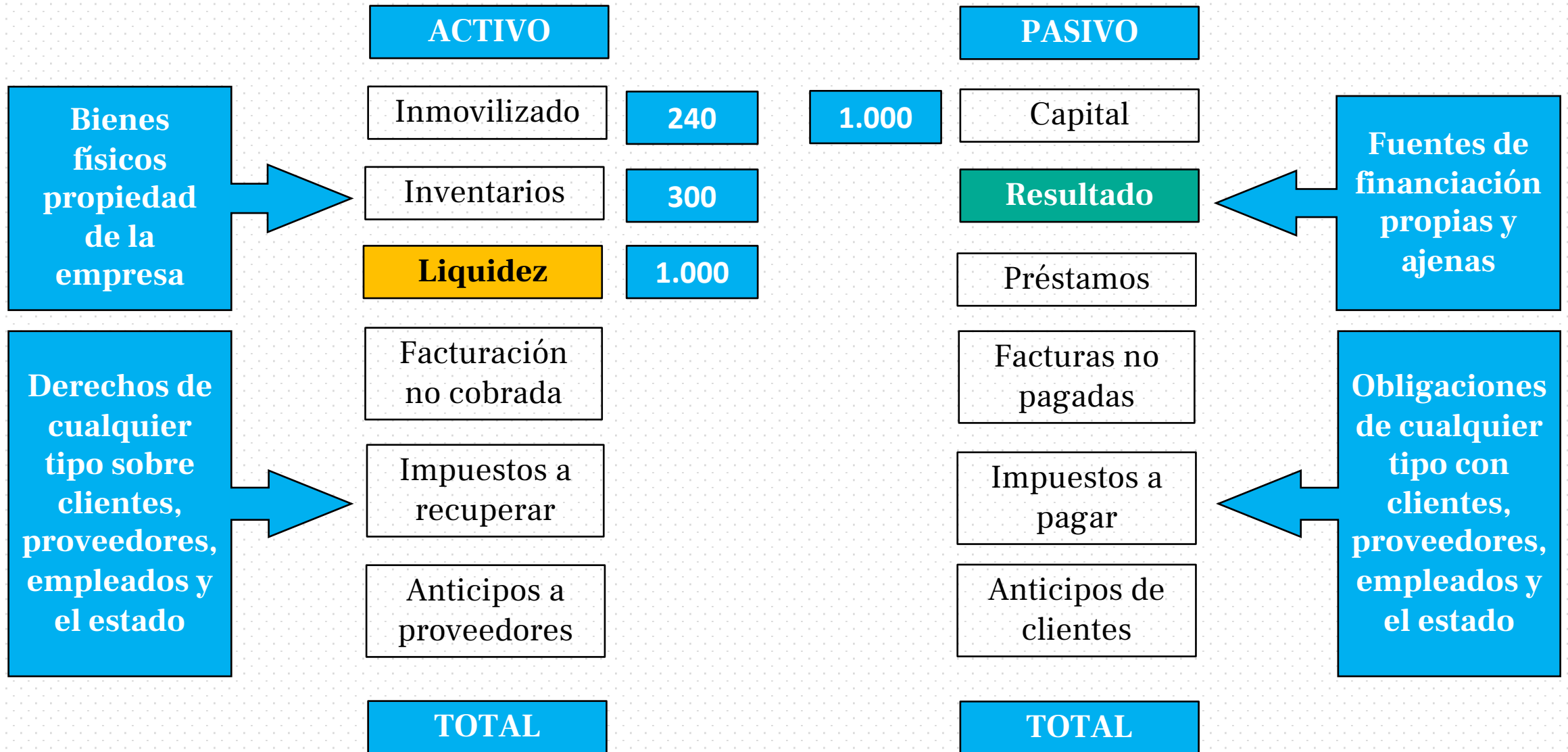
		ACTIVO		PASIVO	
Bienes físicos propiedad de la empresa	Inmovilizado	240	1.000	Capital	Fuentes de financiación propias y ajenas
	Inventarios			Resultado	
	Liquidez	1.000		Préstamos	
Derechos de cualquier tipo sobre clientes, proveedores, empleados y el estado	Facturación no cobrada		240	Facturas no pagadas	Obligaciones de cualquier tipo con clientes, proveedores, empleados y el estado
	Impuestos a recuperar			Impuestos a pagar	
	Anticipos a proveedores			Anticipos de clientes	
TOTAL		1.240	1.240	TOTAL	



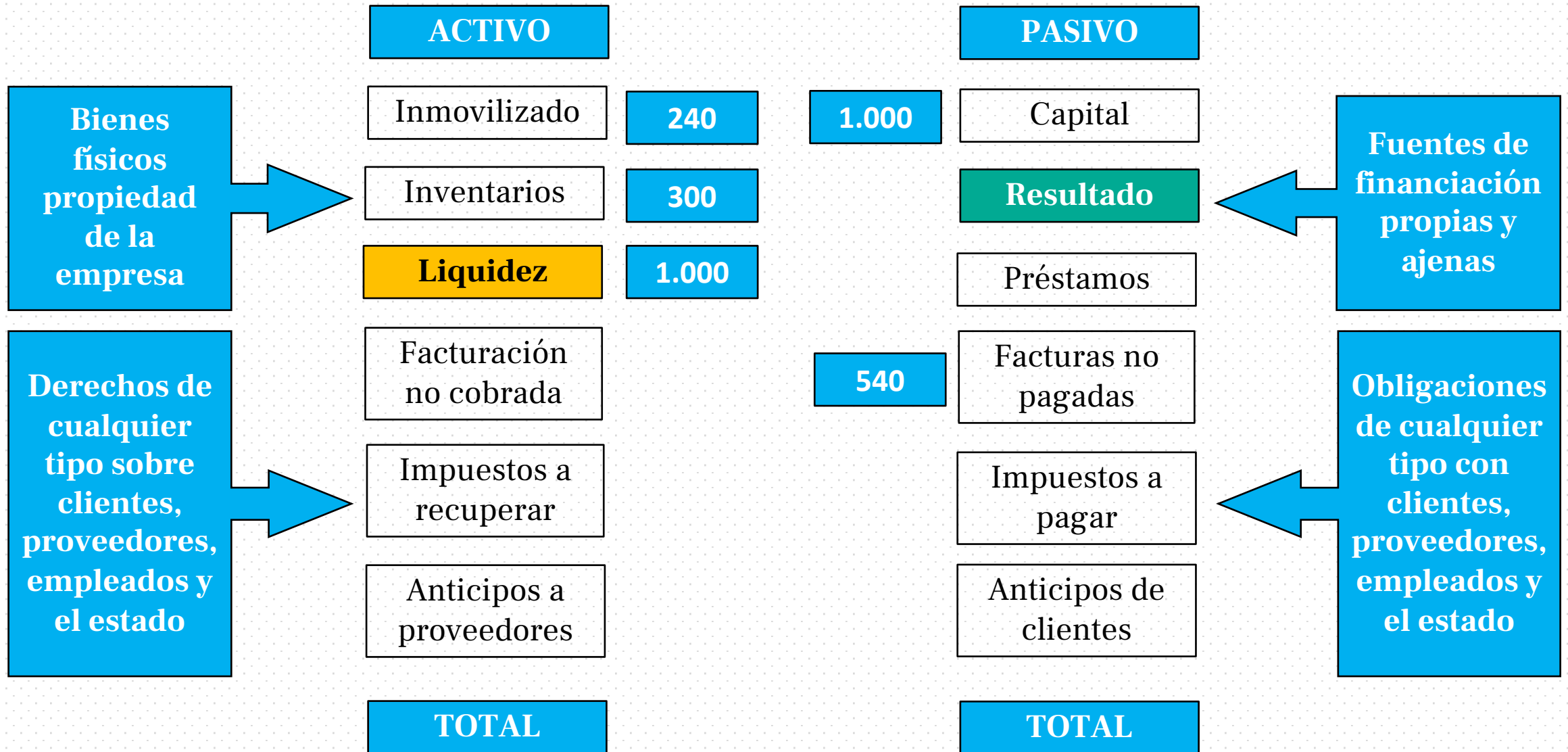
3. El día 25/9 recibe un pedido para realizar un trabajo puntual por 500 € el 28/11. Para ello compra 100 € del material 1 al proveedor 1, 100 € del material 2 al proveedor 2 y 100 € del material 3 al proveedor 3. Pago a todos ellos a 30 días.



3. El día 25/9 recibe un pedido para realizar un trabajo puntual por 500 € el 28/11. Para ello compra 100 € del material 1 al proveedor 1, 100 € del material 2 al proveedor 2 y 100 € del material 3 al proveedor 3. Pago a todos ellos a 30 días.



3. El día 25/9 recibe un pedido para realizar un trabajo puntual por 500 € el 28/11. Para ello compra 100 € del material 1 al proveedor 1, 100 € del material 2 al proveedor 2 y 100 € del material 3 al proveedor 3. Pago a todos ellos a 30 días.



3. El día 25/9 recibe un pedido para realizar un trabajo puntual por 500 € el 28/11. Para ello compra 100 € del material 1 al proveedor 1, 100 € del material 2 al proveedor 2 y 100 € del material 3 al proveedor 3. Pago a todos ellos a 30 días.

		ACTIVO		PASIVO	
Bienes físicos propiedad de la empresa	Inmovilizado	240	1.000	Capital	Fuentes de financiación propias y ajenas
	Inventarios	300		Resultado	
	Liquidez	1.000		Préstamos	
Derechos de cualquier tipo sobre clientes, proveedores, empleados y el estado	Facturación no cobrada		540	Facturas no pagadas	Obligaciones de cualquier tipo con clientes, proveedores, empleados y el estado
	Impuestos a recuperar			Impuestos a pagar	
	Anticipos a proveedores			Anticipos de clientes	
	TOTAL	1.540		1.540	



Inmovilizado

Inventarios

Liquidez

Fact. no cobrada

Anticip. proveed.

Total Activo

Capital

Resultado

Préstamos

Fact. no pagada

Anticip. clientes

Total Pasivo

	BCE 30/9
Inmovilizado	240
Inventarios	300
Liquidez	1.000
Fact. no cobrada	0
Anticip. proveed.	0
Total Activo	1.540
Capital	1.000
Resultado	0
Préstamos	0
Fact. no pagada	540
Anticip. clientes	0
Total Pasivo	1.540

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

	BCE
	30/9
Inmovilizado	240
Inventarios	300
Liquidez	1.000
Fact. no cobrada	0
Anticip. proveed.	0
Total Activo	1.540
Capital	1.000
Resultado	0
Préstamos	0
Fact. no pagada	540
Anticip. clientes	0
Total Pasivo	1.540

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

	BCE 30/9	MVTO 1/10
Inmovilizado	240	
Inventarios	300	
Liquidez	1.000	
Fact. no cobrada	0	
Anticip. proveed.	0	
Total Activo	1.540	
Capital	1.000	
Resultado	0	
Préstamos	0	
Fact. no pagada	540	
Anticip. clientes	0	
Total Pasivo	1.540	

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

	BCE 30/9	MVTO 1/10
Inmovilizado	240	
Inventarios	300	
Liquidez	1.000	-240
Fact. no cobrada	0	
Anticip. proveed.	0	
Total Activo	1.540	
Capital	1.000	
Resultado	0	
Préstamos	0	
Fact. no pagada	540	
Anticip. clientes	0	
Total Pasivo	1.540	

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

	BCE 30/9	MVTO 1/10
Inmovilizado	240	
Inventarios	300	
Liquidez	1.000	-240
Fact. no cobrada	0	
Anticip. proveed.	0	
Total Activo	1.540	
Capital	1.000	
Resultado	0	
Préstamos	0	
Fact. no pagada	540	-240
Anticip. clientes	0	
Total Pasivo	1.540	

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

	BCE 30/9	MVTO 1/10
Inmovilizado	240	
Inventarios	300	
Liquidez	1.000	-240
Fact. no cobrada	0	
Anticip. proveed.	0	
Total Activo	1.540	-240
Capital	1.000	
Resultado	0	
Préstamos	0	
Fact. no pagada	540	-240
Anticip. clientes	0	
Total Pasivo	1.540	-240

	BCE 30/9	MVTO 1/10
Inmovilizado	240	
Inventarios	300	
Liquidez	1.000	-240
Fact. no cobrada	0	
Anticip. proveed.	0	
Total Activo	1.540	-240
Capital	1.000	
Resultado	0	
Préstamos	0	
Fact. no pagada	540	-240
Anticip. clientes	0	
Total Pasivo	1.540	-240

1/10

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

10/10

Paga 100€ del material 1 al, 100 € del material 2 y 100€ del material 3

	BCE 30/9	MVTO 1/10	MVTO 10/10
Inmovilizado	240		
Inventarios	300		
Liquidez	1.000	-240	
Fact. no cobrada	0		
Anticip. proveed.	0		
Total Activo	1.540	-240	
Capital	1.000		
Resultado	0		
Préstamos	0		
Fact. no pagada	540	-240	
Anticip. clientes	0		
Total Pasivo	1.540	-240	

1/10

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

10/10

Paga 100€ del material 1 al, 100 € del material 2 y 100€ del material 3

	BCE 30/9	MVTO 1/10	MVTO 10/10
Inmovilizado	240		
Inventarios	300		
Liquidez	1.000	-240	-300
Fact. no cobrada	0		
Anticip. proveed.	0		
Total Activo	1.540	-240	
Capital	1.000		
Resultado	0		
Préstamos	0		
Fact. no pagada	540	-240	
Anticip. clientes	0		
Total Pasivo	1.540	-240	

1/10

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

10/10

Paga 100€ del material 1 al, 100 € del material 2 y 100€ del material 3

	BCE 30/9	MVTO 1/10	MVTO 10/10
Inmovilizado	240		
Inventarios	300		
Liquidez	1.000	-240	-300
Fact. no cobrada	0		
Anticip. proveed.	0		
Total Activo	1.540	-240	
Capital	1.000		
Resultado	0		
Préstamos	0		
Fact. no pagada	540	-240	-300
Anticip. clientes	0		
Total Pasivo	1.540	-240	

1/10

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

10/10

Paga 100€ del material 1 al, 100 € del material 2 y 100€ del material 3

	BCE 30/9	MVTO 1/10	MVTO 10/10
Inmovilizado	240		
Inventarios	300		
Liquidez	1.000	-240	-300
Fact. no cobrada	0		
Anticip. proveed.	0		
Total Activo	1.540	-240	-300
Capital	1.000		
Resultado	0		
Préstamos	0		
Fact. no pagada	540	-240	-300
Anticip. clientes	0		
Total Pasivo	1.540	-240	-300

1/10

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

10/10

Paga 100€ del material 1 al, 100 € del material 2 y 100€ del material 3

	BCE 30/9	MVTO 1/10	MVTO 10/10
Inmovilizado	240		
Inventarios	300		
Liquidez	1.000	-240	-300
Fact. no cobrada	0		
Anticip. proveed.	0		
Total Activo	1.540	-240	-300
Capital	1.000		
Resultado	0		
Préstamos	0		
Fact. no pagada	540	-240	-300
Anticip. clientes	0		
Total Pasivo	1.540	-240	-300

1/10

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

10/10

Paga 100€ del material 1 al, 100 € del material 2 y 100€ del material 3

20/10

Analizando riesgos, la empresa observa el deterioro de la liquidez por lo que solicita al cliente un anticipo de 50 €

	BCE 30/9	MVTO 1/10	MVTO 10/10	MVTO 20/10
Inmovilizado	240			
Inventarios	300			
Liquidez	1.000	-240	-300	
Fact. no cobrada	0			
Anticip. proveed.	0			
Total Activo	1.540	-240	-300	
Capital	1.000			
Resultado	0			
Préstamos	0			
Fact. no pagada	540	-240	-300	
Anticip. clientes	0			
Total Pasivo	1.540	-240	-300	

1/10

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

10/10

Paga 100€ del material 1 al, 100 € del material 2 y 100€ del material 3

20/10

Analizando riesgos, la empresa observa el deterioro de la liquidez por lo que solicita al cliente un anticipo de 50 €

	BCE 30/9	MVTO 1/10	MVTO 10/10	MVTO 20/10
Inmovilizado	240			
Inventarios	300			
Liquidez	1.000	-240	-300	50
Fact. no cobrada	0			
Anticip. proveed.	0			
Total Activo	1.540	-240	-300	
Capital	1.000			
Resultado	0			
Préstamos	0			
Fact. no pagada	540	-240	-300	
Anticip. clientes	0			
Total Pasivo	1.540	-240	-300	

1/10

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

10/10

Paga 100€ del material 1 al, 100 € del material 2 y 100€ del material 3

20/10

Analizando riesgos, la empresa observa el deterioro de la liquidez por lo que solicita al cliente un anticipo de 50 €

	BCE 30/9	MVTO 1/10	MVTO 10/10	MVTO 20/10
Inmovilizado	240			
Inventarios	300			
Liquidez	1.000	-240	-300	50
Fact. no cobrada	0			
Anticip. proveed.	0			
Total Activo	1.540	-240	-300	
Capital	1.000			
Resultado	0			
Préstamos	0			
Fact. no pagada	540	-240	-300	
Anticip. clientes	0			50
Total Pasivo	1.540	-240	-300	

1/10

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

10/10

Paga 100€ del material 1 al, 100 € del material 2 y 100€ del material 3

20/10

Analizando riesgos, la empresa observa el deterioro de la liquidez por lo que solicita al cliente un anticipo de 50 €

	BCE 30/9	MVTO 1/10	MVTO 10/10	MVTO 20/10
Inmovilizado	240			
Inventarios	300			
Liquidez	1.000	-240	-300	50
Fact. no cobrada	0			
Anticip. proveed.	0			
Total Activo	1.540	-240	-300	50
Capital	1.000			
Resultado	0			
Préstamos	0			
Fact. no pagada	540	-240	-300	
Anticip. clientes	0			50
Total Pasivo	1.540	-240	-300	50

1/10

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

10/10

Paga 100€ del material 1 al, 100 € del material 2 y 100€ del material 3

20/10

Analizando riesgos, la empresa observa el deterioro de la liquidez por lo que solicita al cliente un anticipo de 50 €

	BCE 30/9	MVTO 1/10	MVTO 10/10	MVTO 20/10
Inmovilizado	240			
Inventarios	300			
Liquidez	1.000	-240	-300	50
Fact. no cobrada	0			
Anticip. proveed.	0			
Total Activo	1.540	-240	-300	50
Capital	1.000			
Resultado	0			
Préstamos	0			
Fact. no pagada	540	-240	-300	
Anticip. clientes	0			50
Total Pasivo	1.540	-240	-300	50

1/10

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

10/10

Paga 100€ del material 1 al, 100 € del material 2 y 100€ del material 3

20/10

Analizando riesgos, la empresa observa el deterioro de la liquidez por lo que solicita al cliente un anticipo de 50 €

31/10

Tras el primer mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses). Importe 10 €.

	BCE 30/9	MVTO 1/10	MVTO 10/10	MVTO 20/10	MVTO 31/10
Inmovilizado	240				
Inventarios	300				
Liquidez	1.000	-240	-300	50	
Fact. no cobrada	0				
Anticip. proveed.	0				
Total Activo	1.540	-240	-300	50	
Capital	1.000				
Resultado	0				
Préstamos	0				
Fact. no pagada	540	-240	-300		
Anticip. clientes	0			50	
Total Pasivo	1.540	-240	-300	50	

1/10

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

10/10

Paga 100€ del material 1 al, 100 € del material 2 y 100€ del material 3

20/10

Analizando riesgos, la empresa observa el deterioro de la liquidez por lo que solicita al cliente un anticipo de 50 €

31/10

Tras el primer mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses). Importe 10 €.

	BCE 30/9	MVTO 1/10	MVTO 10/10	MVTO 20/10	MVTO 31/10
Inmovilizado	240				-10
Inventarios	300				
Liquidez	1.000	-240	-300	50	
Fact. no cobrada	0				
Anticip. proveed.	0				
Total Activo	1.540	-240	-300	50	
Capital	1.000				
Resultado	0				
Préstamos	0				
Fact. no pagada	540	-240	-300		
Anticip. clientes	0			50	
Total Pasivo	1.540	-240	-300	50	

1/10

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

10/10

Paga 100€ del material 1 al, 100 € del material 2 y 100€ del material 3

20/10

Analizando riesgos, la empresa observa el deterioro de la liquidez por lo que solicita al cliente un anticipo de 50 €

31/10

Tras el primer mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses). Importe 10 €.

	BCE 30/9	MVTO 1/10	MVTO 10/10	MVTO 20/10	MVTO 31/10
Inmovilizado	240				-10
Inventarios	300				
Liquidez	1.000	-240	-300	50	
Fact. no cobrada	0				
Anticip. proveed.	0				
Total Activo	1.540	-240	-300	50	
Capital	1.000				
Resultado	0				-10
Préstamos	0				
Fact. no pagada	540	-240	-300		
Anticip. clientes	0			50	
Total Pasivo	1.540	-240	-300	50	

1/10

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

10/10

Paga 100€ del material 1 al, 100 € del material 2 y 100€ del material 3

20/10

Analizando riesgos, la empresa observa el deterioro de la liquidez por lo que solicita al cliente un anticipo de 50 €

31/10

Tras el primer mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses). Importe 10 €.

	BCE 30/9	MVTO 1/10	MVTO 10/10	MVTO 20/10	MVTO 31/10
Inmovilizado	240				-10
Inventarios	300				
Liquidez	1.000	-240	-300	50	
Fact. no cobrada	0				
Anticip. proveed.	0				
Total Activo	1.540	-240	-300	50	-10
Capital	1.000				
Resultado	0				-10
Préstamos	0				
Fact. no pagada	540	-240	-300		
Anticip. clientes	0			50	
Total Pasivo	1.540	-240	-300	50	-10

1/10

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

10/10

Paga 100€ del material 1 al, 100 € del material 2 y 100€ del material 3

20/10

Analizando riesgos, la empresa observa el deterioro de la liquidez por lo que solicita al cliente un anticipo de 50 €

31/10

Tras el primer mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses). Importe 10 €.

	BCE 30/9	MVTO 1/10	MVTO 10/10	MVTO 20/10	MVTO 31/10	BCE 31/10
Inmovilizado	240				-10	
Inventarios	300					
Liquidez	1.000	-240	-300	50		
Fact. no cobrada	0					
Anticip. proveed.	0					
Total Activo	1.540	-240	-300	50	-10	
Capital	1.000					
Resultado	0				-10	
Préstamos	0					
Fact. no pagada	540	-240	-300			
Anticip. clientes	0			50		
Total Pasivo	1.540	-240	-300	50	-10	

1/10

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

10/10

Paga 100€ del material 1 al, 100 € del material 2 y 100€ del material 3

20/10

Analizando riesgos, la empresa observa el deterioro de la liquidez por lo que solicita al cliente un anticipo de 50 €

31/10

Tras el primer mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses). Importe 10 €.

