

DEPARTAMENTO DE
ECONOMÍA FINANCIERA Y CONTABILIDAD
UNIVERSIDAD DE GRANADA

ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS ANÁLISIS CONTABLE 1

TEMA 4. ANÁLISIS DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN

- 4.1. EL PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN Y EL PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN FINANCIERO
- 4.2. EL CÁLCULO DEL PMM FINANCIERO
 - 4.2.1. Cálculo del PMM Financiero para una empresa industrial
 - 4.2.2. Cálculo del PMM Financiero para una empresa comercial
- 4.3. EL PMM FINANCIERO Y LAS NOF
- 4.4. EL EQUILIBRIO FINANCIERO A CORTO PLAZO

 Isabel Román Martínez y M^a Elena Gómez Miranda

1

NOTA PRELIMINAR

Esta presentación se ha elaborado para facilitar la enseñanza de las asignaturas “Análisis de Estados Financieros” del Grado en Administración y Dirección de Empresas y “Análisis Contable 1” del Grado en Finanzas y Contabilidad, a impartir en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Granada.

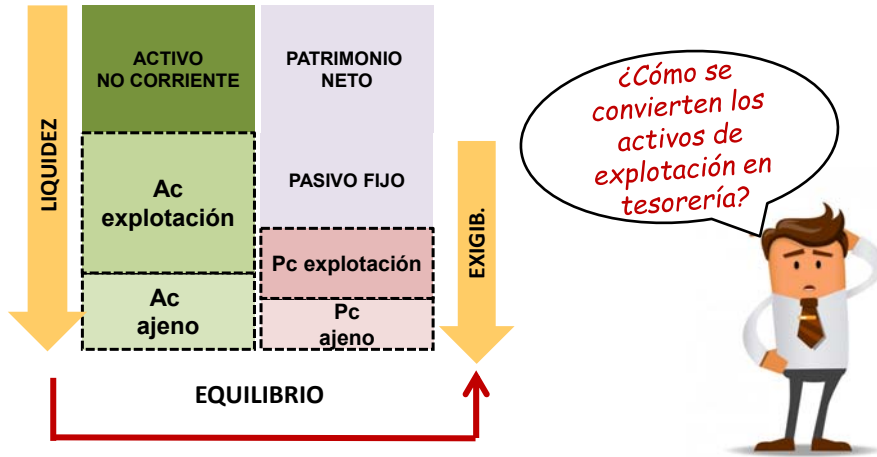
Para su adecuada interpretación debe consultarse el manual en el que está basada, cuya referencia bibliográfica es: Rodríguez Ariza, L., López Pérez, M.V., Román Martínez, I., y Gómez Miranda, M.E. (2022): *Análisis del equilibrio de la empresa*, Editorial Técnica Avicam, Granada.

Está sometida a licencia Licencia Creative Commons Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas 3.0 España. Esto implica que está permitido: Copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra. Siempre que se cumplan las siguientes condiciones generales: Reconocimiento. Se deben reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciador. No comercial. No se puede utilizar la obra para fines comerciales. Sin obras derivadas. No se pueden alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