	BCE 30/9	MVTO 1/10	MVTO 10/10	MVTO 20/10	MVTO 31/10	BCE 31/10
Inmovilizado	240				-10	230
Inventarios	300					300
Liquidez	1.000	-240	-300	50		510
Fact. no cobrada	0					0
Anticip. proveed.	0					0
Total Activo	1.540	-240	-300	50	-10	1.040
Capital	1.000					1.000
Resultado	0				-10	-10
Préstamos	0					0
Fact. no pagada	540	-240	-300			0
Anticip. clientes	0			50		50
Total Pasivo	1.540	-240	-300	50	-10	1.040

1/10

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

10/10

Paga 100€ del material 1 al, 100 € del material 2 y 100€ del material 3

20/10

Analizando riesgos, la empresa observa el deterioro de la liquidez por lo que solicita al cliente un anticipo de 50 €

31/10

Tras el primer mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses). Importe 10 €.

	BCE 30/9	MVTO 1/10	MVTO 10/10	MVTO 20/10	MVTO 31/10	BCE 31/10
Inmovilizado	240				-10	230
Inventarios	300					300
Liquidez	1.000	-240	-300	50		510
Fact. no cobrada	0					0
Anticip. proveed.	0					0
Total Activo	1.540	-240	-300	50	-10	1.040
Capital	1.000					1.000
Resultado	0				-10	-10
Préstamos	0					0
Fact. no pagada	540	-240	-300			0
Anticip. clientes	0			50		50
Total Pasivo	1.540	-240	-300	50	-10	1.040



1/10

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

10/10

Paga 100€ del material 1 al, 100 € del material 2 y 100€ del material 3

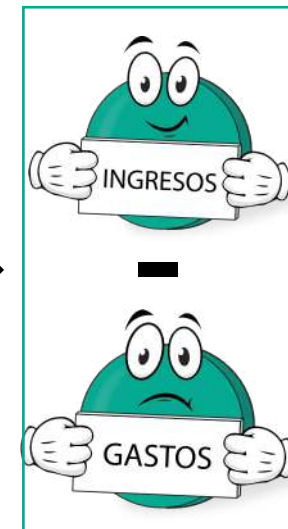
20/10

Analizando riesgos, la empresa observa el deterioro de la liquidez por lo que solicita al cliente un anticipo de 50 €

31/10

Tras el primer mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses). Importe 10 €.

	BCE 30/9	MVTO 1/10	MVTO 10/10	MVTO 20/10	MVTO 31/10	BCE 31/10
Inmovilizado	240				-10	230
Inventarios	300					300
Liquidez	1.000	-240	-300	50		510
Fact. no cobrada	0					0
Anticip. proveed.	0					0
Total Activo	1.540	-240	-300	50	-10	1.040
Capital	1.000					1.000
Resultado	0				-10	-10
Préstamos	0					0
Fact. no pagada	540	-240	-300			0
Anticip. clientes	0			50		50
Total Pasivo	1.540	-240	-300	50	-10	1.040



1/10

Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.

10/10

Paga 100€ del material 1 al, 100 € del material 2 y 100€ del material 3

20/10

Analizando riesgos, la empresa observa el deterioro de la liquidez por lo que solicita al cliente un anticipo de 50 €

31/10

Tras el primer mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses). Importe 10 €.

	BCE 30/9	BCE 31/10
Inmovilizado	240	230
Inventarios	300	300
Liquidez	1.000	510
Fact. no cobrada	0	0
Anticip. proveed.	0	0
Total Activo	1.540	1.040
Capital	1.000	1.000
Resultado	0	-10
Préstamos	0	0
Fact. no pagada	540	0
Anticip. clientes	0	50
Total Pasivo	1.540	1.040

1-30
NOV

	BCE 30/9	BCE 31/10
Inmovilizado	240	230
Inventarios	300	300
Liquidez	1.000	510
Fact. no cobrada	0	0
Anticip. proveed.	0	0
Total Activo	1.540	1.040
Capital	1.000	1.000
Resultado	0	-10
Préstamos	0	0
Fact. no pagada	540	0
Anticip. clientes	0	50
Total Pasivo	1.540	1.040

El cliente nos hizo un pedido el por valor de 500 €uros el 25/9. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 €uros del material A
80 €uros del material B
70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes y se le factura al cliente con fecha de cobro a 60 días

	BCE 30/9	BCE 31/10	1-30 NOV
Inmovilizado	240	230	
Inventarios	300	300	
Liquidez	1.000	510	
Fact. no cobrada	0	0	
Anticip. proveed.	0	0	
Total Activo	1.540	1.040	
Capital	1.000	1.000	
Resultado	0	-10	
Préstamos	0	0	
Fact. no pagada	540	0	
Anticip. clientes	0	50	
Total Pasivo	1.540	1.040	

1-30
NOV

El cliente nos hizo un pedido el por valor de 500 €uros el 25/9. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 €uros del material A
80 €uros del material B
70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes y se le factura al cliente con fecha de cobro a 60 días

	BCE 30/9	BCE 31/10	1-30 NOV
Inmovilizado	240	230	
Inventarios	300	300	-250
Liquidez	1.000	510	
Fact. no cobrada	0	0	
Anticip. proveed.	0	0	
Total Activo	1.540	1.040	
Capital	1.000	1.000	
Resultado	0	-10	
Préstamos	0	0	
Fact. no pagada	540	0	
Anticip. clientes	0	50	
Total Pasivo	1.540	1.040	

1-30
NOV

El cliente nos hizo un pedido el por valor de 500 €uros el 25/9. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 €uros del material A
80 €uros del material B
70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes y se le factura al cliente con fecha de cobro a 60 días

	BCE 30/9	BCE 31/10	1-30 NOV
Inmovilizado	240	230	
Inventarios	300	300	-250
Liquidez	1.000	510	
Fact. no cobrada	0	0	
Anticip. proveed.	0	0	
Total Activo	1.540	1.040	
Capital	1.000	1.000	
Resultado	0	-10	250
Préstamos	0	0	
Fact. no pagada	540	0	
Anticip. clientes	0	50	
Total Pasivo	1.540	1.040	

1-30
NOV

El cliente nos hizo un pedido el por valor de 500 Euros el 25/9. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 Euros del material A
80 Euros del material B
70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes y se le factura al cliente con fecha de cobro a 60 días

	BCE 30/9	BCE 31/10	1-30 NOV
Inmovilizado	240	230	
Inventarios	300	300	-250
Liquidez	1.000	510	
Fact. no cobrada	0	0	450
Anticip. proveed.	0	0	
Total Activo	1.540	1.040	
Capital	1.000	1.000	
Resultado	0	-10	250
Préstamos	0	0	
Fact. no pagada	540	0	
Anticip. clientes	0	50	-50
Total Pasivo	1.540	1.040	

1-30
NOV

El cliente nos hizo un pedido el por valor de 500 Euros el 25/9. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 Euros del material A
80 Euros del material B
70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes y se le factura al cliente con fecha de cobro a 60 días

	BCE 30/9	BCE 31/10	1-30 NOV
Inmovilizado	240	230	
Inventarios	300	300	-250
Liquidez	1.000	510	
Fact. no cobrada	0	0	450
Anticip. proveed.	0	0	
Total Activo	1.540	1.040	200
Capital	1.000	1.000	
Resultado	0	-10	250
Préstamos	0	0	
Fact. no pagada	540	0	
Anticip. clientes	0	50	-50
Total Pasivo	1.540	1.040	200

1-30
NOV

El cliente nos hizo un pedido el por valor de 500 Euros el 25/9. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 Euros del material A
80 Euros del material B
70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes y se le factura al cliente con fecha de cobro a 60 días

	BCE 30/9	BCE 31/10	1-30 NOV
Inmovilizado	240	230	
Inventarios	300	300	-250
Liquidez	1.000	510	
Fact. no cobrada	0	0	450
Anticip. proveed.	0	0	
Total Activo	1.540	1.040	200
Capital	1.000	1.000	
Resultado	0	-10	250
Préstamos	0	0	
Fact. no pagada	540	0	
Anticip. clientes	0	50	-50
Total Pasivo	1.540	1.040	200

1-30
NOV

El cliente nos hizo un pedido el por valor de 500 Euros el 25/9. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 Euros del material A
80 Euros del material B
70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes y se le factura al cliente con fecha de cobro a 60 días

30/11

Tras el segundo mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses).
Importe 10 €.

	BCE 30/9	BCE 31/10	1-30 NOV	MVTO 30/11
Inmovilizado	240	230		
Inventarios	300	300	-250	
Liquidez	1.000	510		
Fact. no cobrada	0	0	450	
Anticip. proveed.	0	0		
Total Activo	1.540	1.040	200	
Capital	1.000	1.000		
Resultado	0	-10	250	
Préstamos	0	0		
Fact. no pagada	540	0		
Anticip. clientes	0	50	-50	
Total Pasivo	1.540	1.040	200	

1-30
NOV

El cliente nos hizo un pedido el por valor de 500 Euros el 25/9. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 Euros del material A
80 Euros del material B
70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes y se le factura al cliente con fecha de cobro a 60 días

30/11

Tras el segundo mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses).
Importe 10 €.

	BCE 30/9	BCE 31/10	1-30 NOV	MVTO 30/11
Inmovilizado	240	230		-10
Inventarios	300	300	-250	
Liquidez	1.000	510		
Fact. no cobrada	0	0	450	
Anticip. proveed.	0	0		
Total Activo	1.540	1.040	200	
Capital	1.000	1.000		
Resultado	0	-10	250	
Préstamos	0	0		
Fact. no pagada	540	0		
Anticip. clientes	0	50	-50	
Total Pasivo	1.540	1.040	200	

1-30
NOV

El cliente nos hizo un pedido el por valor de 500 Euros el 25/9. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 Euros del material A
80 Euros del material B
70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes y se le factura al cliente con fecha de cobro a 60 días

30/11

Tras el segundo mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses).
Importe 10 €.

	BCE 30/9	BCE 31/10	1-30 NOV	MVTO 30/11
Inmovilizado	240	230		-10
Inventarios	300	300	-250	
Liquidez	1.000	510		
Fact. no cobrada	0	0	450	
Anticip. proveed.	0	0		
Total Activo	1.540	1.040	200	
Capital	1.000	1.000		
Resultado	0	-10	250	-10
Préstamos	0	0		
Fact. no pagada	540	0		
Anticip. clientes	0	50	-50	
Total Pasivo	1.540	1.040	200	

1-30
NOV

El cliente nos hizo un pedido el por valor de 500 Euros el 25/9. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 Euros del material A
80 Euros del material B
70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes y se le factura al cliente con fecha de cobro a 60 días

30/11

Tras el segundo mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses).
Importe 10 €.

	BCE 30/9	BCE 31/10	1-30 NOV	MVTO 30/11
Inmovilizado	240	230		-10
Inventarios	300	300	-250	
Liquidez	1.000	510		
Fact. no cobrada	0	0	450	
Anticip. proveed.	0	0		
Total Activo	1.540	1.040	200	-10
Capital	1.000	1.000		
Resultado	0	-10	250	-10
Préstamos	0	0		
Fact. no pagada	540	0		
Anticip. clientes	0	50	-50	
Total Pasivo	1.540	1.040	200	-10

1-30
NOV

El cliente nos hizo un pedido el por valor de 500 Euros el 25/9. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 Euros del material A
80 Euros del material B
70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes y se le factura al cliente con fecha de cobro a 60 días

30/11

Tras el segundo mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses).
Importe 10 €.

	BCE 30/9	BCE 31/10	1-30 NOV	MVTO 30/11	BCE 30/11
Inmovilizado	240	230		-10	
Inventarios	300	300	-250		
Liquidez	1.000	510			
Fact. no cobrada	0	0	450		
Anticip. proveed.	0	0			
Total Activo	1.540	1.040	200	-10	
Capital	1.000	1.000			
Resultado	0	-10	250	-10	
Préstamos	0	0			
Fact. no pagada	540	0			
Anticip. clientes	0	50	-50		
Total Pasivo	1.540	1.040	200	-10	

1-30
NOV

El cliente nos hizo un pedido el por valor de 500 Euros el 25/9. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 Euros del material A
80 Euros del material B
70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes y se le factura al cliente con fecha de cobro a 60 días

30/11

Tras el segundo mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses).
Importe 10 €.

	BCE 30/9	BCE 31/10	1-30 NOV	MVTO 30/11	BCE 30/11
Inmovilizado	240	230		-10	220
Inventarios	300	300	-250		50
Liquidez	1.000	510			510
Fact. no cobrada	0	0	450		450
Anticip. proveed.	0	0			0
Total Activo	1.540	1.040	200	-10	1.230
Capital	1.000	1.000			1.000
Resultado	0	-10	250	-10	230
Préstamos	0	0			0
Fact. no pagada	540	0			0
Anticip. clientes	0	50	-50		0
Total Pasivo	1.540	1.040	200	-10	1.230

1-30
NOV

El cliente nos hizo un pedido el por valor de 500 Euros el 25/9. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 Euros del material A
80 Euros del material B
70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes y se le factura al cliente con fecha de cobro a 60 días

30/11

Tras el segundo mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses).
Importe 10 €.

	BCE 30/9	BCE 31/10	1-30 NOV	MVTO 30/11	BCE 30/11
Inmovilizado	240	230		-10	220
Inventarios	300	300	-250		50
Liquidez	1.000	510			510
Fact. no cobrada	0	0	450		450
Anticip. proveed.	0	0			0
Total Activo	1.540	1.040	200	-10	1.230
Capital	1.000	1.000			1.000
Resultado	0	-10	250	-10	230
Préstamos	0	0			0
Fact. no pagada	540	0			0
Anticip. clientes	0	50	-50		0
Total Pasivo	1.540	1.040	200	-10	1.230



1-30
NOV

El cliente nos hizo un pedido el por valor de 500 Euros el 25/9. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

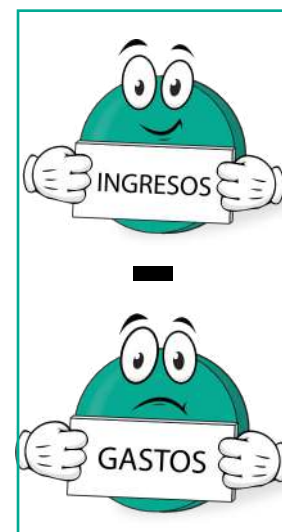
100 Euros del material A
80 Euros del material B
70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes y se le factura al cliente con fecha de cobro a 60 días

30/11

Tras el segundo mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses).
Importe 10 €.

	BCE 30/9	BCE 31/10	1-30 NOV	MVTO 30/11	BCE 30/11
Inmovilizado	240	230		-10	220
Inventarios	300	300	-250		50
Liquidez	1.000	510			510
Fact. no cobrada	0	0	450		450
Anticip. proveed.	0	0			0
Total Activo	1.540	1.040	200	-10	1.230
Capital	1.000	1.000			1.000
Resultado	0	-10	250	-10	230
Préstamos	0	0			0
Fact. no pagada	540	0			0
Anticip. clientes	0	50	-50		0
Total Pasivo	1.540	1.040	200	-10	1.230



1-30
NOV

El cliente nos hizo un pedido el por valor de 500 Euros el 25/9. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

- 100 Euros del material A
- 80 Euros del material B
- 70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes y se le factura al cliente con fecha de cobro a 60 días

30/11

Tras el segundo mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses).
Importe 10 €.

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11
Inmovilizado	240	230	220
Inventarios	300	300	50
Liquidez	1.000	510	510
Fact. no cobrada	0	0	450
Anticip. proveed.	0	0	0
Total Activo	1.540	1.040	1.230
Capital	1.000	1.000	1.000
Resultado	0	-10	230
Préstamos	0	0	0
Fact. no pagada	540	0	0
Anticip. clientes	0	50	0
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230

1-30
DIC

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11
Inmovilizado	240	230	220
Inventarios	300	300	50
Liquidez	1.000	510	510
Fact. no cobrada	0	0	450
Anticip. proveed.	0	0	0
Total Activo	1.540	1.040	1.230
Capital	1.000	1.000	1.000
Resultado	0	-10	230
Préstamos	0	0	0
Fact. no pagada	540	0	0
Anticip. clientes	0	50	0
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230

Recibimos un nuevo pedido por 1.000 €uros pero el cliente no me da anticipo.

El proceso productivo será el 2 y 3 de Enero.

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y debe llevar 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	1-30 DIC
Inmovilizado	240	230	220	
Inventarios	300	300	50	
Liquidez	1.000	510	510	
Fact. no cobrada	0	0	450	
Anticip. proveed.	0	0	0	
Total Activo	1.540	1.040	1.230	
Capital	1.000	1.000	1.000	
Resultado	0	-10	230	
Préstamos	0	0	0	
Fact. no pagada	540	0	0	
Anticip. clientes	0	50	0	
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	

1-30
DIC

Recibimos un nuevo pedido por 1.000 €uros pero el cliente no me da anticipo.

El proceso productivo será el 2 y 3 de Enero.

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y debe llevar 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	1-30 DIC
Inmovilizado	240	230	220	
Inventarios	300	300	50	900
Liquidez	1.000	510	510	
Fact. no cobrada	0	0	450	
Anticip. proveed.	0	0	0	
Total Activo	1.540	1.040	1.230	
Capital	1.000	1.000	1.000	
Resultado	0	-10	230	
Préstamos	0	0	0	
Fact. no pagada	540	0	0	
Anticip. clientes	0	50	0	
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	

1-30
DIC

Recibimos un nuevo pedido por 1.000 €uros pero el cliente no me da anticipo.

El proceso productivo será el 2 y 3 de Enero.

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y debe llevar 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	1-30 DIC
Inmovilizado	240	230	220	
Inventarios	300	300	50	900
Liquidez	1.000	510	510	-510
Fact. no cobrada	0	0	450	
Anticip. proveed.	0	0	0	
Total Activo	1.540	1.040	1.230	
Capital	1.000	1.000	1.000	
Resultado	0	-10	230	
Préstamos	0	0	0	
Fact. no pagada	540	0	0	
Anticip. clientes	0	50	0	
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	

1-30
DIC

Recibimos un nuevo pedido por 1.000 €uros pero el cliente no me da anticipo.

El proceso productivo será el 2 y 3 de Enero.

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y debe llevar 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	1-30 DIC
Inmovilizado	240	230	220	
Inventarios	300	300	50	900
Liquidez	1.000	510	510	-510
Fact. no cobrada	0	0	450	
Anticip. proveed.	0	0	0	
Total Activo	1.540	1.040	1.230	
Capital	1.000	1.000	1.000	
Resultado	0	-10	230	
Préstamos	0	0	0	390
Fact. no pagada	540	0	0	
Anticip. clientes	0	50	0	
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	

1-30
DIC

Recibimos un nuevo pedido por 1.000 €uros pero el cliente no me da anticipo.

El proceso productivo será el 2 y 3 de Enero.

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y debe llevar 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	1-30 DIC
Inmovilizado	240	230	220	
Inventarios	300	300	50	900
Liquidez	1.000	510	510	-510
Fact. no cobrada	0	0	450	
Anticip. proveed.	0	0	0	
Total Activo	1.540	1.040	1.230	390
Capital	1.000	1.000	1.000	
Resultado	0	-10	230	
Préstamos	0	0	0	390
Fact. no pagada	540	0	0	
Anticip. clientes	0	50	0	
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	390

1-30
DIC

Recibimos un nuevo pedido por 1.000 €uros pero el cliente no me da anticipo.

El proceso productivo será el 2 y 3 de Enero.

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y debe llevar 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	1-30 DIC
Inmovilizado	240	230	220	
Inventarios	300	300	50	900
Liquidez	1.000	510	510	-510
Fact. no cobrada	0	0	450	
Anticip. proveed.	0	0	0	
Total Activo	1.540	1.040	1.230	390
Capital	1.000	1.000	1.000	
Resultado	0	-10	230	
Préstamos	0	0	0	390
Fact. no pagada	540	0	0	
Anticip. clientes	0	50	0	
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	390

1-30
DIC

Recibimos un nuevo pedido por 1.000 €uros pero el cliente no me da anticipo.

El proceso productivo será el 2 y 3 de Enero.

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y debe llevar 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

31/12

Tras el tercer mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses). Importe 10 €.

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	1-30 DIC	MVTO 31/12
Inmovilizado	240	230	220		
Inventarios	300	300	50	900	
Liquidez	1.000	510	510	-510	
Fact. no cobrada	0	0	450		
Anticip. proveed.	0	0	0		
Total Activo	1.540	1.040	1.230	390	
Capital	1.000	1.000	1.000		
Resultado	0	-10	230		
Préstamos	0	0	0	390	
Fact. no pagada	540	0	0		
Anticip. clientes	0	50	0		
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	390	

1-30
DIC

Recibimos un nuevo pedido por 1.000 €uros pero el cliente no me da anticipo.

El proceso productivo será el 2 y 3 de Enero.

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y debe llevar 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

31/12

Tras el tercer mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses). Importe 10 €.

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	1-30 DIC	MVTO 31/12
Inmovilizado	240	230	220		-10
Inventarios	300	300	50	900	
Liquidez	1.000	510	510	-510	
Fact. no cobrada	0	0	450		
Anticip. proveed.	0	0	0		
Total Activo	1.540	1.040	1.230	390	
Capital	1.000	1.000	1.000		
Resultado	0	-10	230		
Préstamos	0	0	0	390	
Fact. no pagada	540	0	0		
Anticip. clientes	0	50	0		
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	390	

1-30
DIC

Recibimos un nuevo pedido por 1.000 €uros pero el cliente no me da anticipo.

El proceso productivo será el 2 y 3 de Enero.

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y debe llevar 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

31/12

Tras el tercer mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses). Importe 10 €.

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	1-30 DIC	MVTO 31/12
Inmovilizado	240	230	220		-10
Inventarios	300	300	50	900	
Liquidez	1.000	510	510	-510	
Fact. no cobrada	0	0	450		
Anticip. proveed.	0	0	0		
Total Activo	1.540	1.040	1.230	390	
Capital	1.000	1.000	1.000		
Resultado	0	-10	230		-10
Préstamos	0	0	0	390	
Fact. no pagada	540	0	0		
Anticip. clientes	0	50	0		
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	390	

1-30
DIC

Recibimos un nuevo pedido por 1.000 €uros pero el cliente no me da anticipo.

El proceso productivo será el 2 y 3 de Enero.

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y debe llevar 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

31/12

Tras el tercer mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses). Importe 10 €.

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	1-30 DIC	MVTO 31/12
Inmovilizado	240	230	220		-10
Inventarios	300	300	50	900	
Liquidez	1.000	510	510	-510	
Fact. no cobrada	0	0	450		
Anticip. proveed.	0	0	0		
Total Activo	1.540	1.040	1.230	390	-10
Capital	1.000	1.000	1.000		
Resultado	0	-10	230		-10
Préstamos	0	0	0	390	
Fact. no pagada	540	0	0		
Anticip. clientes	0	50	0		
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	390	

1-30
DIC

Recibimos un nuevo pedido por 1.000 €uros pero el cliente no me da anticipo.

El proceso productivo será el 2 y 3 de Enero.

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y debe llevar 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

31/12

Tras el tercer mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses). Importe 10 €.

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	1-30 DIC	MVTO 31/12
Inmovilizado	240	230	220		-10
Inventarios	300	300	50	900	
Liquidez	1.000	510	510	-510	
Fact. no cobrada	0	0	450		
Anticip. proveed.	0	0	0		
Total Activo	1.540	1.040	1.230	390	-10
Capital	1.000	1.000	1.000		
Resultado	0	-10	230		-10
Préstamos	0	0	0	390	
Fact. no pagada	540	0	0		
Anticip. clientes	0	50	0		
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	390	-10

1-30
DIC

Recibimos un nuevo pedido por 1.000 €uros pero el cliente no me da anticipo.

El proceso productivo será el 2 y 3 de Enero.

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y debe llevar 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

31/12

Tras el tercer mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses). Importe 10 €.

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	1-30 DIC	MVTO 31/12	BCE 31/12
Inmovilizado	240	230	220		-10	
Inventarios	300	300	50	900		
Liquidez	1.000	510	510	-510		
Fact. no cobrada	0	0	450			
Anticip. proveed.	0	0	0			
Total Activo	1.540	1.040	1.230	390	-10	
Capital	1.000	1.000	1.000			
Resultado	0	-10	230		-10	
Préstamos	0	0	0	390		
Fact. no pagada	540	0	0			
Anticip. clientes	0	50	0			
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	390	-10	

1-30
DIC

Recibimos un nuevo pedido por 1.000 €uros pero el cliente no me da anticipo.

El proceso productivo será el 2 y 3 de Enero.

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y debe llevar 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

31/12

Tras el tercer mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses). Importe 10 €.

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	1-30 DIC	MVTO 31/12	BCE 31/12
Inmovilizado	240	230	220		-10	210
Inventarios	300	300	50	900		950
Liquidez	1.000	510	510	-510		0
Fact. no cobrada	0	0	450			450
Anticip. proveed.	0	0	0			0
Total Activo	1.540	1.040	1.230	390	-10	1.610
Capital	1.000	1.000	1.000			1.000
Resultado	0	-10	230		-10	220
Préstamos	0	0	0	390		390
Fact. no pagada	540	0	0			0
Anticip. clientes	0	50	0			0
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	390	-10	1.610

1-30
DIC

Recibimos un nuevo pedido por 1.000 €uros pero el cliente no me da anticipo.

El proceso productivo será el 2 y 3 de Enero.

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y debe llevar 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

31/12

Tras el tercer mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses). Importe 10 €.

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	1-30 DIC	MVTO 31/12	BCE 31/12
Inmovilizado	240	230	220		-10	210
Inventarios	300	300	50	900		950
Liquidez	1.000	510	510	-510		0
Fact. no cobrada	0	0	450			450
Anticip. proveed.	0	0	0			0
Total Activo	1.540	1.040	1.230	390	-10	1.610
Capital	1.000	1.000	1.000			1.000
Resultado	0	-10	230		-10	220
Préstamos	0	0	0	390		390
Fact. no pagada	540	0	0			0
Anticip. clientes	0	50	0			0
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	390	-10	1.610



1-30
DIC

Recibimos un nuevo pedido por 1.000 €uros pero el cliente no me da anticipo.

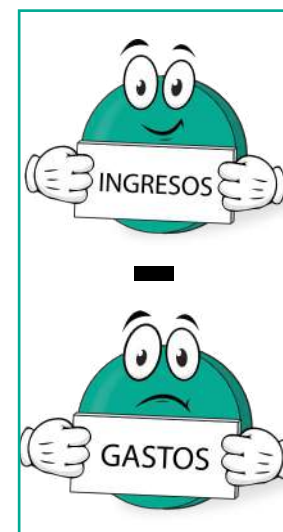
El proceso productivo será el 2 y 3 de Enero.

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y debe llevar 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

31/12

Tras el tercer mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses). Importe 10 €.

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	1-30 DIC	MVTO 31/12	BCE 31/12
Inmovilizado	240	230	220		-10	210
Inventarios	300	300	50	900		950
Liquidez	1.000	510	510	-510		0
Fact. no cobrada	0	0	450			450
Anticip. proveed.	0	0	0			0
Total Activo	1.540	1.040	1.230	390	-10	1.610
Capital	1.000	1.000	1.000			1.000
Resultado	0	-10	230		-10	220
Préstamos	0	0	0	390		390
Fact. no pagada	540	0	0			0
Anticip. clientes	0	50	0			0
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	390	-10	1.610



1-30
DIC

Recibimos un nuevo pedido por 1.000 €uros pero el cliente no me da anticipo.

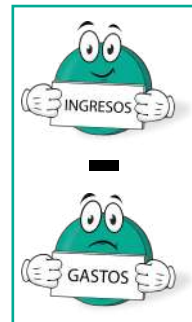
El proceso productivo será el 2 y 3 de Enero.

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y debe llevar 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

31/12

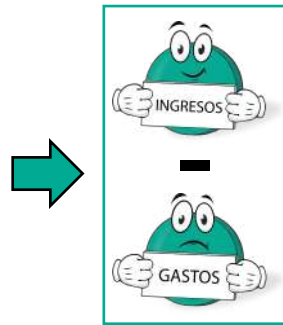
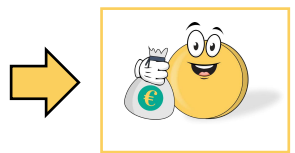
Tras el tercer mes de uso, la máquina se deprecia 1/24 (de acuerdo a su vida útil de 24 meses). Importe 10 €.

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	BCE 31/12
Inmovilizado	240	230	220	210
Inventarios	300	300	50	950
Liquidez	1.000	510	510	0
Fact. no cobrada	0	0	450	450
Anticip. proveed.	0	0	0	0
Total Activo	1.540	1.040	1.230	1.610
Capital	1.000	1.000	1.000	1.000
Resultado	0	-10	230	220
Préstamos	0	0	0	390
Fact. no pagada	540	0	0	0
Anticip. clientes	0	50	0	0
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	1.610

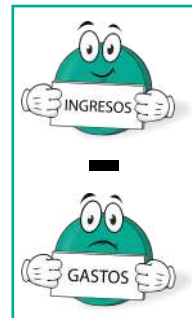


ANÁLISIS DEL BALANCE

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	BCE 31/12
Inmovilizado	240	230	220	210
Inventarios	300	300	50	950
Liquidez	1.000	510	510	0
Fact. no cobrada	0	0	450	450
Anticip. proveed.	0	0	0	0
Total Activo	1.540	1.040	1.230	1.610
Capital	1.000	1.000	1.000	1.000
Resultado	0	-10	230	220
Préstamos	0	0	0	390
Fact. no pagada	540	0	0	0
Anticip. clientes	0	50	0	0
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	1.610



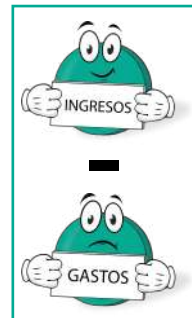
	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	BCE 31/12
Inmovilizado	240	230	220	210
Inventarios	300	300	50	950
Liquidez	1.000	510	510	0
Fact. no cobrada	0	0	450	450
Anticip. proveed.	0	0	0	0
Total Activo	1.540	1.040	1.230	1.610
Capital	1.000	1.000	1.000	1.000
Resultado	0	-10	230	220
Préstamos	0	0	0	390
Fact. no pagada	540	0	0	0
Anticip. clientes	0	50	0	0
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	1.610



ANÁLISIS DEL BALANCE

1. Si bien la situación puntual a final de mes da bastante información, el balance debe ser siempre analizado de acuerdo a su **evolución.**

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	BCE 31/12
Inmovilizado	240	230	220	210
Inventarios	300	300	50	950
Liquidez	1.000	510	510	0
Fact. no cobrada	0	0	450	450
Anticip. proveed.	0	0	0	0
Total Activo	1.540	1.040	1.230	1.610
Capital	1.000	1.000	1.000	1.000
Resultado	0	-10	230	220
Préstamos	0	0	0	390
Fact. no pagada	540	0	0	0
Anticip. clientes	0	50	0	0
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	1.610

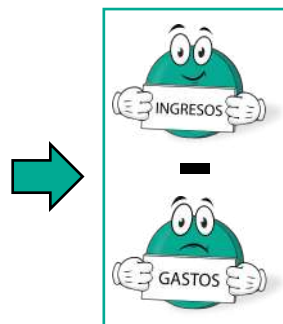
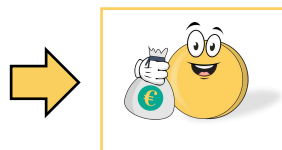


ANÁLISIS DEL BALANCE

1. Si bien la situación puntual a final de mes da bastante información, el balance debe ser siempre analizado de acuerdo a su **evolución.**

2. La situación a 31/12 muestra una empresa con beneficios pero con un grave problema de liquidez. De hecho, ha tenido que recurrir al **endeudamiento.**

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	BCE 31/12
Inmovilizado	240	230	220	210
Inventarios	300	300	50	950
Liquidez	1.000	510	510	0
Fact. no cobrada	0	0	450	450
Anticip. proveed.	0	0	0	0
Total Activo	1.540	1.040	1.230	1.610
Capital	1.000	1.000	1.000	1.000
Resultado	0	-10	230	220
Préstamos	0	0	0	390
Fact. no pagada	540	0	0	0
Anticip. clientes	0	50	0	0
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	1.610



ANÁLISIS DEL BALANCE

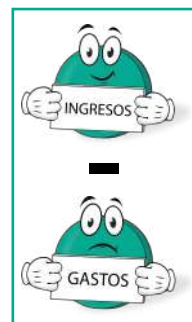
1. Si bien la situación puntual a final de mes da bastante información, el balance debe ser siempre analizado de acuerdo a su **evolución**.

2. La situación a 31/12 muestra una empresa con beneficios pero con un grave problema de liquidez. De hecho, ha tenido que recurrir al **endeudamiento**.

3. El importe de las facturas pendientes de cobro es muy superior al de las facturas pendientes de pago lo que apunta a una **mala negociación con clientes y proveedores**.

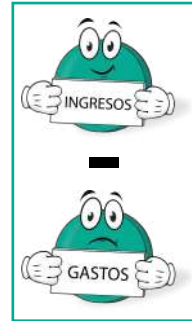
Por otro lado, ha recibido algún anticipo de los clientes y no ha dado ninguno a proveedores. En este sentido, la empresa ha negociado bien **pero no es suficiente**.

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	BCE 31/12
Inmovilizado	240	230	220	210
Inventarios	300	300	50	950
Liquidez	1.000	510	510	0
Fact. no cobrada	0	0	450	450
Anticip. proveed.	0	0	0	0
Total Activo	1.540	1.040	1.230	1.610
Capital	1.000	1.000	1.000	1.000
Resultado	0	-10	230	220
Préstamos	0	0	0	390
Fact. no pagada	540	0	0	0
Anticip. clientes	0	50	0	0
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	1.610

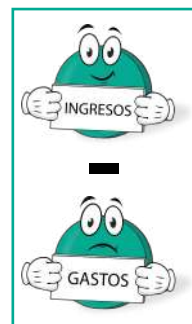


ANÁLISIS DEL BALANCE

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	BCE 31/12
Inmovilizado	240	230	220	210
Inventarios	300	300	50	950
Liquidez	1.000	510	510	0
Fact. no cobrada	0	0	450	450
Anticip. proveed.	0	0	0	0
Total Activo	1.540	1.040	1.230	1.610
Capital	1.000	1.000	1.000	1.000
Resultado	0	-10	230	220
Préstamos	0	0	0	390
Fact. no pagada	540	0	0	0
Anticip. clientes	0	50	0	0
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	1.610



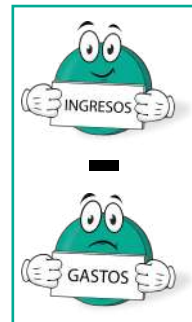
	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	BCE 31/12
Inmovilizado	240	230	220	210
Inventarios	300	300	50	950
Liquidez	1.000	510	510	0
Fact. no cobrada	0	0	450	450
Anticip. proveed.	0	0	0	0
Total Activo	1.540	1.040	1.230	1.610
Capital	1.000	1.000	1.000	1.000
Resultado	0	-10	230	220
Préstamos	0	0	0	390
Fact. no pagada	540	0	0	0
Anticip. clientes	0	50	0	0
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	1.610



ANÁLISIS DEL BALANCE

4. Los inventarios a final de año son altos. Es cierto que hay un pedido grande del cliente pero.....¿**estamos seguros** de que no hay algún inventario que se está quedando **“muerto de risa”**?

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	BCE 31/12
Inmovilizado	240	230	220	210
Inventarios	300	300	50	950
Liquidez	1.000	510	510	0
Fact. no cobrada	0	0	450	450
Anticip. proveed.	0	0	0	0
Total Activo	1.540	1.040	1.230	1.610
Capital	1.000	1.000	1.000	1.000
Resultado	0	-10	230	220
Préstamos	0	0	0	390
Fact. no pagada	540	0	0	0
Anticip. clientes	0	50	0	0
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	1.610

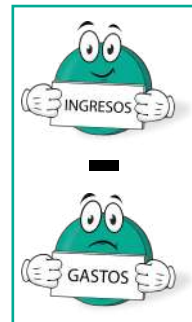


ANÁLISIS DEL BALANCE

4. Los inventarios a final de año son altos. Es cierto que hay un pedido grande del cliente pero.....¿**estamos seguros** de que no hay algún inventario que se está quedando **“muerto de risa”**?

5. ¿Qué pasa si el cliente se **retrasa/no paga** los 450 €uros que me debe?

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	BCE 31/12
Inmovilizado	240	230	220	210
Inventarios	300	300	50	950
Liquidez	1.000	510	510	0
Fact. no cobrada	0	0	450	450
Anticip. proveed.	0	0	0	0
Total Activo	1.540	1.040	1.230	1.610
Capital	1.000	1.000	1.000	1.000
Resultado	0	-10	230	220
Préstamos	0	0	0	390
Fact. no pagada	540	0	0	0
Anticip. clientes	0	50	0	0
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	1.610



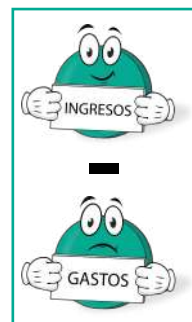
ANÁLISIS DEL BALANCE

4. Los inventarios a final de año son altos. Es cierto que hay un pedido grande del cliente pero.....¿**estamos seguros** de que no hay algún inventario que se está quedando **“muerto de risa”**?

5. ¿Qué pasa si el cliente se **retrasa/no paga** los 450 €uros que me debe?

6. El cliente me impone el proveedor pero éste no solo no me deja pagarle a 60 días sino que además me exige pago inmediato, **por eso tengo que endeudarme.**

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	BCE 31/12
Inmovilizado	240	230	220	210
Inventarios	300	300	50	950
Liquidez	1.000	510	510	0
Fact. no cobrada	0	0	450	450
Anticip. proveed.	0	0	0	0
Total Activo	1.540	1.040	1.230	1.610
Capital	1.000	1.000	1.000	1.000
Resultado	0	-10	230	220
Préstamos	0	0	0	390
Fact. no pagada	540	0	0	0
Anticip. clientes	0	50	0	0
Total Pasivo	1.540	1.040	1.230	1.610



ANÁLISIS DEL BALANCE

4. Los inventarios a final de año son altos. Es cierto que hay un pedido grande del cliente pero.....¿**estamos seguros** de que no hay algún inventario que se está quedando **“muerto de risa”**?

5. ¿Qué pasa si el cliente se **retrasa/no paga** los 450 €uros que me debe?

6. El cliente me impone el proveedor pero éste no solo no me deja pagarle a 60 días sino que además me exige pago inmediato, **por eso tengo que endeudarme.**

He llegado a esta situación porque me he centrado en los beneficios y he descuidado la liquidez. Esto es una consecuencia de no analizar y gestionar bien el **CAPITAL CIRCULANTE.**

Finanzas para no Financieros



Vicente Enguita
Director Financiero

Módulo XI- Indicadores para el Control Financiero: El Balance

El Capital Circulante

El “Capital Circulante”- ¿Qué es?

- ❑ Es la parte del balance que me muestra todos los recursos que necesitamos para desarrollar nuestra **actividad habitual en el corto plazo**.
- ❑ Es el indicador financiero más importante de la empresa porque guarda una estrecha relación con la **gestión de la liquidez**, de hecho, es la **“sala de máquinas”** de la misma.
- ❑ Además, es el **único indicador** en el que impactan **todos los empleados** de la Compañía pues incluye cosas relativas a la nómina.
- ❑ Al Capital Circulante (CC) también se le conoce como **“Fondo de Maniobra”** porque me muestra en qué medida me autofinancio o necesito financiación.

El “Capital Circulante”- ¿Cómo se calcula?

- ❑ Se compone de “Activo Circulante” (AC) y “Pasivo Circulante” (PC). Se calcula de la siguiente forma:

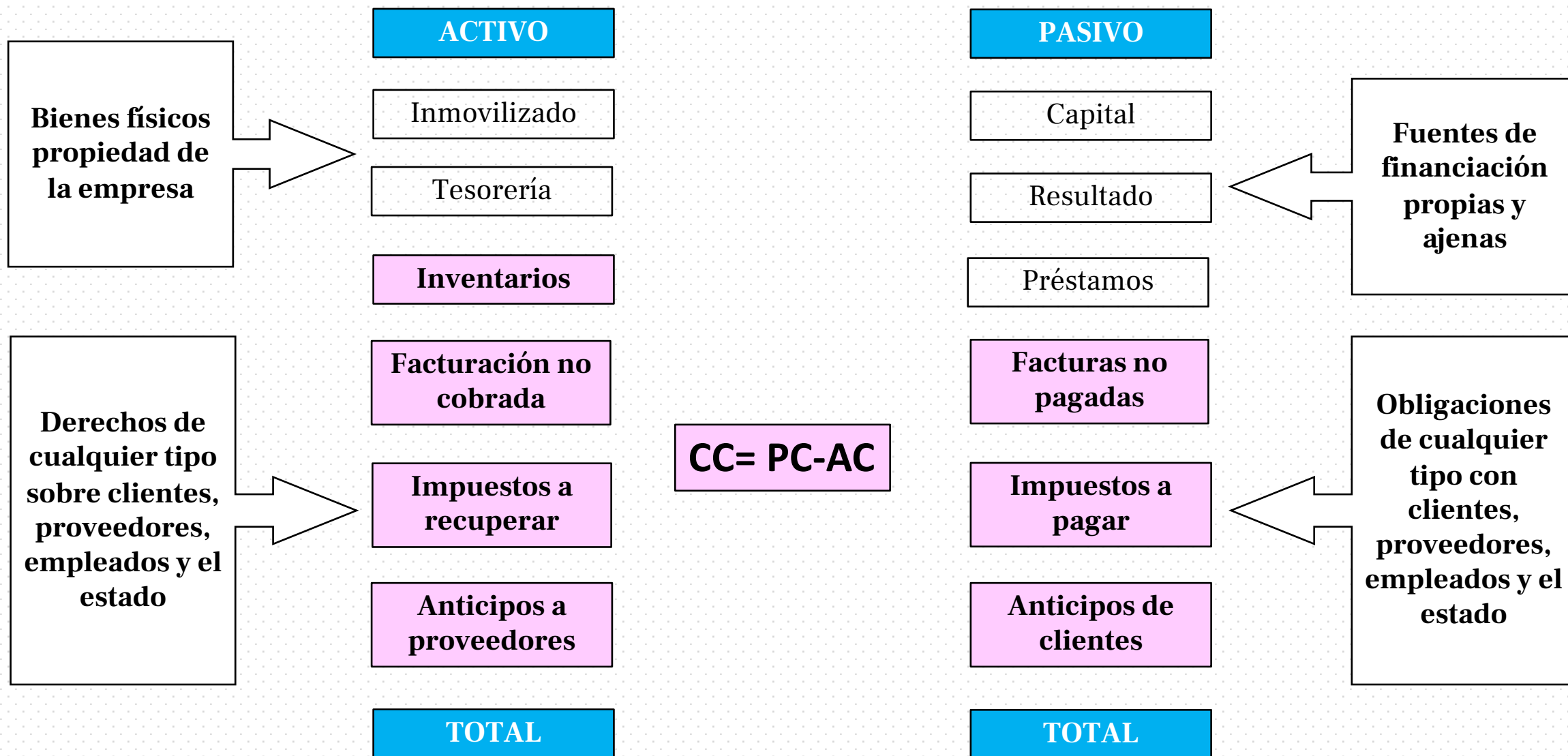
PASIVO CIRCULANTE - ACTIVO CIRCULANTE

- ❑ El **importe** del Capital Circulante (CC) es un indicador de salud financiera **teórica**. Por ello, hay que analizarlo con **ratios y tendencias** que son la forma de convertirlo en un indicador de salud financiera **real**. Por ello, en principio **(teóricamente)**:

PC > AC AUTOFINANCIACIÓN

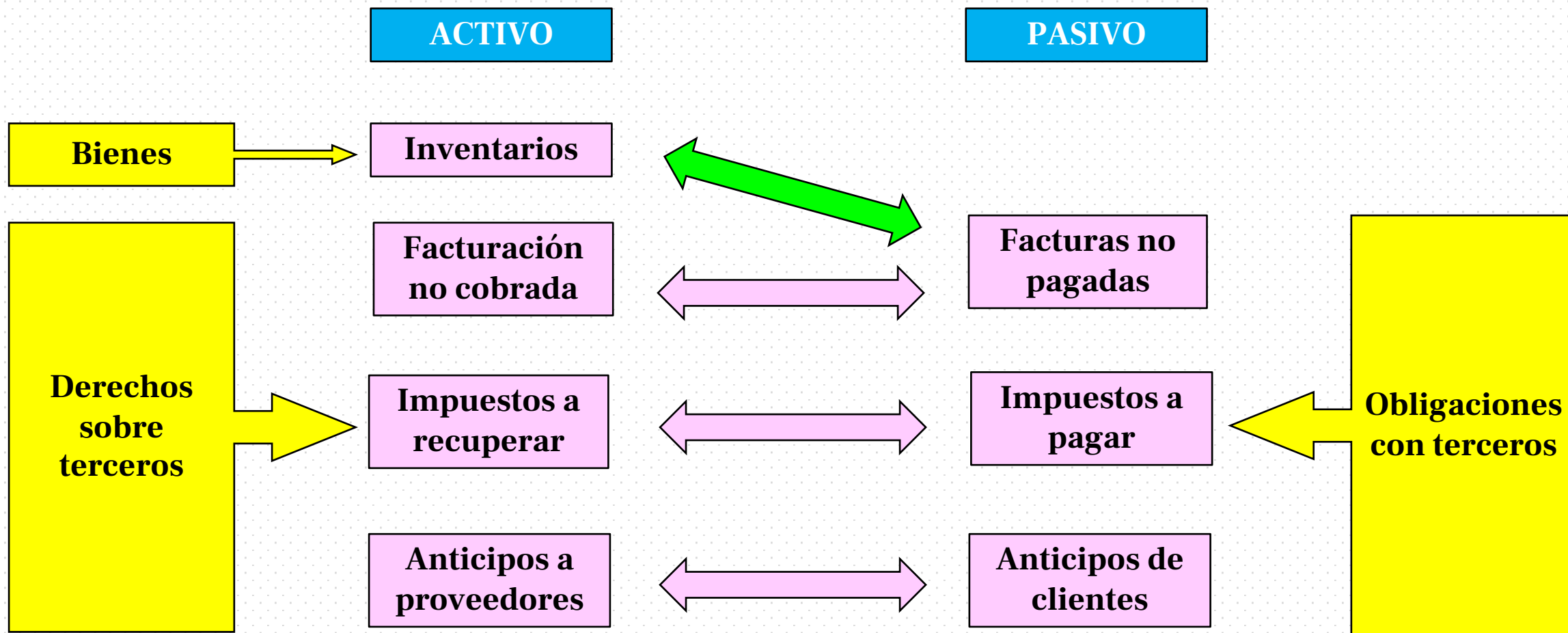
PC < AC NECESIDAD DE FINANCIACIÓN

El “Capital Circulante”- ¿Cómo se calcula?