2

LA SOLVENCIA EMPRESARIAL

CORRELACIÓN ESTRUCTURA ECONÓMICA Y FINANCIERA. DESCOMPOSICIÓN FONDO DE MANIOBRA

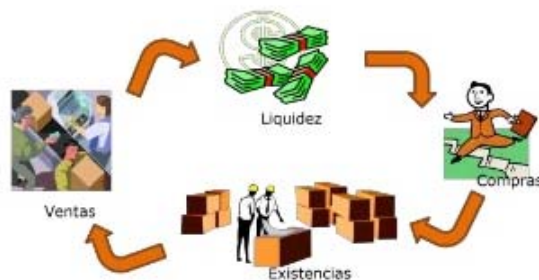


©Isabel Román

3

4.1. EL PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN Y EL PERIODO DE MADURACIÓN FINANCIERO

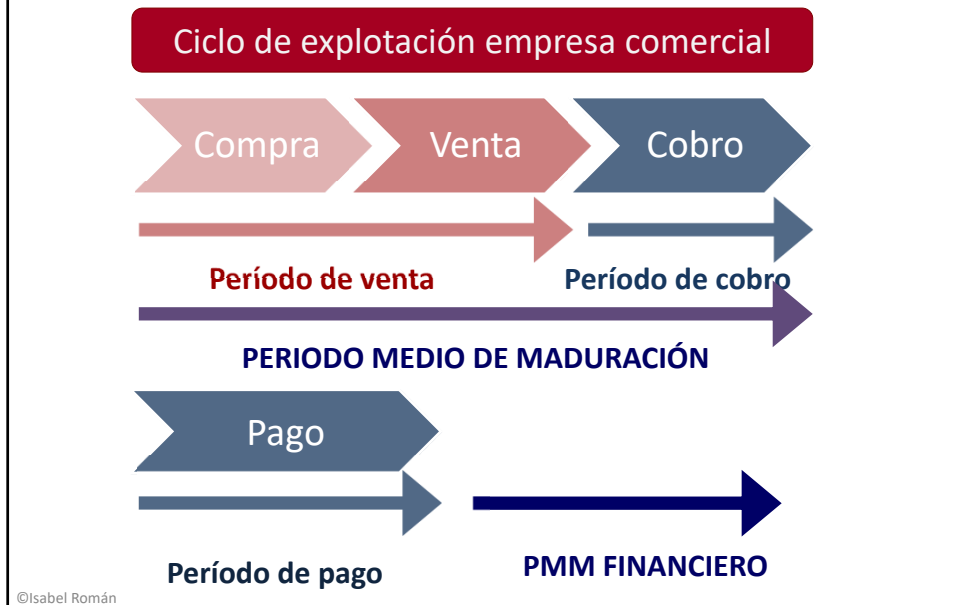
Ciclo de explotación: Conjunto de operaciones que realiza la empresa de forma continua en el desarrollo de su actividad



Periodo medio de maduración: Duración del ciclo de explotación. O, tiempo que, por término medio, tarda la empresa en recuperar una unidad monetaria invertida en su ciclo de explotación a través del cobro de sus ventas (o ingresos por prestación de servicios).

©Isabel Román

4.1. EL PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN Y EL PERIODO DE MADURACIÓN FINANCIERO



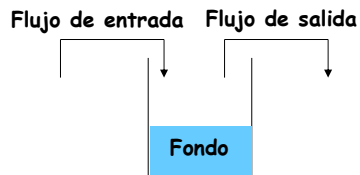
4.2.EL CÁLCULO DEL PMM

$$\text{Rotación} = \frac{\text{Flujo de salida}}{\text{Fondo}}$$

Nº de veces que se renueva una magnitud en un periodo de tiempo (año, mes, semana...)

$$\text{Período} = \frac{\text{Fondo}}{\text{Flujo de salida}} \times \text{tiempo}$$

Tiempo (años, meses, días...) que tarda la magnitud en dar una rotación (Inversa de la rotación)



EJEMPLO: Si el consumo de materias primas es de 1.200 u.m. al año y durante ese año se ha mantenido un saldo medio de existencias de 200 u.m. Entonces, el almacén de materias primas se ha renovado 6 veces al año (1.200/200). Es decir, tarda en renovarse 60 días (360/6)

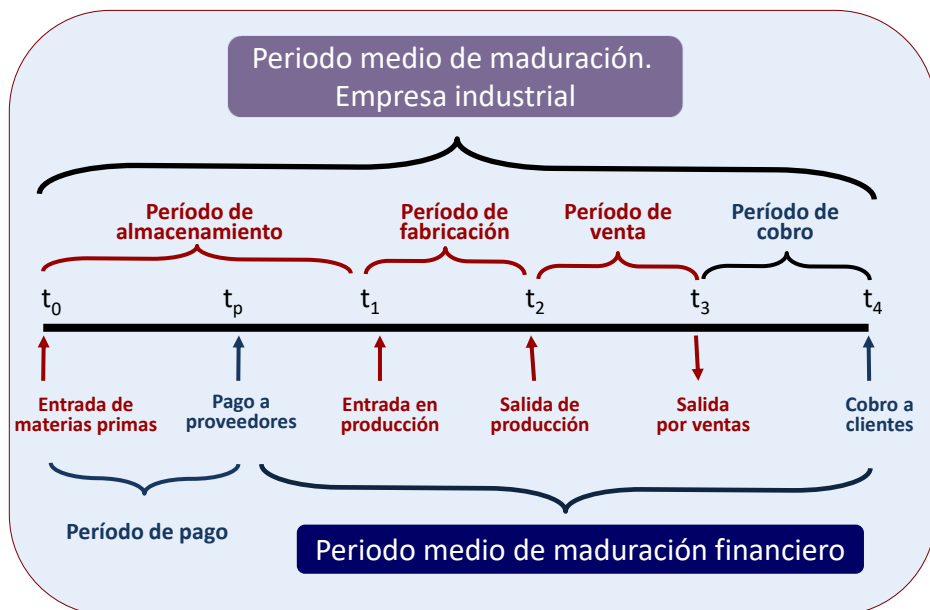
Magnitudes Flujo: Representan la corriente de naturaleza económica que tiene lugar en el ciclo de explotación.

Magnitudes Fondo: Agregado de valor en un momento de tiempo determinado.