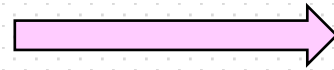
El “Capital Circulante”- ¿Cómo se calcula?

$$CC = PC - AC$$



El “Capital Circulante”- ¿Qué representa?

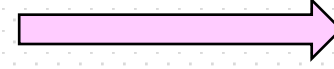
Inventarios



Futuros



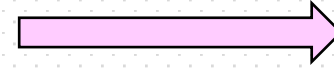
Facturación no cobrada



Futuros



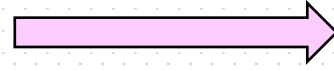
Impuestos a recuperar



Futuros

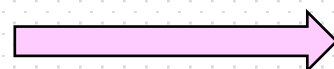


Anticipos a proveedores



Ya realizados. Tengo un derecho sobre el proveedor

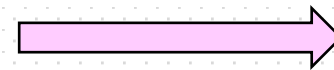
Facturas no pagadas



Futuros



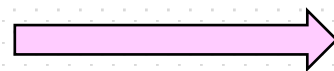
Impuestos a pagar



Futuros

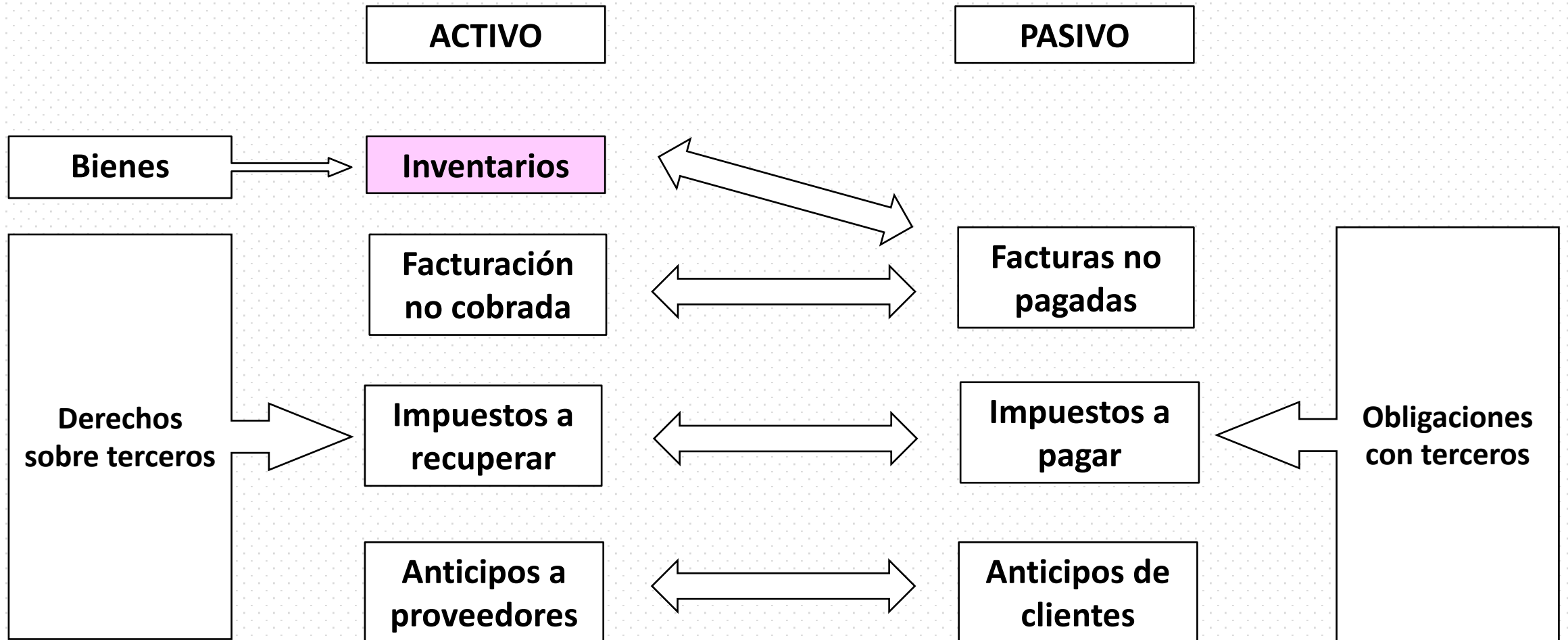


Anticipos de clientes



Ya recibidos. Tengo una obligación con el cliente

El “Activo Circulante”- Los Inventarios



Los Inventarios

- ❑ Representan todos las materias primas que serán utilizadas en el proceso de producción así como los productos semiterminados e, incluso, finalizados cuya propiedad no se ha transferido aún al cliente, es decir, no se han vendido (contablemente) todavía.
- ❑ El importe del “inventario de seguridad” se calcula en función de las ventas estimadas en el corto plazo, de ahí la importancia de las previsiones.
- ❑ Por tanto, representan los futuros gastos por consumos y los futuros ingresos a través de las ventas.
- ❑ La gestión de los inventarios es uno de los procesos más importantes en la empresa porque hay que vigilar tanto el riesgo de tener falta o “rotura” como el de tener exceso o “sobre-inventario”.

Los Inventarios

- ❑ El importe a final de un mes es solo un indicador **teórico**. Los inventarios hay que analizarlos en términos de **“rotación”** o **“velocidad de circulación”**.
- ❑ La “rotación” es el **número de días** que tarda una materia prima desde que **“entra”** en el balance (cuando se compra) hasta que **“sale”** incorporada en el producto/servicio final a través de la venta.

En otras palabras, los inventarios deben **“CIRCULAR” lo más rápidamente posible**, es decir, en el **menor número** de días posible, es decir, **“rotar” rápido**.



“Rotación de inventarios”



“Rotación de inventarios”

SEPTIEMBRE

3. El día 25/9 recibe un pedido para realizar un trabajo puntual por 500 € el 28/11. Para ello compra 100 € del material 1 al proveedor 1, 100 € del material 2 al proveedor 2 y 100 € del material 3 al proveedor 3. Pago a todos ellos a 30 días.

	ACTIVO		PASIVO		
Bienes físicos propiedad de la empresa	Immovilizado	240	1.000	Capital	Fuentes de financiación propias y ajenas
	Inventarios	300		Resultado	
	Tesorería	1.000		Préstamos	
Derechos de cualquier tipo sobre clientes, proveedores, empleados y el estado	Facturación no cobrada		540	Facturas no pagadas	Obligaciones de cualquier tipo con clientes, proveedores, empleados y el estado
	Impuestos a recuperar			Impuestos a pagar	
	Anticipos a proveedores			Anticipos de clientes	
	TOTAL	1.540	1.540	TOTAL	

“Rotación de inventarios”

	BCE
	30/9
Material 1	100
Material 2	100
Material 3	100
Total	300

SEPTIEMBRE

3. El día 25/9 recibe un pedido para realizar un trabajo puntual por 500 € el 28/11. Para ello compra 100 € del material 1 al proveedor 1, 100 € del material 2 al proveedor 2 y 100 € del material 3 al proveedor 3. Pago a todos ellos a 30 días.

ACTIVO		PASIVO	
Bienes físicos propiedad de la empresa	Immovilizado 240	1.000	Capital
	Inventarios 300		Resultado
	Tesorería 1.000		Préstamos
Derechos de cualquier tipo sobre clientes, proveedores, empleados y el estado	Facturación no cobrada	500	Facturas no pagadas
	Impuestos a recuperar		Impuestos a pagar
	Anticipos a proveedores		Anticipos de clientes
	TOTAL 1.540	1.540	TOTAL

“Rotación de inventarios”

	BCE 30/9	BCE 31/10
Material 1	100	100
Material 2	100	100
Material 3	100	100
Total	300	300

SEPTIEMBRE

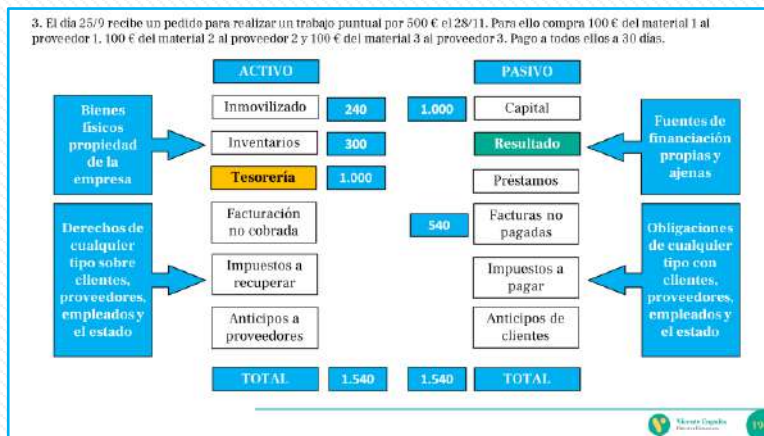
3. El día 25/9 recibe un pedido para realizar un trabajo puntual por 500 € el 28/11. Para ello compra 100 € del material 1 al proveedor 1, 100 € del material 2 al proveedor 2 y 100 € del material 3 al proveedor 3. Pago a todos ellos a 30 días.

	ACTIVO		PASIVO	
Bienes físicos propiedad de la empresa	Immovilizado	240	1.000	Capital
	Inventarios	300		Resultado
	Tesorería	1.000		Préstamos
Derechos de cualquier tipo sobre clientes, proveedores, empleados y el estado	Facturación no cobrada		540	Facturas no pagadas
	Impuestos a recuperar			Impuestos a pagar
	Anticipos a proveedores			Anticipos de clientes
	TOTAL	1.540	1.540	TOTAL

“Rotación de inventarios”

	BCE 30/9	BCE 31/10
Material 1	100	100
Material 2	100	100
Material 3	100	100
Total	300	300

SEPTIEMBRE



NOVIEMBRE

El cliente nos hace un pedido por valor de 500 €uros. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

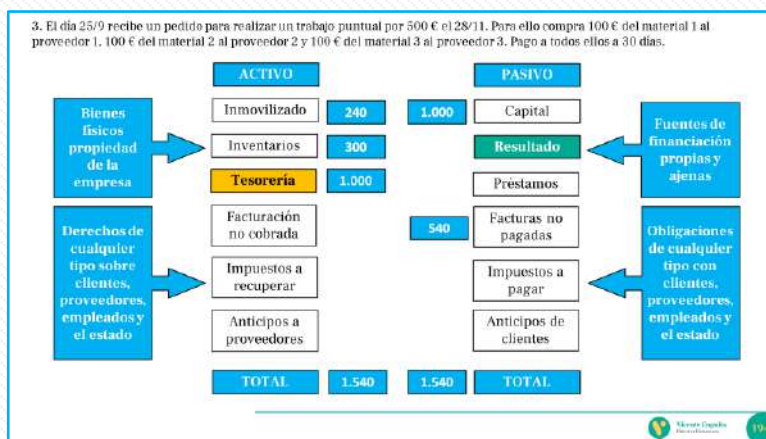
100 €uros del material A
80 €uros del material B
70 €uros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes.

“Rotación de inventarios”

	BCE 30/9	BCE 31/10	MES NOV.
Material 1	100	100	-100
Material 2	100	100	-80
Material 3	100	100	-70
Total	300	300	-250

SEPTIEMBRE



NOVIEMBRE

El cliente nos hace un pedido por valor de 500 €. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

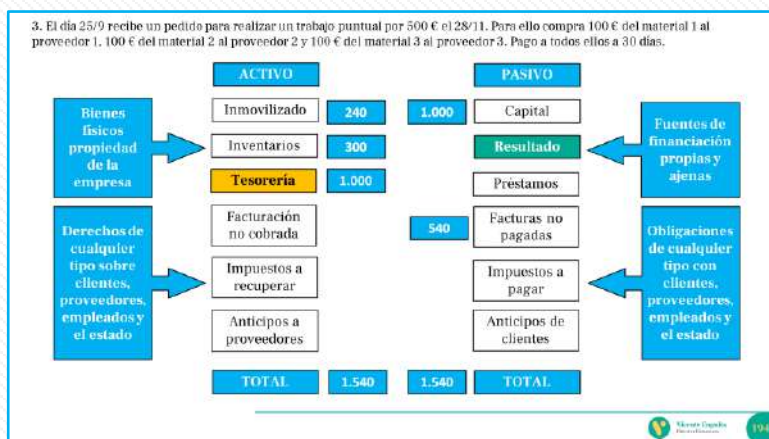
100 Euros del material A
80 Euros del material B
70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes.

“Rotación de inventarios”

	BCE 30/9	BCE 31/10	MES NOV.	BCE 30/11
Material 1	100	100	-100	0
Material 2	100	100	-80	20
Material 3	100	100	-70	30
Total	300	300	-250	50

SEPTIEMBRE



NOVIEMBRE

El cliente nos hace un pedido por valor de 500 €uros. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

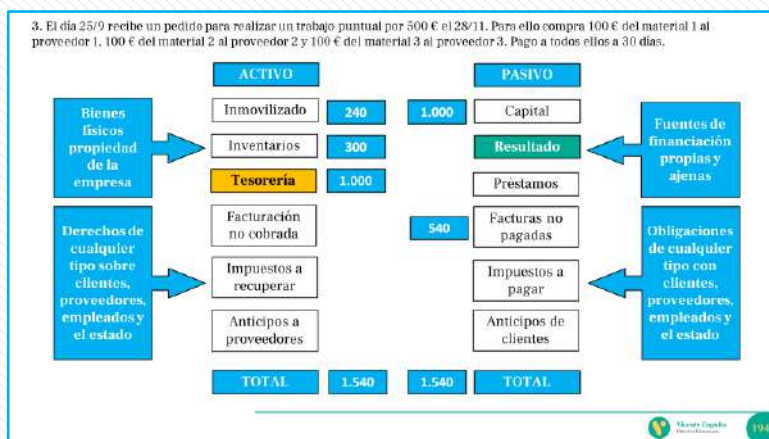
100 €uros del material A
80 €uros del material B
70 €uros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes.

“Rotación de inventarios”

	BCE 30/9	BCE 31/10	MES NOV.	BCE 30/11
Material 1	100	100	-100	0
Material 2	100	100	-80	20
Material 3	100	100	-70	30
Total	300	300	-250	50

SEPTIEMBRE



NOVIEMBRE

El cliente nos hace un pedido por valor de 500 €uros. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 €uros del material A
80 €uros del material B
70 €uros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes.

DICIEMBRE

Recibimos un nuevo pedido por 1.000 €uros pero el cliente no me da anticipo.

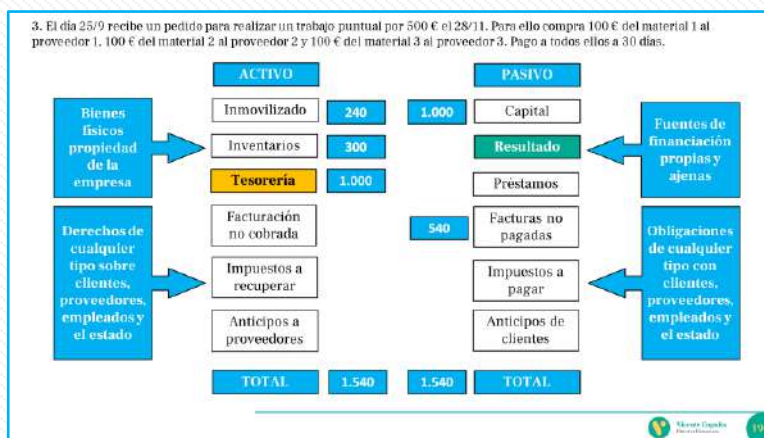
El proceso productivo llevará 20 días.

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y que lleve 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

“Rotación de inventarios”

	BCE 30/9	BCE 31/10	MES NOV.	BCE 30/11	MES DIC.
Material 1	100	100	-100	0	900
Material 2	100	100	-80	20	
Material 3	100	100	-70	30	
Total	300	300	-250	50	900

SEPTIEMBRE



NOVIEMBRE

El cliente nos hace un pedido por valor de 500 €uros. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 €uros del material A
80 €uros del material B
70 €uros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes.

DICIEMBRE

Recibimos un nuevo pedido por 1.000 €uros pero el cliente no me da anticipo.

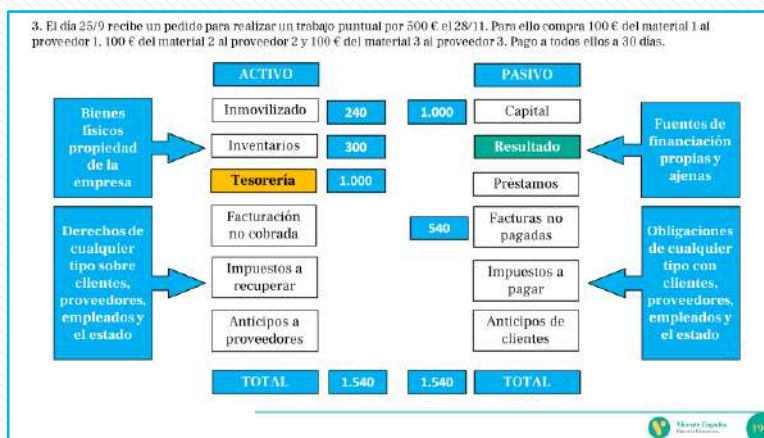
El proceso productivo llevará 20 días.

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y que lleve 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

“Rotación de inventarios”

	BCE 30/9	BCE 31/10	MES NOV.	BCE 30/11	MES DIC.	BCE 31/12
Material 1	100	100	-100	0	900	900
Material 2	100	100	-80	20		20
Material 3	100	100	-70	30		30
Total	300	300	-250	50	900	950

SEPTIEMBRE



NOVIEMBRE

El cliente nos hace un pedido por valor de 500 €uros. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 €uros del material A
80 €uros del material B
70 €uros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes.

DICIEMBRE

Recibimos un nuevo pedido por 1.000 €uros pero el cliente no me da anticipo.

El proceso productivo llevará 20 días.

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y que lleve 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

“Rotación de inventarios”

	BCE 30/9	BCE 31/10	MES NOV.	BCE 30/11	MES DIC.	BCE 31/12
Material 1	100	100	-100	0	900	900
Material 2	100	100	-80	20		20
Material 3	100	100	-70	30		30
Total	300	300	-250	50	900	950



No “rotan”. Llevan 3 meses “muertos de risa”

SEPTIEMBRE

3. El día 25/9 recibe un pedido para realizar un trabajo puntual por 500 € el 28/11. Para ello compra 100 € del material 1 al proveedor 1, 100 € del material 2 al proveedor 2 y 100 € del material 3 al proveedor 3. Pago a todos ellos a 30 días.

ACTIVO		PASIVO	
Bienes físicos propiedad de la empresa	Inmovilizado 240	1.000	Capital
	Inventarios 300		Resultado
	Tesorería 1.000		Préstamos
Derechos de cualquier tipo sobre clientes, proveedores, empleados y el estado	Facturación no cobrada 540		Facturas no pagadas
	Impuestos a recuperar		Impuestos a pagar
	Anticipos a proveedores		Anticipos de clientes
	TOTAL 1.540	1.540	TOTAL

NOVIEMBRE

El cliente nos hace un pedido por valor de 500 €uros. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 €uros del material A
80 €uros del material B
70 €uros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes.

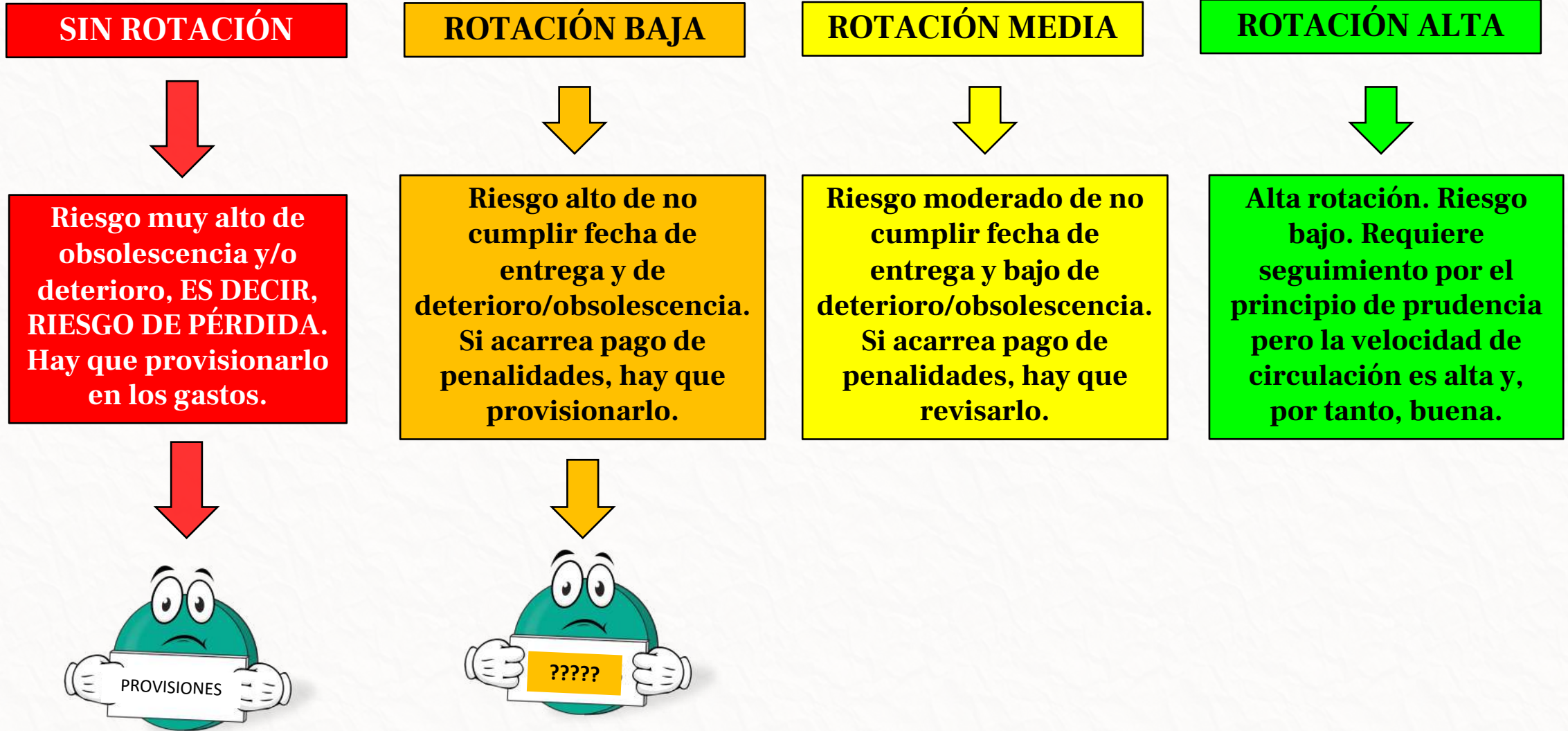
DICIEMBRE

Recibimos un nuevo pedido por 1.000 €uros pero el cliente no me da anticipo.

El proceso productivo llevará 20 días.

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y que lleve 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

“Rotación” de inventarios - Análisis de riesgos

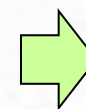


Los inventarios- Cálculo de las necesidades futuras



Hay que vigilar tanto el **riesgo** de tener falta o “rotura” como el de tener exceso o “sobre-inventario”.

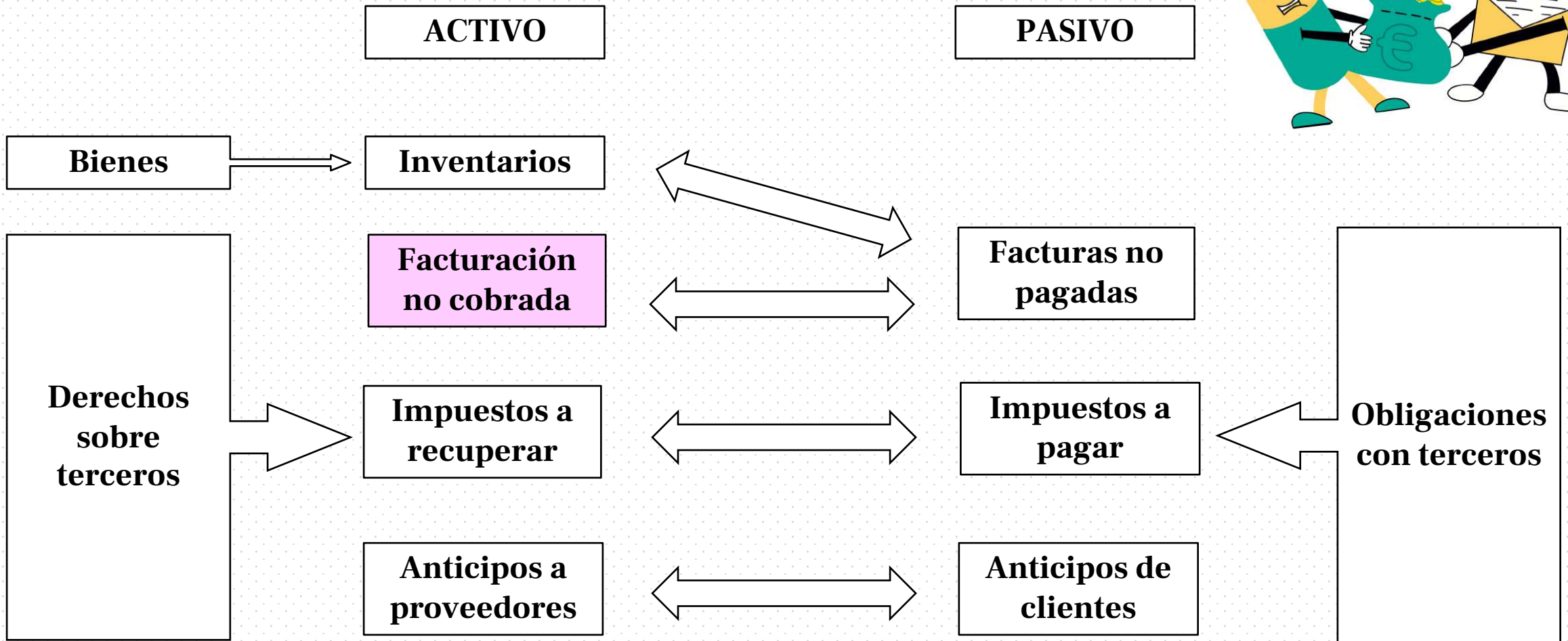
	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	BCE 31/12	BCE 31/1	BCE 28/2	BCE 31/3
Material 1	100	100	0	900	?	?	?
Material 2	100	100	20	20	?	?	?
Material 3	100	100	30	30	?	?	?
Total	300	300	50	950	?	?	?



El importe del “inventario de seguridad” se calcula en función de las **ventas estimadas** en el corto plazo.

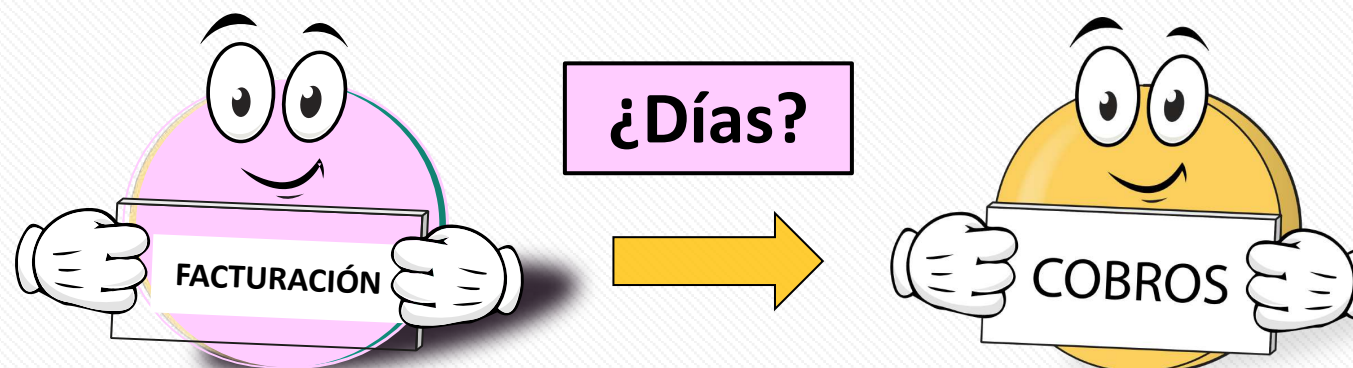
La rotación real de los inventarios vendrá dada por las **ventas reales alcanzadas**

El “Activo Circulante”- Facturación no cobrada



La facturación no cobrada o “Cuentas a cobrar”

- ❑ Representa todos los importes **facturados** a los clientes y **no cobrados** aún bien por no estar vencidos bien por **morosidad debida a retraso o insolvencia**.
- ❑ Representan, por tanto, **los derechos de cobro en el corto plazo**, es decir, la “gasolina” de la empresa para el desarrollo de su actividad habitual en el día a día.
- ❑ Al igual que el inventario, el importe es solo un indicador teórico. Las cuentas a cobrar hay que analizarlas también en términos de **“rotación” o “velocidad de circulación”**.



La facturación no cobrada o “Cuentas a cobrar”

- ❑ La “rotación” en este caso es el número de días que tarda una factura desde que “entra” en el balance (cuando se realiza la facturación al cliente) hasta que “sale” porque se ha producido el cobro.
- ❑ A la “rotación” de las cuentas a cobrar se le llama “periodo medio de cobro”.

En otras palabras, las cuentas a cobrar deben ser cobradas en el menor tiempo posible, es decir, deben **CIRCULAR lo más rápidamente posible, es decir, “rotar” rápido.**



“Rotación de cuentas a cobrar”

	BCE 30/9	BCE 31/10	MES NOV.	BCE 30/11	BCE 31/12
Liquidez	1.000	510	510	510	0
Fact. no cobrada	0	0	450	450	450
Préstamos	0	0	0	0	390
Resultado	0	-10	-20	230	220

NOVIEMBRE

El cliente nos hace un pedido por valor de 500 €uros. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 €uros del material A
80 €uros del material B
70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes y se le factura al cliente con fecha de cobro a 60 días

“Rotación de cuentas a cobrar”

	BCE 30/9	BCE 31/10	MES NOV.	BCE 30/11	BCE 31/12
Liquidez	1.000	510	510	510	0
Fact. no cobrada	0	0	450	450	450
Préstamos	0	0	0	0	390
Resultado	0	-10	-20	230	220



No “rotan” porque cobro a 60 días y, mientras tanto, a los proveedores les he pagado ya.

NOVIEMBRE

El cliente nos hace un pedido por valor de 500 €uros. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 €uros del material A
80 €uros del material B
70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes y se le factura al cliente con fecha de cobro a 60 días

“Rotación de cuentas a cobrar”

	BCE 30/9	BCE 31/10	MES NOV.	BCE 30/11	BCE 31/12
Liquidez	1.000	510	510	510	0
Fact. no cobrada	0	0	450	450	450
Préstamos	0	0	0	0	390
Resultado	0	-10	-20	230	220

No “rotan” porque cobro a 60 días y, mientras tanto, a los proveedores les he pagado ya.

¡Por eso tengo que endeudarme!

NOVIEMBRE

El cliente nos hace un pedido por valor de 500 €uros. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 €uros del material A
80 €uros del material B
70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes y se le factura al cliente con fecha de cobro a 60 días

“Rotación de cuentas a cobrar”

	BCE 30/9	BCE 31/10	MES NOV.	BCE 30/11	BCE 31/12
Liquidez	1.000	510	510	510	0
Fact. no cobrada	0	0	450	450	450
Préstamos	0	0	0	0	390
Resultado	0	-10	-20	230	220

No “rotan” porque cobro a 60 días y, mientras tanto, a los proveedores les he pagado ya.

¡Por eso tengo que endeudarme!

NOVIEMBRE

El cliente nos hace un pedido por valor de 500 €uros. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

100 €uros del material A
80 €uros del material B
70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes y se le factura al cliente con fecha de cobro a 60 días



“Rotación de cuentas a cobrar”

	BCE 30/9	BCE 31/10	MES NOV.	BCE 30/11	BCE 31/12
Liquidez	1.000	510	510	510	0
Fact. no cobrada	0	0	450	450	450
Préstamos	0	0	0	0	390
Resultado	0	-10	-20	230	220



Y todo esto....
¡teniendo
beneficios”!

No “rotan” porque cobro a 60 días y, mientras tanto, a los proveedores les he pagado ya.

¡Por eso tengo que endeudarme!

NOVIEMBRE

El cliente nos hace un pedido por valor de 500 €uros. El coste de producirlo es el consumo de materiales siguiente:

- 100 €uros del material A
- 80 €uros del material B
- 70 Euros del Material C

El pedido se fabrica y se vende en el mismo mes y se le factura al cliente con fecha de cobro a 60 días

Cuentas a cobrar- Análisis de riesgos

SIN ROTACIÓN



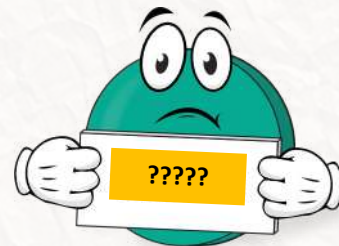
Importe largamente vencido. Hay que indagar la razón y si ésta apunta a un riesgo de quiebra o suspensión de pagos del cliente, hay que provisionar.



ROTACIÓN BAJA



Retraso en el cobro o condiciones de cobro muy malas. Si es un retraso y las causas apuntan a un riesgo de quiebra o suspensión de pagos del cliente hay que provisionar.



ROTACIÓN MEDIA



Retraso moderado en el cobro o condiciones de cobro mejorables. Si éstas son peores que las condiciones de pago, se debe renegociar con clientes y proveedores porque su viabilidad está en riesgo.

ROTACIÓN ALTA



Buenas condiciones de cobro en general. No obstante, sigue siendo imprescindible compararlas con las condiciones de pago a proveedores por si hay riesgos "ocultos".

Rotación de las cuentas a cobrar- Retrasos e impagos



Facturo tarde



Errores en la factura



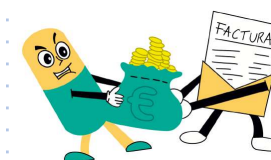
Ambigüedades contractuales



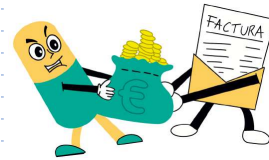
Mala comunicación finanzas-comercial



El cliente no contabiliza la factura



El cliente retrasa intencionadamente el pago



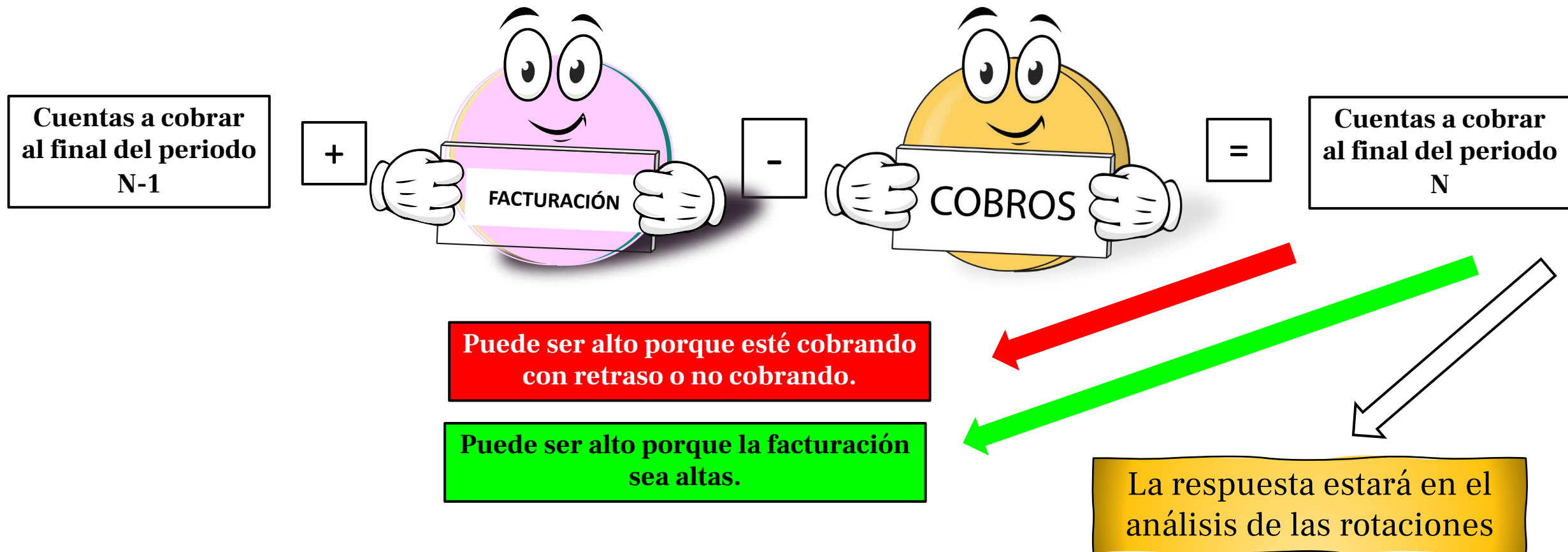
Cambios en el cliente:
Fusiones, adquisiciones



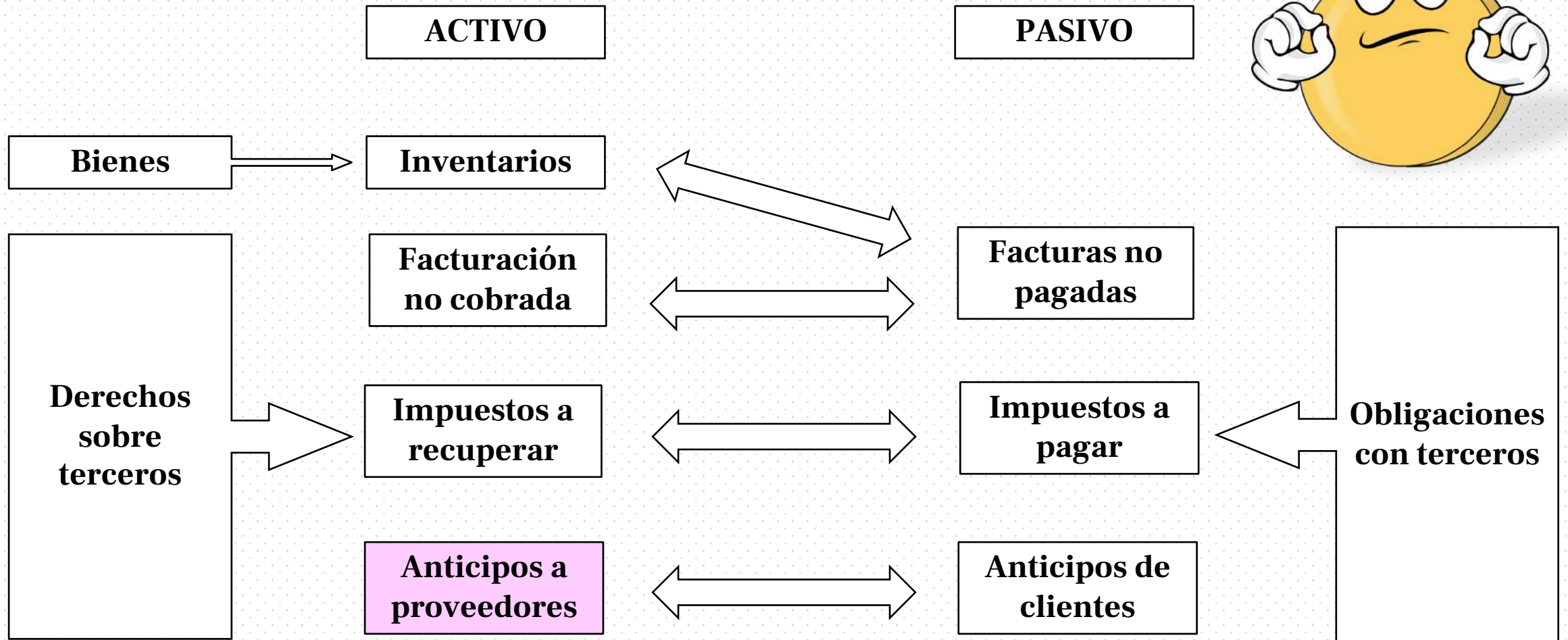
Reclamaciones y litigios legales

Las Cuentas a Cobrar - La “trampa” del valor absoluto

- ❑ El importe de las cuentas a cobrar guarda relación el proceso de **facturación**. El importe de las “cuentas a cobrar” puntualmente alto puede obedecer a razones **contrapuestas**.



El “Activo Circulante”- Anticipos a proveedores



Anticipos a proveedores

- ❑ Representa todos los importes **pagados** a los proveedores **sin haber recibido aún nada** de ellos del producto o servicio.
- ❑ Representan, por tanto, **un derecho** frente a los proveedores a recibir un bien o servicio.
- ❑ Al diferencia del resto de activos circulantes, el importe sí es concluyente ya que representa un **pago ya realizado**. Y, al igual que el resto de activos circulantes debe ser analizado en términos de **“rotación” o “velocidad de circulación”**.

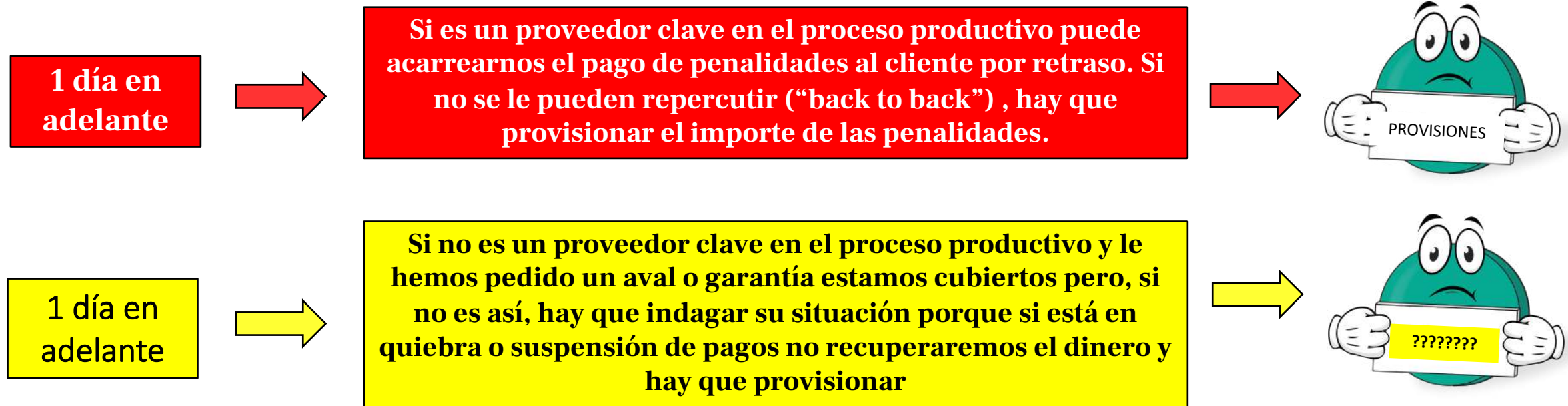
Anticipos a proveedores

- ❑ La “rotación” en este caso es el **número de días** que tarda el anticipo que **“entra”** en el balance (cuando lo pago) hasta que **“sale”** porque el proveedor me ha entregado el bien o servicio.

En otras palabras, la rotación de los anticipos a proveedores me ayuda a **controlar el riesgo** de no poder cumplir los plazos de entrega con mis clientes. Por ello, **deben CIRCULAR lo más rápidamente posible.**

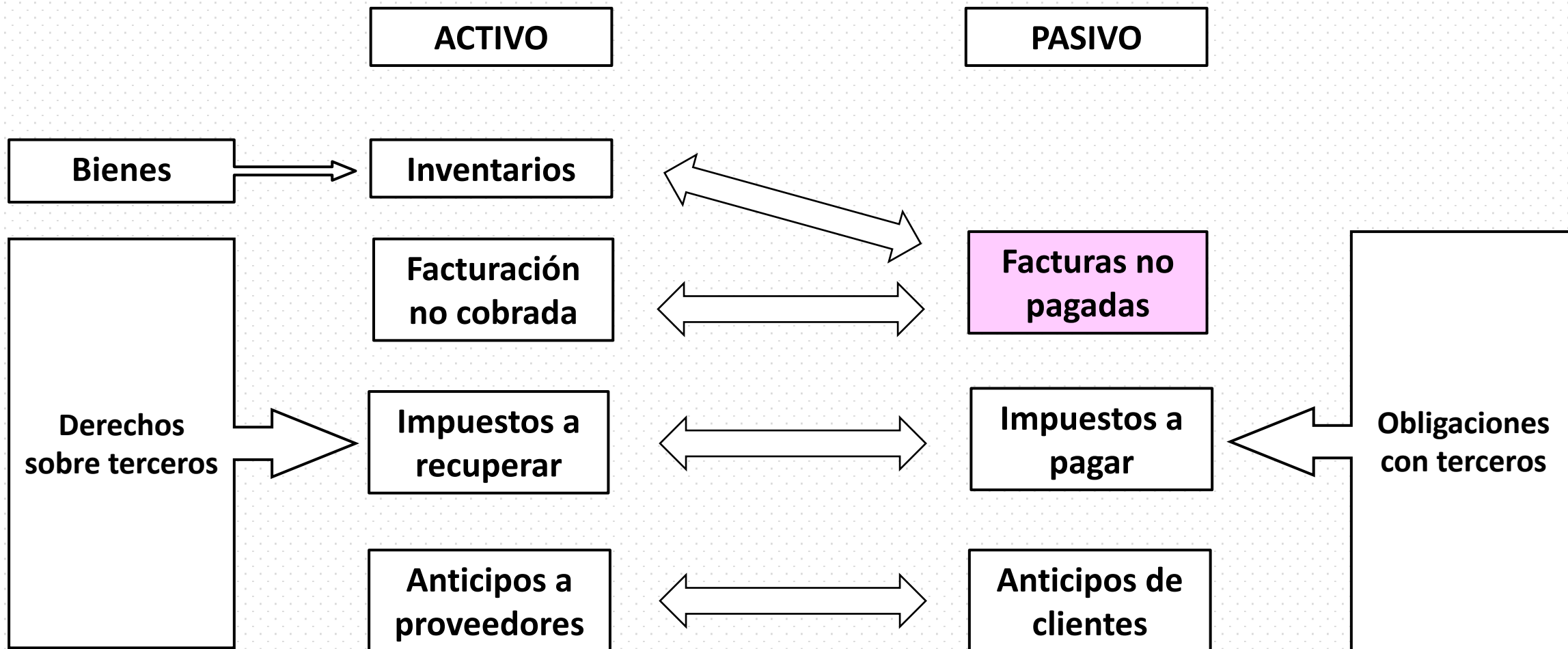


Anticipos a proveedores – Análisis de riesgos de retrasos en entregas



- Es clave solicitar siempre una **fianza o aval** cuando se da un anticipo a un proveedor.
- Si un proveedor presiona con un anticipo hay que ofrecerle el **“Confirming”**.
- La empresa debe manejar siempre un **listado de proveedores clave**.

El "Pasivo Circulante"- Facturas no pagadas o "Cuentas a Pagar"



La facturación no pagada o “Cuentas a pagar”

- ❑ Representa todos los importes que nos han facturado los proveedores y que aún no hemos pagado bien por no estar vencidos bien por morosidad debida a retraso o insolvencia por nuestra parte.
- ❑ Representan, por tanto, las obligaciones de pago en el corto plazo, es decir, la necesidad de liquidez de la empresa para el desarrollo de su actividad habitual en el día a día.
- ❑ El importe es solo un indicador teórico. Las cuentas a pagar hay que analizarlas también en términos de “rotación” o “velocidad de circulación”.



La facturación no pagada o “Cuentas a pagar”

- ❑ La “rotación” es el **número de días** que tardo en pagar la factura, es decir, el número de días desde que la factura entra en el balance (cuando la recibo) hasta el día que sale cuando realizo el pago.
- ❑ A la “rotación” de las cuentas a pagar se le llama **“periodo medio de pago”**.

En otras palabras, las cuentas a pagar deben ser pagadas en el periodo de tiempo más largo posible, es decir, **deben CIRCULAR lo más lentamente posible y tardar el mayor número de días posible.**



“Rotación de cuentas a pagar”

	BCE 30/9	MES OCT.	BCE 31/10	BCE 30/11	BCE 31/12
Liquidez	1.000	510	510	510	0
Fact. no cobrada	0	0	450	450	450
Fact. no pagada	540	-540	0	0	0
Préstamos	0	0	0	0	390

“Rotan” muy rápido y mucho más que las cuentas a cobrar porque he negociado mal las condiciones de pago

¡Por eso tengo que endeudarme!

SEPTIEMBRE

2. El día 15/9 compra una máquina al proveedor A por 240 €. El pago es a 30 días. La vida útil de es 2 años y empezará a usarse el 1 de Octubre.

ACTIVO		PASIVO	
Bienes físicos propiedad de la empresa	240	Capital	1.000
Inventarios	300	Resultado	
Liquidez	1.000	Préstamos	
Facturación no cobrada		Facturas no pagadas	240
Impuestos a recuperar		Impuestos a pagar	
Anticipos a proveedores		Anticipos de clientes	
TOTAL	1.240	TOTAL	1.240

SEPTIEMBRE

3. El día 25/9 recibe un pedido para realizar un trabajo puntual por 500 € el 28/11. Para ello compra 100 € del material 1 al proveedor 1, 100 € del material 2 al proveedor 2 y 100 € del material 3 al proveedor 3. Pago a todos ellos a 30 días.

ACTIVO		PASIVO	
Bienes físicos propiedad de la empresa	240	Capital	1.000
Inventarios	300	Resultado	
Liquidez	1.000	Préstamos	
Facturación no cobrada		Facturas no pagadas	500
Impuestos a recuperar		Impuestos a pagar	
Anticipos a proveedores		Anticipos de clientes	
TOTAL	1.540	TOTAL	1.540

OCTUBRE

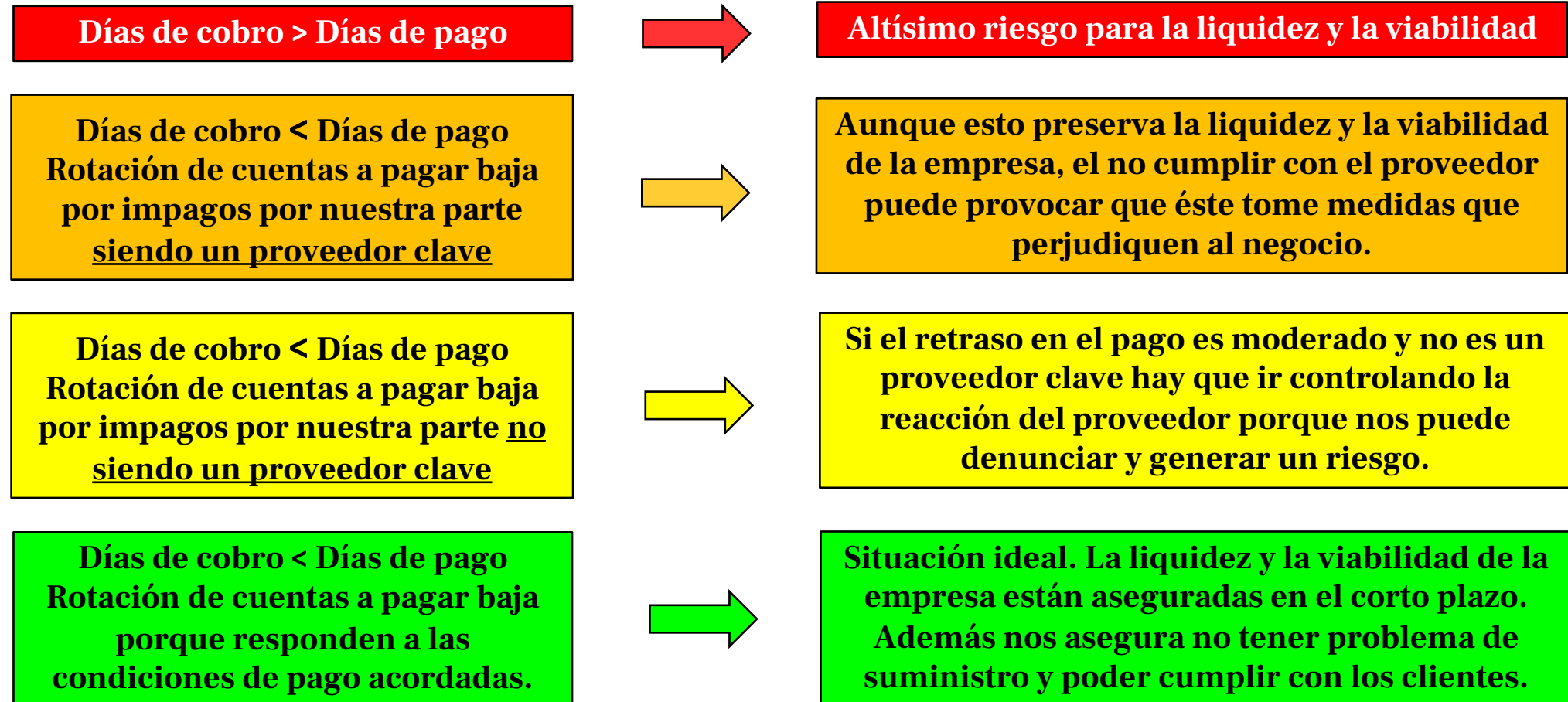
Paga los 240 € al proveedor A al que compró la máquina.
Paga 100€ del material 1 al, 100 € del material 2 y 100€ del material 3

DICIEMBRE

El cliente quiere fecha de entrega 3 de Enero y debe llevar 900 €uros del material 1 exclusivamente. El proveedor exige pago inmediato.

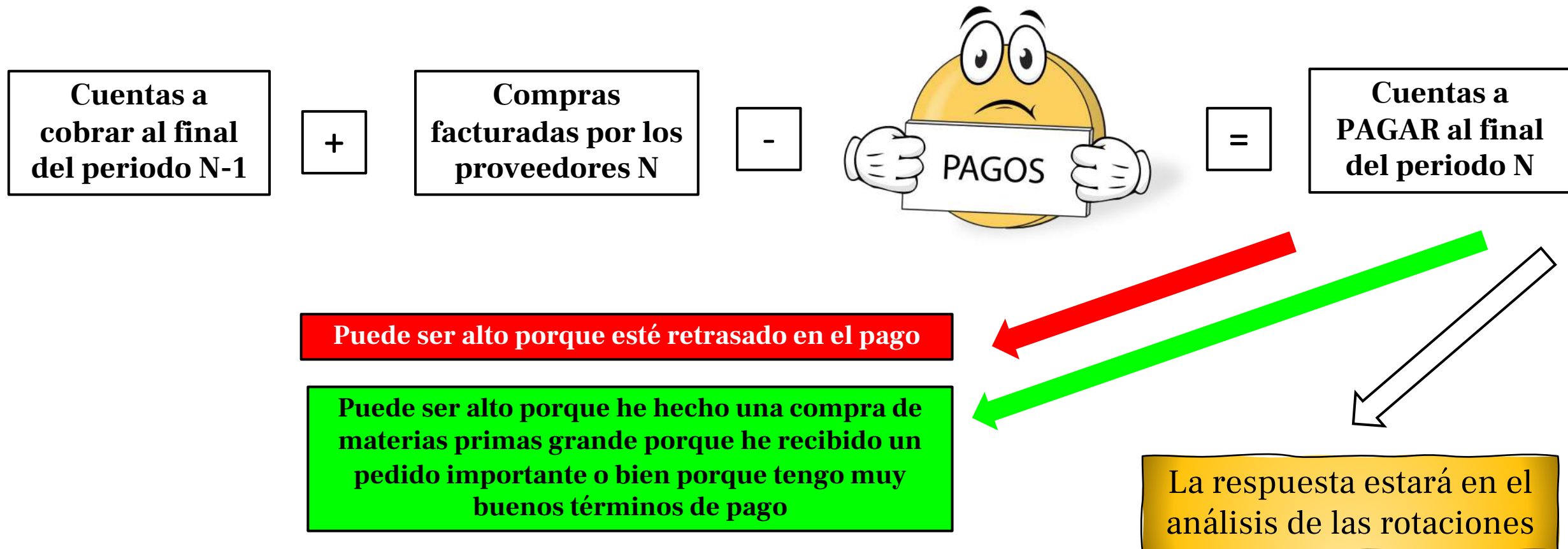
Cuentas a pagar - Análisis de riesgos

La rotación de las cuentas a pagar debe ser analizada tomando en cuenta 2 elementos: (i) Las condiciones de pago acordadas con el cliente y (ii) la rotación de las cuentas a cobrar a los clientes.

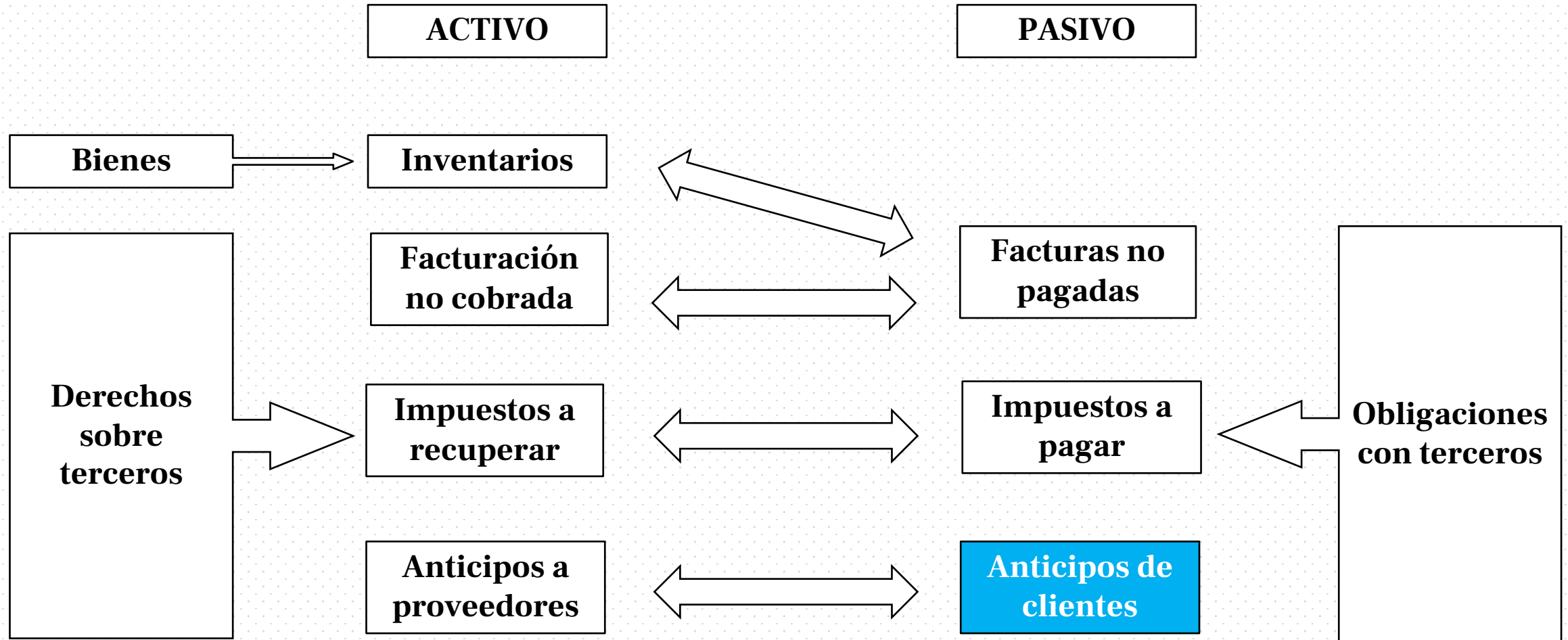


Las Cuentas a Pagar - La trampa del valor absoluto

- ❑ El importe de las cuentas a pagar guarda relación con las **compras**, el proceso de facturación del proveedor y pago de aquéllas. El importe de las “cuentas a cobrar” puntualmente alto puede obedecer a razones **contrapuestas**.



El “Pasivo Circulante”- Anticipos de clientes



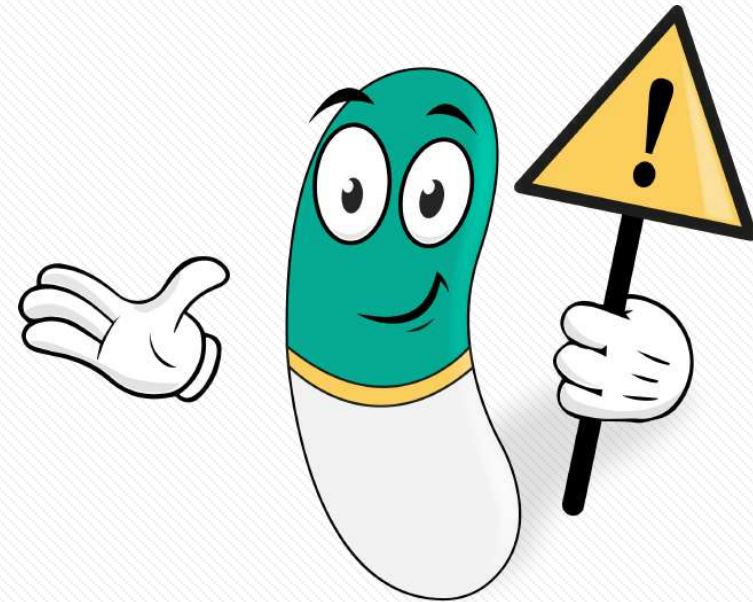
Anticipos de clientes

- ❑ Representa todos los importes **cobrados** a los clientes **sin haberles entregado aún nada** del producto o servicio.
- ❑ Representan, por tanto, **una obligación frente a los clientes de entregar en tiempo y forma** el bien o servicio.
- ❑ Al diferencia del resto de pasivos circulantes, el importe sí es concluyente ya que representa un **cobro ya obtenido**. Y, al igual que el resto de pasivos circulantes debe ser analizado en términos de **“rotación” o “velocidad de circulación”**.

Anticipos de clientes

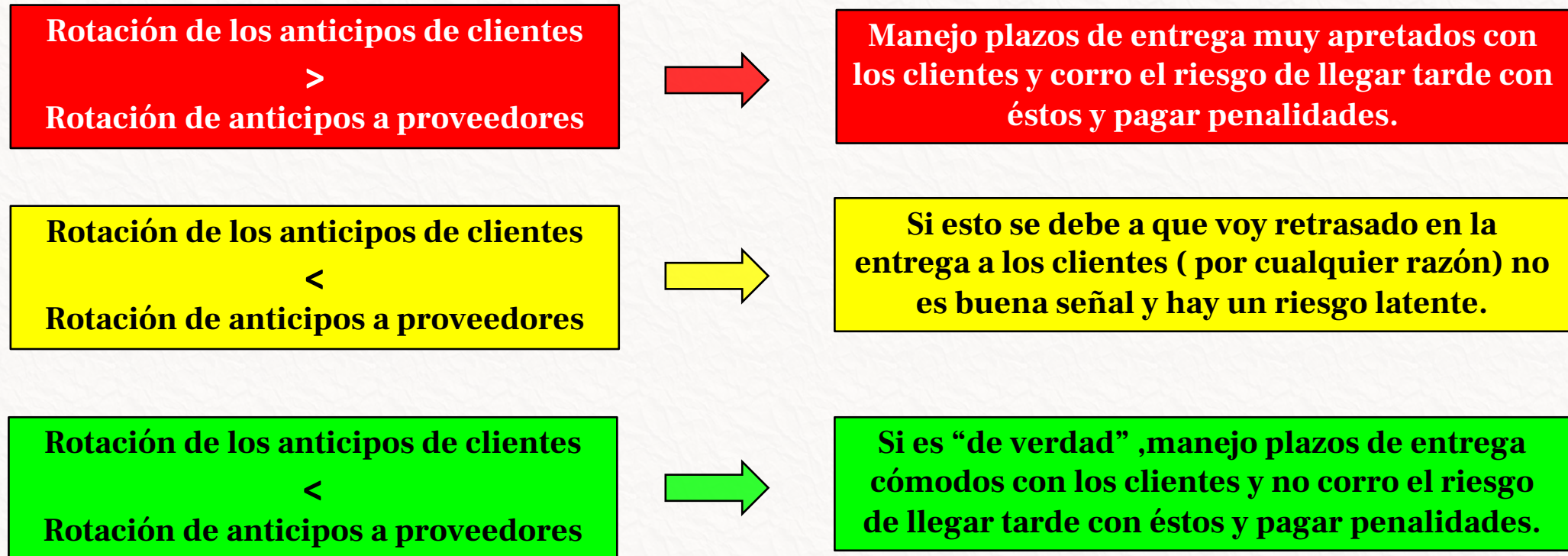
- ❑ La “rotación” en este caso es el número de días que tarda el anticipo desde que “entra” en el balance (cuando lo cobro) hasta que “sale” porque he entregado al cliente el bien o servicio.

En otras palabras, la rotación de los anticipos a clientes está relacionada con los plazos de entrega acordados con ellos. Por ello, **deben CIRCULAR lo más lentamente posible ya que eso implica que el plazo de entrega es más cómodo.**



Anticipos de clientes – Análisis de riesgos

La rotación de los anticipos de clientes debe analizarse conjuntamente con la rotación de los anticipos a los proveedores.



El “Capital Circulante”- Resumen

	TIPO	ROTACIÓN IDEAL	UNIDAD DE MEDIDA	IMPACTO
Inventarios	ACTIVO	ALTA	DÍAS de PRODUCCIÓN	Resultado-Liquidez
Facturación no cobrada	ACTIVO	ALTA	DÍAS de COBRO	Liquidez
Anticipos a proveedores	ACTIVO	ALTA	DÍAS de ENTREGA	Resultado-Liquidez
Facturas no pagadas	PASIVO	BAJA	DÍAS de PAGO	Liquidez
Anticipos de clientes	PASIVO	BAJA	DÍAS de ENTREGA	Resultado- Liquidez

El “Capital Circulante”- Resumen

- ❑ Se compone de “Activo Circulante” (AC) y “Pasivo Circulante” (PC).
- ❑ Se calcula de la siguiente forma:

$$\text{CAPITAL CIRCULANTE} = \text{PASIVO CIRCULANTE} - \text{ACTIVO CIRCULANTE}$$

- ❑ El **importe** del Capital Circulante (CC) es un indicador de salud financiera **teórica**. Por ello, hay que analizarlo con **ratios y tendencias** que son la forma de convertirlo en un indicador de salud financiera **real**. Por ello, en principio **(teóricamente)**

PC > AC Autofinanciación

PC < AC Necesidad de financiación

Pero esto hay que corroborarlo con el análisis de rotaciones

Gestión de la liquidez de la empresa

- ❑ Antes de endeudarse hay que maximizar las posibilidades con clientes y proveedores.
- ❑ Es decir, antes de endeudarse hay gestionar adecuadamente el **Capital Circulante**.



- ❑ Renegociar el anticipo
- ❑ Renegociar el calendario de facturación
- ❑ Renegociar términos de pago



- ❑ Renegociar el anticipo
- ❑ Renegociar términos de pago
- ❑ Ofrecer el servicio de Confirming

Finanzas para no Financieros



Vicente Enguita
Director Financiero

Módulo XII- Control Financiero

La Planificación Financiera



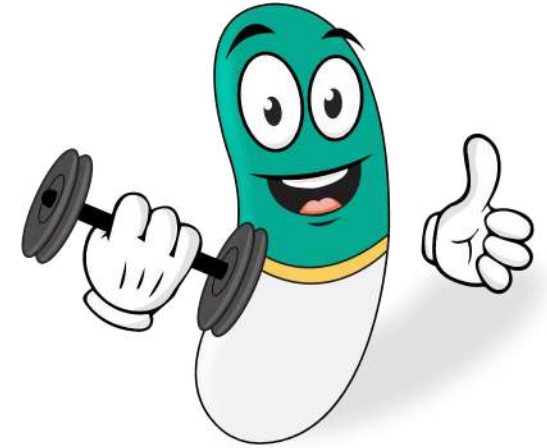
¿Qué es planificar financieramente un negocio?

- Definir un objetivo comercial y económico **claro, preciso y sin ambigüedades.**
- **Cuantificar** las etapas futuras necesarias para alcanzar dicho objetivo.
- Hacer un **seguimiento diario** comparando la realidad con lo planificado y analizar las desviaciones tanto positivas como negativas.
- **Tomar decisiones** en función de los resultados.
- **Actualizar** la planificación anterior en función de lo que me vaya mostrando la realidad.



¿Por qué es importante la Planificación Financiera?

- Porque es una actividad de tipo **PREVENTIVO**
- Porque nos permite ir siempre **POR DELANTE** de los acontecimientos para, gracias a ello:
 - Prepararnos para **ADAPTARNOS** cuando el viento sople en contra.
 - Saber **APROVECHAR** las oportunidades cuando el viento sople a favor.



El proceso de planificación financiera

Partimos de una liquidez a día de hoy



Planificamos los



y los



de esos



Luego calculamos los



y los



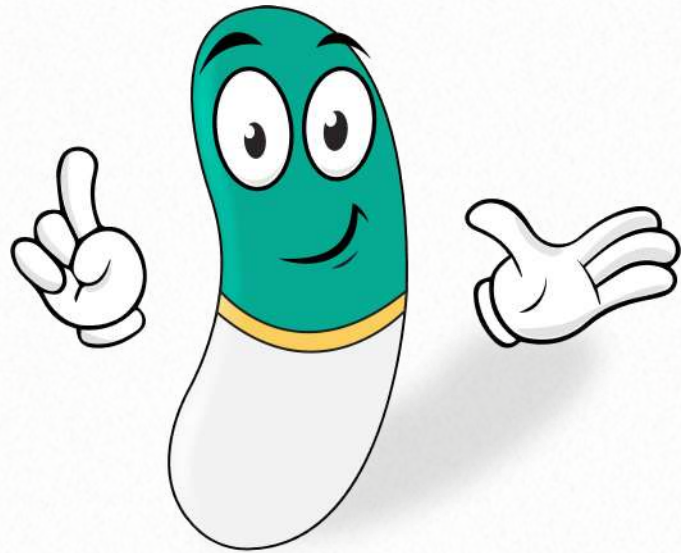
de esos



Y obtenemos la liquidez objetivo final

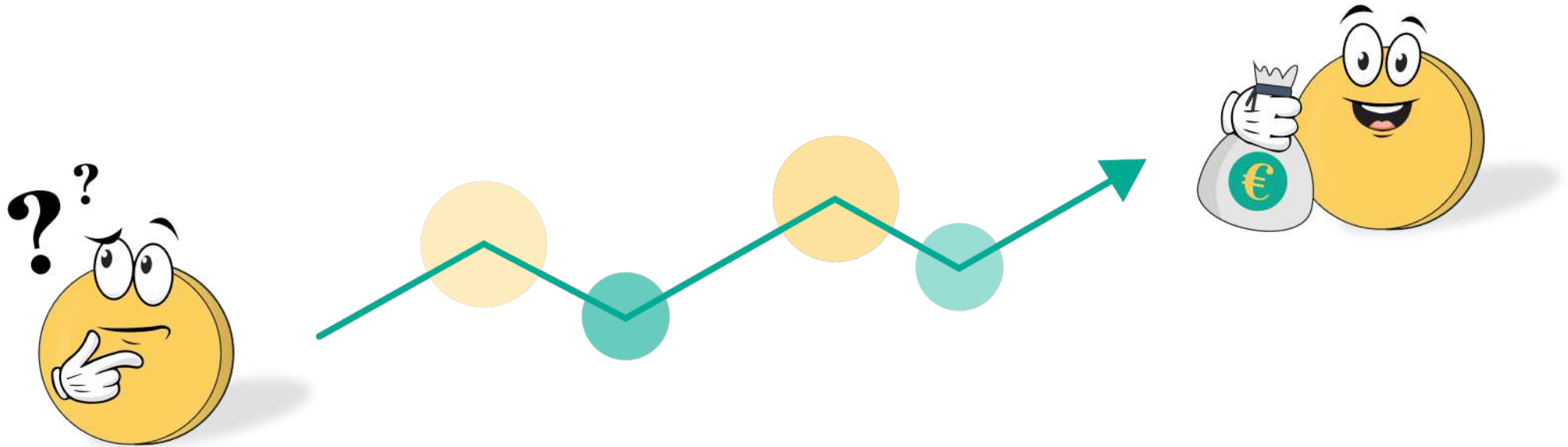


El “Método de las 1.000 Planificaciones Financieras”



- Recopila todas las buenas prácticas aprendidas durante la elaboración de más de 1.000 Planificaciones Financieras durante mi carrera profesional.
- Se articula en 7 etapas cuyo orden debe ser respetado rigurosamente.
- Aplicable a cualquier tipo de negocio, empresa y economía familiar porque, sea el tipo de negocio que sea, lo más importante es tener siempre LIQUIDEZ.

El “Método de las 1000 Planificaciones Financieras” – Etapa 1



1 Definir una fecha de partida y una fecha final

1. Definir fecha de partida y fecha final

¡No!



No elijas periodos amplios hasta que le “cojas el tranquillo” al proceso.

No planifiques todo el periodo “en bloque”.



Sí!



Empieza planificando a 1 mes vista como mucho.

Divide el periodo en sub-periodos lo más cortos posible.

1. Ejemplo: Planificamos cobros y pagos del próximo mes con el siguiente resultado:

= 100 = 60



1. Ejemplo: Planificamos cobros y pagos del próximo mes con el siguiente resultado:

= 100 = 60

¡No!



1. Ejemplo: Planificamos cobros y pagos del próximo mes con el siguiente resultado:



 = 100  = 60

¡No!




Total mes



1. Ejemplo: Planificamos cobros y pagos del próximo mes con el siguiente resultado:

 = 100  = 60

¡No!



Total mes

	100
	60

1. Ejemplo: Planificamos cobros y pagos del próximo mes con el siguiente resultado:

COBROS = 100 PAGOS = 60

¡No!

Total mes

COBROS 100

PAGOS 60

Mejor

Mejor

1. Ejemplo: Planificamos cobros y pagos del próximo mes con el siguiente resultado:

COBROS = 100 PAGOS = 60

¡No!

Total mes

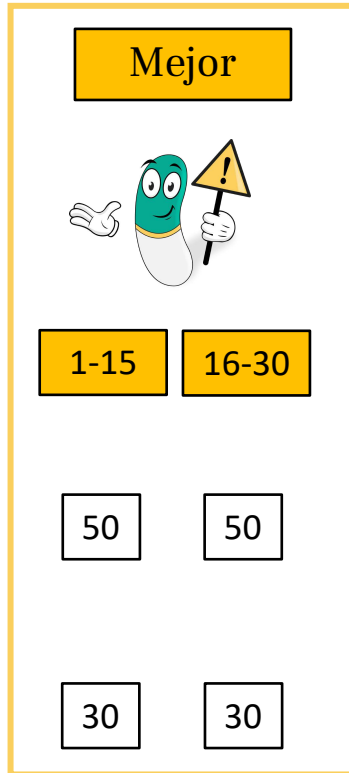
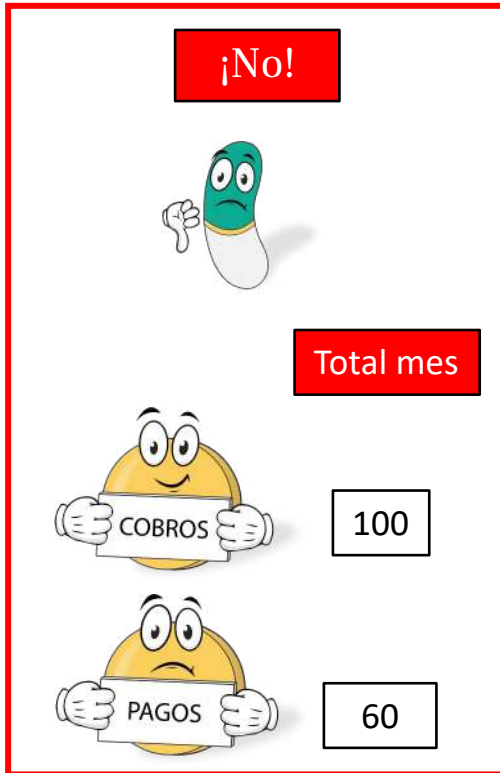
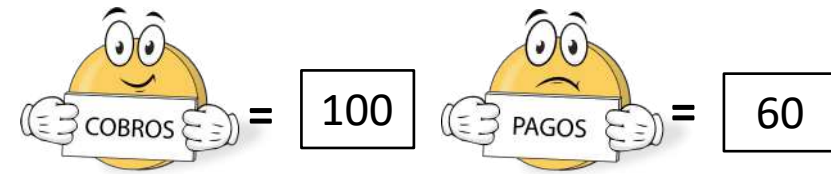
COBROS 100

PAGOS 60

Mejor

1-15 16-30

1. Ejemplo: Planificamos cobros y pagos del próximo mes con el siguiente resultado:



1. Ejemplo: Planificamos cobros y pagos del próximo mes con el siguiente resultado:

= 100 = 60

¡No!

Total mes

100

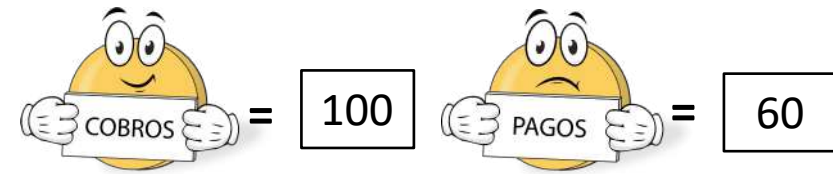
60

Mejor

1-15	16-30
50	50
30	30

Mucho mejor

1. Ejemplo: Planificamos cobros y pagos del próximo mes con el siguiente resultado:



¡No!

Total mes

COBROS 100

PAGOS 60



Mejor

1-15	16-30
50	50
30	30


Mucho mejor

1-10	11-20	21-31
------	-------	-------



1. Ejemplo: Planificamos cobros y pagos del próximo mes con el siguiente resultado:

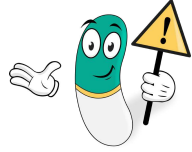
¡No!



Total mes

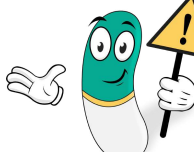



Mejor



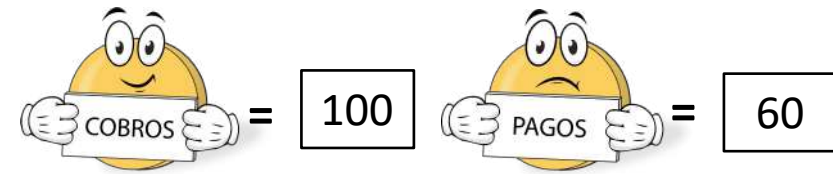
1-15	16-30
50	50
30	30

Mucho mejor



1-10	11-20	21-31
30	40	30
20	30	10

1. Ejemplo: Planificamos cobros y pagos del próximo mes con el siguiente resultado:



¡No!

Total mes

COBROS	100
PAGOS	60

Mejor

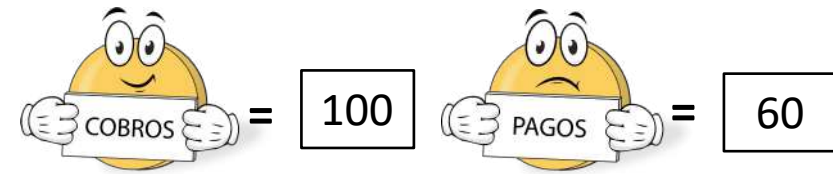
1-15	16-30
50	50
30	30

Mucho mejor

1-10	11-20	21-31
30	40	30
20	30	10

Excelente

1. Ejemplo: Planificamos cobros y pagos del próximo mes con el siguiente resultado:



¡No!

Total mes

COBROS	100
PAGOS	60

Mejor

1-15	16-30
50	50
30	30

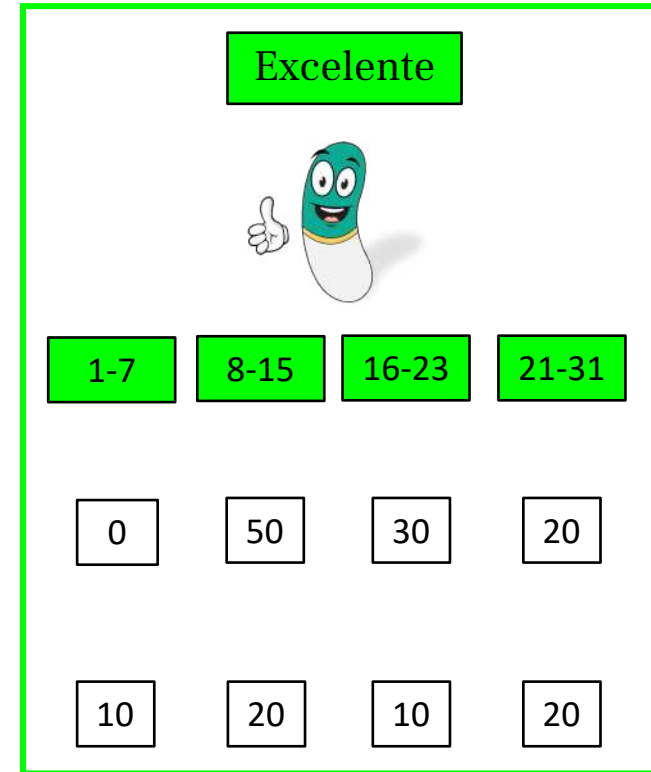
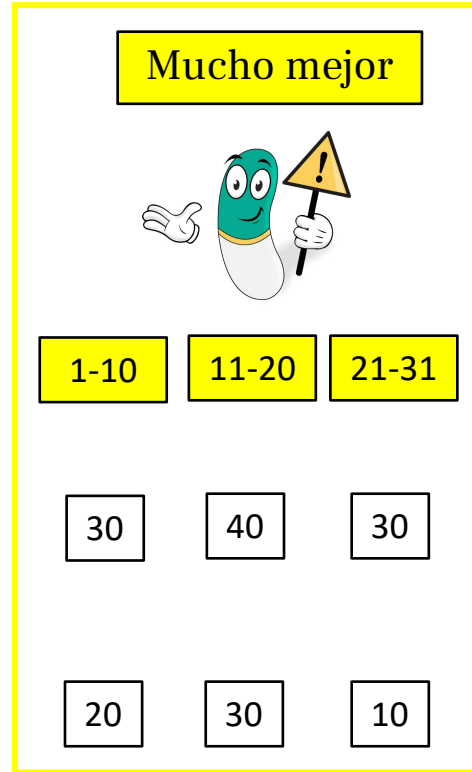
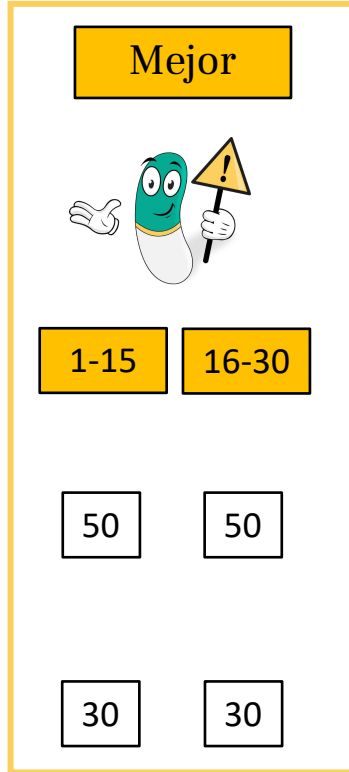
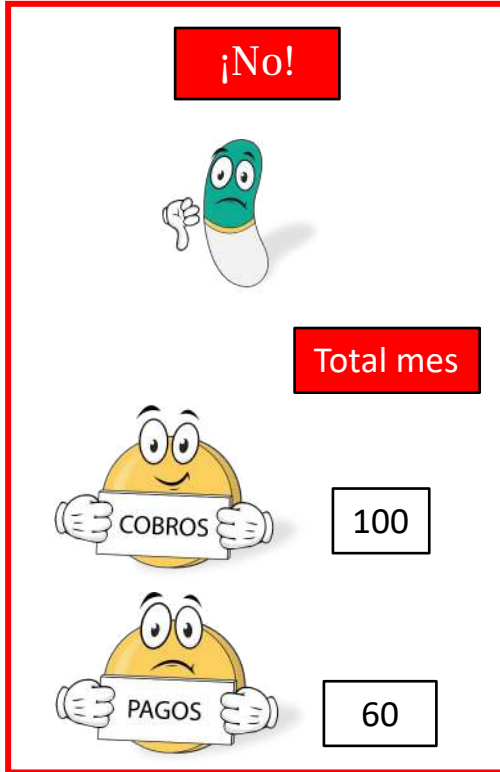
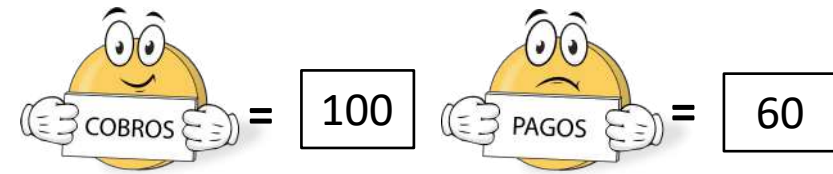
Mucho mejor

1-10	11-20	21-31
30	40	30
20	30	10

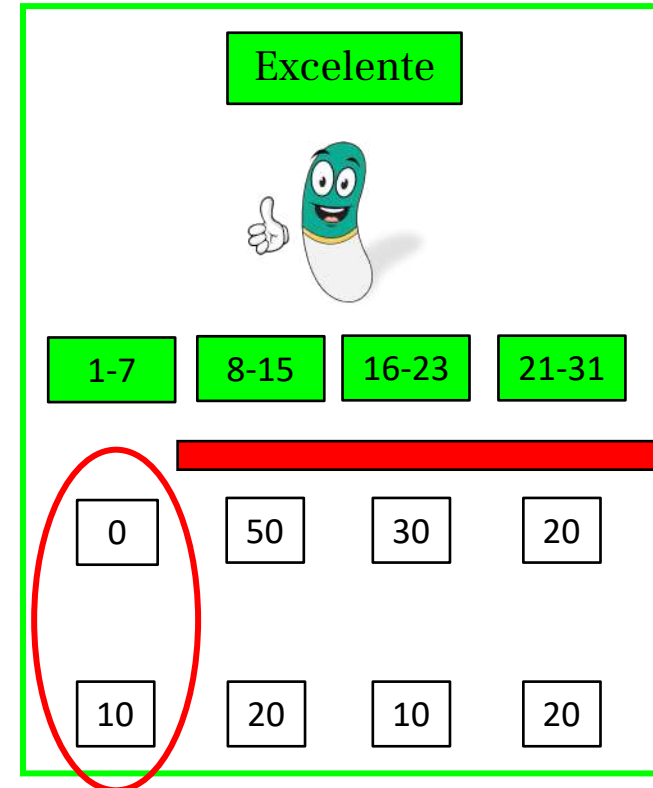
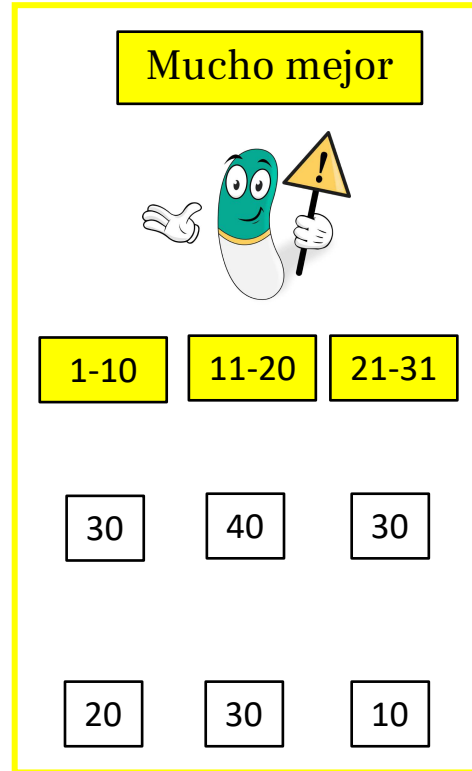
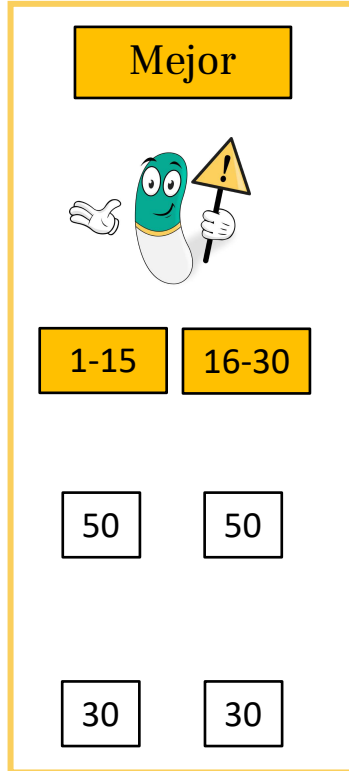
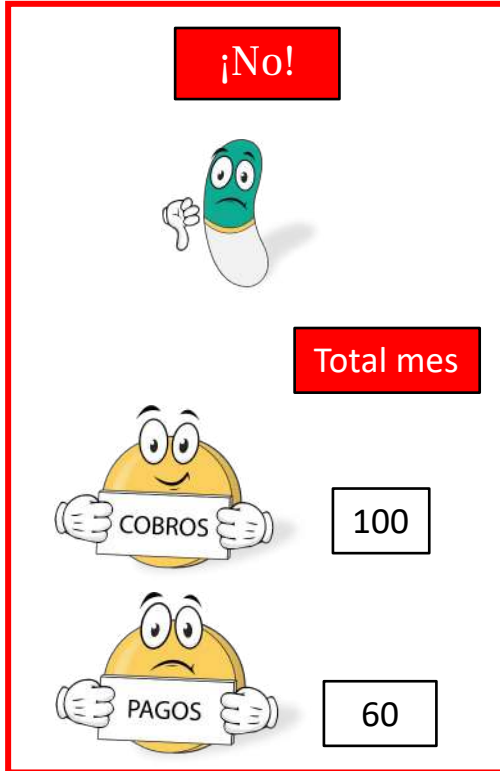
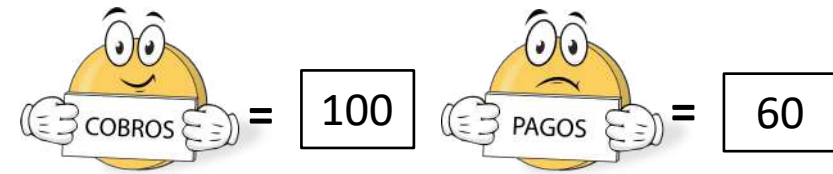
Excelente

1-7	8-15	16-23	21-31
-----	------	-------	-------

1. Ejemplo: Planificamos cobros y pagos del próximo mes con el siguiente resultado:



1. Ejemplo: Planificamos cobros y pagos del próximo mes con el siguiente resultado:



Había un riesgo oculto que no hubiera detectado si no cojo sub-periodos cortos

El “Método de las 1000 Planificaciones Financieras” – Etapa 2

2 Definir un objetivo CUANTIFICADO



2. Definir un objetivo cuantificado

NO!



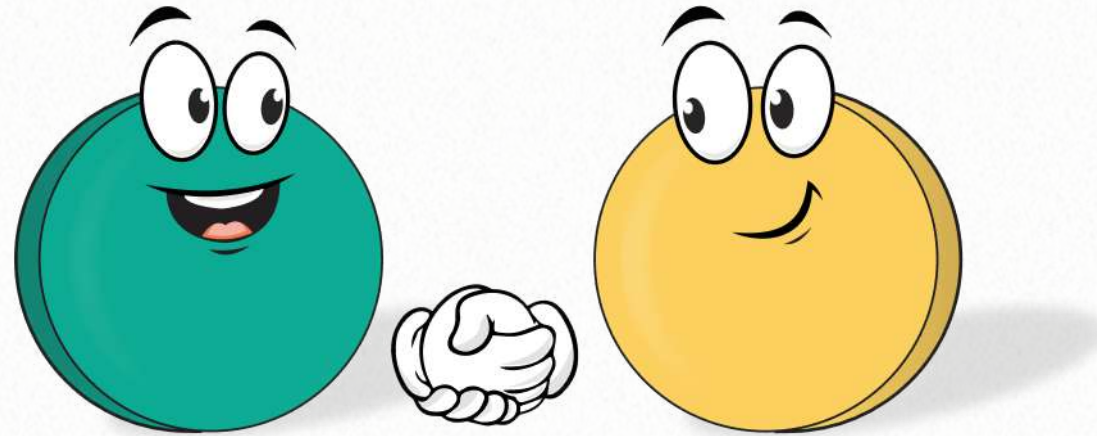
- “Hacer que mi negocio sea rentable”
- “Llegar a fin de mes”
- “Conseguir más clientes”
- “Reducir gastos”

SÍ!



- “Alcanzar una liquidez de, al menos, 3.000 euros el 31 de Marzo para asegurarme poder hacer frente a los pagos de todo el trimestre siguiente”.
- “Conseguir un número medio de días de cobro de menos de 30 y un número de días medio de pago de más de 45”

El “Método de las 1000 Planificaciones Financieras” – Etapa 3



3

Elabora un listado de todos
tus CLIENTES y PROVEEDORES

3. Listado de Clientes y Proveedores

NO!

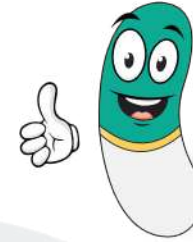


No elijas los actuales solamente.

No incluyas solo los proveedores “físicos”.

No te ciñas al mero ejercicio de listarlos.

SÍ!



Incluye todos, incluso los futuribles.

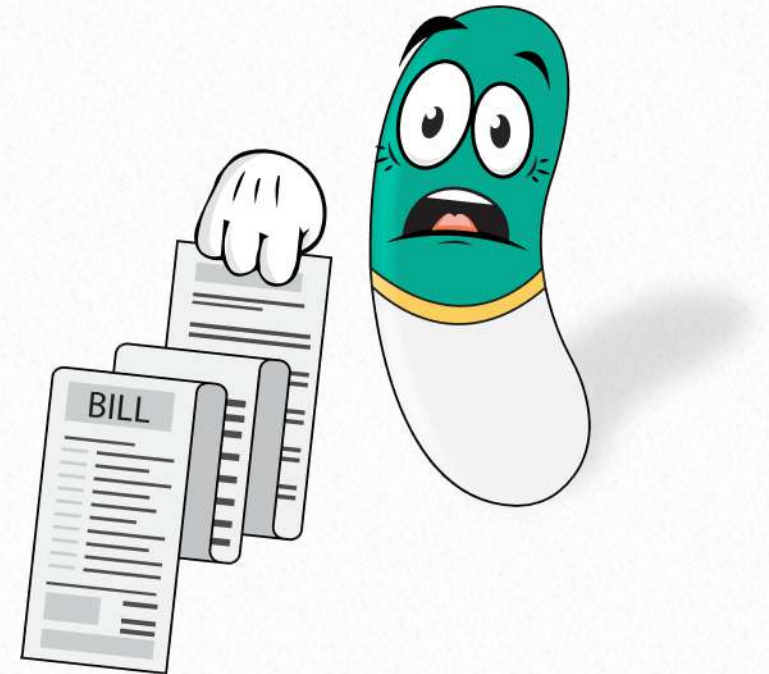
Acuérdate de incluir todos los proveedores “electrónicos”.

Asegúrate de conocer los términos de COBRO y PAGO con todos y cada uno de ellos.

El “Método de las 1000 Planificaciones Financieras” – Etapa 4

4

Elabora un listado de todos los conceptos de INGRESOS y GASTOS



4. Listado de conceptos de Ingresos y Gastos

NO!



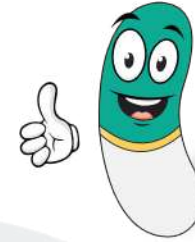
No listes los gastos por proveedor

No listes los ingresos por cliente

No te guardes la lista para ti solo/a



SÍ!



Lista los gastos por concepto (luz, agua, etc)

Lista los ingresos por tipo de producto o servicio (gestión de redes, de contenidos...)

Comparte la lista con 3 ó 4 personas que no tengan nada que ver con tu negocio.

4. Listado de conceptos de Ingresos y Gastos

**“TIP”
¡IMPORTANTE!**



Apóyate en el listado elaborado en la etapa 3. Casi todos los ingresos y los gastos tienen que venir de un cliente o proveedor del listado de la etapa 3.

Esto te permitirá detectar lo que se te haya “escapado”.

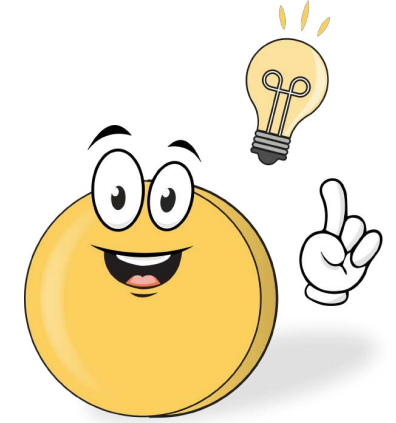
El “Método de las 1000 Planificaciones Financieras” – Etapa 5

5

Planifica los ingresos y los gastos CUANTIFICÁNDOLOS



Recordatorio para planificar correctamente los ingresos

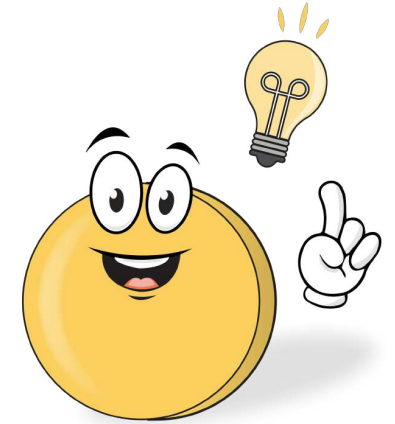


- ❑ Existen **3 tipos de ingresos**: Corrientes, extraordinarios y financieros
- ❑ Los ingresos corrientes **reales** son las ventas **“contables”** y los ingresos corrientes **futuros** son aquellas ventas **comerciales** que aún no se han convertido en ventas “contables”.
- ❑ Dicho de otra forma, los ingresos corrientes futuros son la **“cartera de pedidos”** que tengo a día de hoy.
- ❑ Las ventas “contables” obedecen a 2 tipos de situación: (i) que no haya proceso productivo (ii) que sí haya proceso productivo.
- ❑ En el primer caso se pueden planificar **a la vez** los ingresos y los gastos pero, en el segundo, se debe **comenzar por los gastos ya que hay que aplicar el método del “grado de avance”**.

Ingresos Corrientes: “Ventas Comerciales” y “Ventas Contables”

- ❑ La diferencia entre ambas está en el **momento del tiempo** en el que se “producen” no en el **importe**.
- ❑ Las “ventas comerciales” se “producen” cuando se cierra un acuerdo con el cliente. Sin embargo, las “ventas contables” se “producen” cuando se transfiere al cliente **la propiedad** de un bien o el **derecho** a recibir un servicio.
- ❑ Las “ventas comerciales” se “producen” cuando se terminan todas las **acciones comerciales y legales** y las “ventas contables” se “producen” cuando, para registrar lo anterior en la contabilidad, aplicamos los **principios contables obligatorios del “devengo” y la “prudencia”**.

Consejos para planificar correctamente los gastos



- ❑ Recuerda que **3 tipos de gastos**: Corrientes, extraordinarios y financieros

- ❑ No uses la clasificación “fijo”- “variable”. Clasifica cada gasto en una de estas 4 categorías:
 - 1** Sé CUÁNDO va a ocurrir el gasto y CUÁNTO es el importe exacto.
 - 2** Sé CUÁNDO va a ocurrir el gasto pero no CUÁNTO es el importe exacto.
 - 3** No sé CUÁNDO va a ocurrir el gasto pero sí CUÁNTO es el importe exacto.
 - 4** No sé ni CUÁNDO va a ocurrir el gasto ni CUÁNTO es el importe exacto.

Consejos generales para una buena planificación financiera

1. Sé “inteligentemente pesimista” o “pesimistamente inteligente”

- ❖ Cuando planifiques los ingresos: (i) en caso de duda entre varios importes, elije el importe **más bajo** y, (ii) en caso de duda entre varios periodos, elije el periodo **más tardío**.
- ❖ Cuando planifiques los gastos: (i) en caso de duda entre varios importes, elije el importe **más alto** y, (ii) en caso de duda entre varios periodos, elije el periodo **más cercano**.

2. Empieza siempre por “el peor escenario” y, a partir de él, crecerás

- ❖ Empieza por los gastos **“tipo 1”** (“Se cuándo y cuánto): Tendrás la foto de hasta dónde puedes sobrevivir sin ventas.
- ❖ Pon siempre un importe para los gastos **tipo 4** (“No sé ni cuándo, ni cuánto”). Como referencia, calcula un 10% del total de gastos o bien usa referencia reales del pasado.
- ❖ En cambio, no pongas **ningún ingreso** que ni sepas si va a ocurrir ni el importe en caso de que ocurra. Recuerda: Sé inteligentemente pesimista.

El “Método de las 1000 Planificaciones Financieras” – Etapa 6



- 6** Planifica los COBROS y los PAGOS derivados de los Ingresos y los Gastos

6. Planificación de Cobros y Pagos

**¡RECORDATORIO
IMPORTANTE!**



Los cobros y los pagos no tienen por qué suceder al mismo tiempo que los ingresos y los gastos.

Hay 6 tipos de transacción en una empresa

1. Compra **PAGADA** al contado

4. Venta **COBRADA** al contado

2. Compra **PAGADA** a plazo

5. Venta **COBRADA** a plazo

3. Compra **PAGADA** una parte al contado y una parte a plazo

6. Venta **COBRADA** una parte al contado y una parte a plazo

En el caso de que **COBRAR** todos los **INGRESOS** al **CONTADO** y **PAGAR** todos tus **GASTOS** al **CONTADO**, las etapa 5 y 6 coinciden.


Los cobros y pagos dependerán de cuándo **facture/me facturen** y de las condiciones de cobro y pago acordadas con clientes y proveedores

Planificación de los cobros

1. Cobros de importes ya facturados cuando hago la planificación

- ❖ Los encuentro en el activo circulante del balance en la partida “cuentas a cobrar”.

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	BCE 31/12
Fact. no cobrada	0	0	450	450

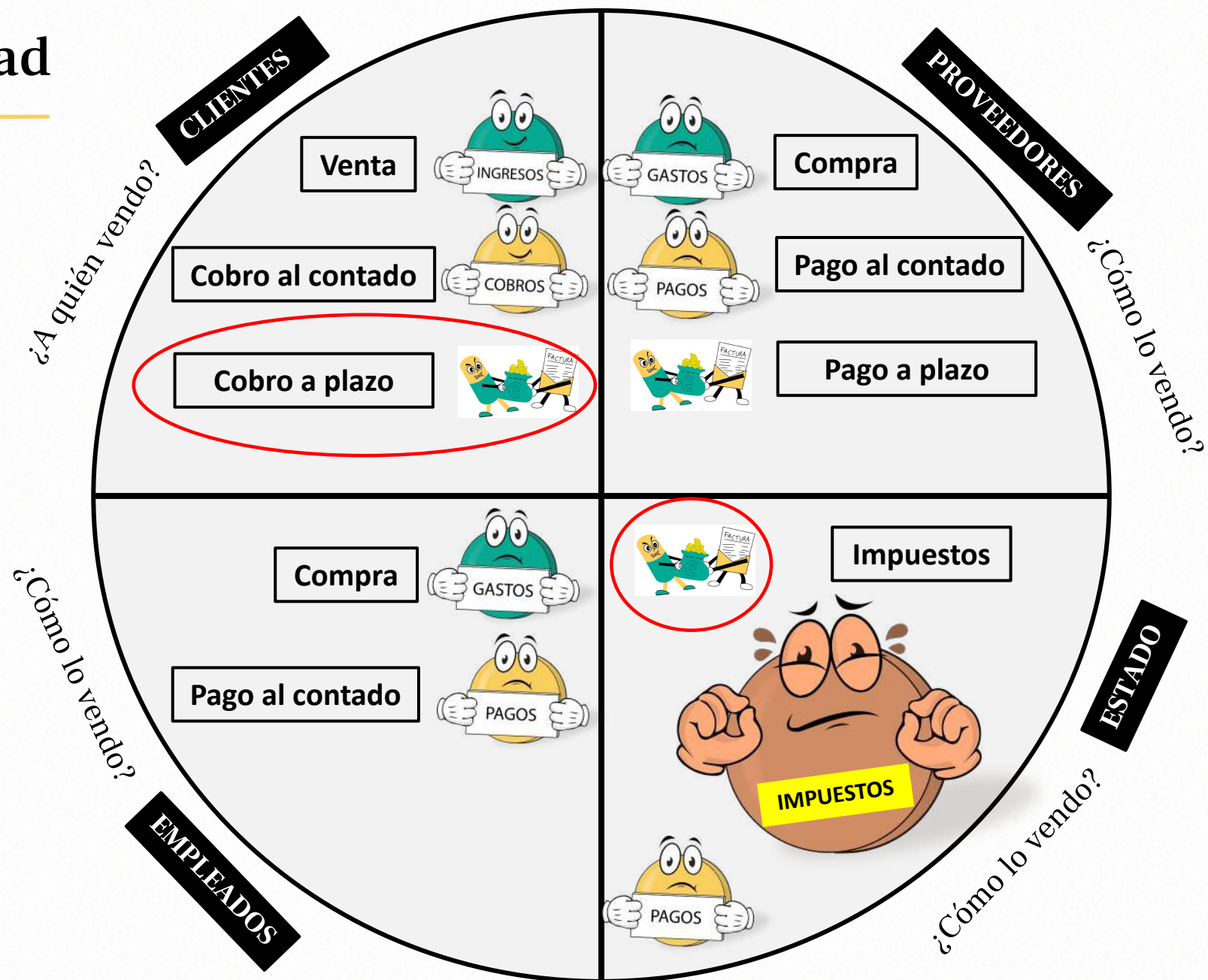


- ❖ Deben colocarse en la planificación futura de acuerdo a la fecha de cobro acordada con el cliente. En caso de dudas, debe elegirse siempre la fecha **más tardía**.

2. Cobros de importes no facturados aún

- ❖ Deben planificarse de acuerdo al **calendario de facturación acordado** con la contraparte, ¡no de acuerdo a la planificación de los ingresos!
- ❖ Solo en el caso de condiciones de cobro **100% al contado**, coincidirán los cobros e ingresos en el momento del tiempo.

La contabilidad



Planificación de los pagos



1. Pagos de importes ya facturados cuando hago la planificación

- ❖ Los encuentro en el pasivo circulante del balance en la partida “cuentas a pagar”.

	BCE 30/9	BCE 31/10	BCE 30/11	BCE 31/12
Fact. no pagada	540	0	0	0

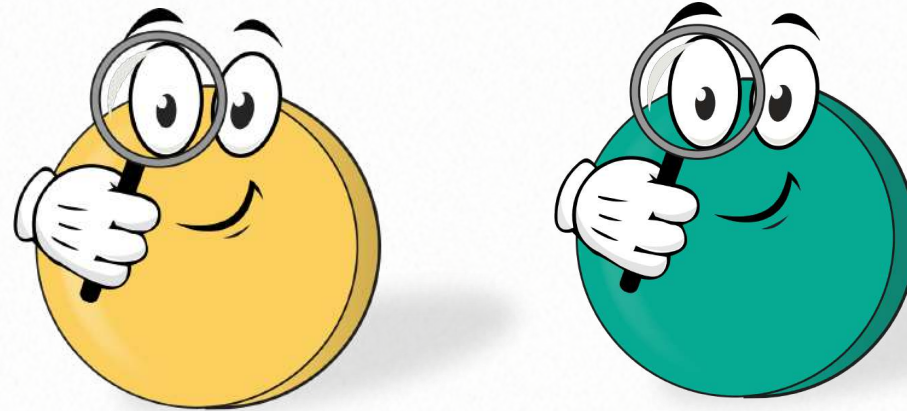
←

- ❖ Deben colocarse en la planificación futura de acuerdo a la fecha de pago acordada con el proveedor o bien de acuerdo al importe mensual de la nómina. En caso de dudas, debe elegirse siempre la fecha **más temprana**.

2. Pagos de importes no facturados aún

- ❖ Deben planificarse de acuerdo al **calendario de facturación acordado** con la contraparte, ¡no de acuerdo a la planificación de los gastos excepto en el caso de la nómina!
- ❖ Solo en el caso de condiciones de pago **100% al contado**, coincidirán los pagos y los gastos en el momento del tiempo.

El “Método de las 1000 Planificaciones Financieras” – Etapa 7



7 Análisis de desviaciones y toma de decisiones

Análisis de desviaciones

1. Desviaciones en importe

Surgen cuando la transacción sucede en el momento previsto pero el importe real es diferente al planificado.

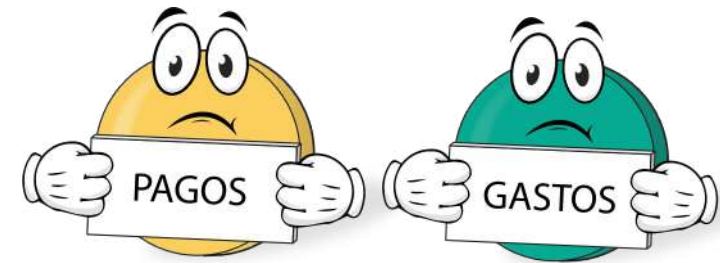
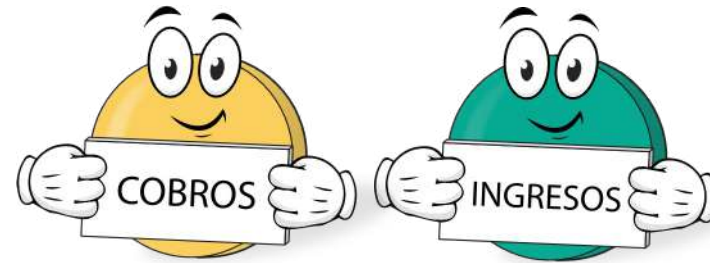
2. Desviaciones temporales

Surgen cuando la transacción sucede por el importe previsto pero en un momento diferente al planificado.

3. Desviaciones mixtas

Surgen cuando la transacción sucede por un importe en un momento diferentes a los planificados.

Análisis de desviaciones en importe exclusivamente- Recomendaciones



Importe real
>
Importe planificado

Representa una desviación
positiva confirmada, ¡no la
malgastes!

Representa una desviación
negativa confirmada. Deberás
revisar tu estrategia y objetivos y,
probablemente modificar la
planificación

Importe real
<
Importe planificado

Representa una desviación
negativa confirmada. Deberás
revisar tu estrategia y objetivos y,
probablemente modificar la
planificación

Representa una desviación
positiva confirmada, ¡no la
malgastes!

Análisis de desviaciones en tiempo exclusivamente- Recomendaciones



Fecha real anterior a la fecha planificada

Es bueno para el negocio pero no hay que confiarse

Es positivo si el término de cobro es contado o a pocos días.

Si se debe pagar al contado implica un riesgo para la solvencia de la empresa

Desviación negativa confirmada. Se debe revisar la estrategia y objetivos y modificar la planificación

Fecha real Posterior a la fecha planificada

Desviación negativa confirmada. Se debe revisar la estrategia y objetivos y modificar la planificación

Es negativo si el término de cobro es contado o a pocos días.

Es positivo si no afecta a la actividad diaria de la empresa

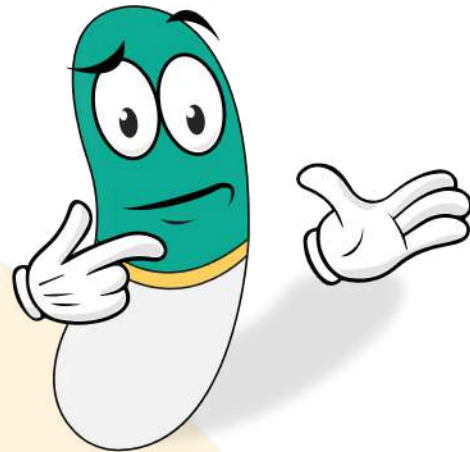
Es bueno para el negocio pero no hay que confiarse

Finanzas para no Financieros



Vicente Enguita
Director Financiero

¿Dudas? ¿Comentarios?



 www.vicenteenguita.com

 [@vicente_enguita](https://www.instagram.com/vicente_enguita)