©Isabel Román

(Págs.181 y 182 del libro)

4.2.EL CÁLCULO DEL PMM

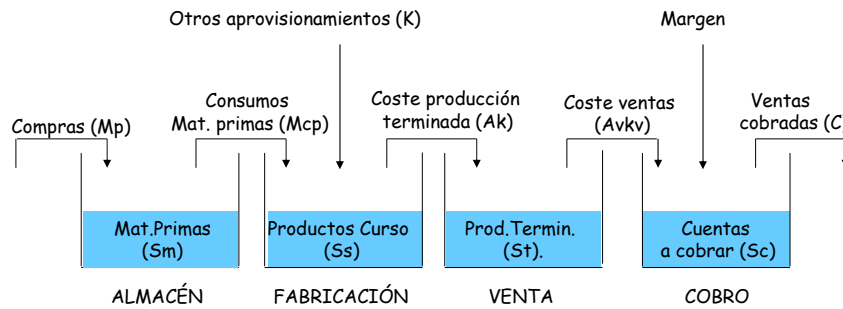


©Isabel Román

(Pág.183 del libro)

4.2.1.El cálculo del PMM- Empresa Industrial

Ciclo de explotación y Magnitudes flujo y fondo

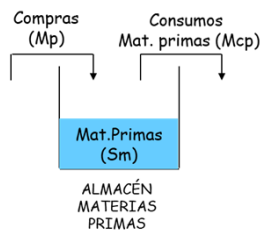


©Isabel Román

4.2.1.El cálculo del PMM- Empresa Industrial

Periodo medio de aprovisionamiento

Tiempo que, por término medio, permanecen las **existencias** de materias primas en el almacén **en espera de ser incorporadas al proceso productivo**



$$\text{Rotación de materias primas (Rm)} = \frac{\text{Mcp}}{\text{Mat. primas}}$$

$$\text{Período medio de almacenamiento (E)} = \frac{\text{Mat. primas}}{\text{Mcp}} \times 360$$

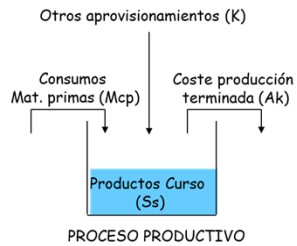
(Pág.184 del libro)

©Isabel Román

4.2.1.El cálculo del PMM- Empresa Industrial

Periodo medio de fabricación

Tiempo que, por término medio, se tarda en **obtener** el **producto terminado**



$$\text{Rotación de productos en curso (Rs)} = \frac{Ak}{\text{Prod. en curso}}$$

$$\text{Período medio de fabricación (E}_3\text{)} = \frac{\text{Prod. en curso}}{Ak} \times 360$$

(Pág.185 del libro)

Coste producción terminada (Ak) = Consumo materias primas + Trabajos realizados por otras empresas + Sueldos, salarios y asimilados + Cargas sociales + Servicios exteriores + Otros gastos de gestión corriente + Gastos por emisión de gases de efecto invernadero + Amortización - Variación existencias productos en curso

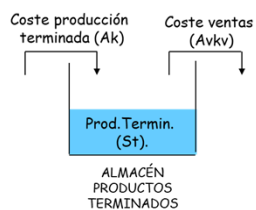
(Metodología análisis)

©Isabel Román

4.2.1.El cálculo del PMM- Empresa Industrial

Periodo medio de venta

Tiempo que, por término medio, se tarda en **vender** el **producto terminado**



$$\text{Rotación de productos terminados (Rt)} = \frac{Avkv}{\text{Prod. terminados}}$$

$$\text{Período medio de venta (E}_3\text{)} = \frac{\text{Prod. terminados}}{Avkv} \times 360$$

Coste de las ventas o coste de la producción vendida (Avkv) = Coste producción terminada (Ak) - Variación existencias productos terminados

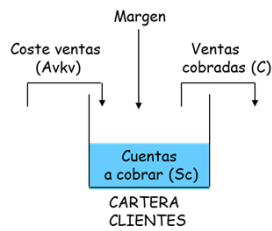
(Pág.186 del libro)

©Isabel Román

4.2.1.El cálculo del PMM- Empresa Industrial

Periodo medio de cobro a clientes

Tiempo que, por término medio, se tarda en **cobrar las ventas** ya sean realizadas al contado o a crédito



$$\text{Rotación de cuentas a cobrar (clientes) } (Rc) = \frac{C}{\text{Clientes}}$$

$$\text{Periodo medio de cobro } (E_d) = \frac{\text{Clientes}}{C} \times 360$$

Cobros por ventas (C) = *Cifra de negocios* – *Variación cuentas a cobrar*

Total cuentas a cobrar = *Clientes* + *clientes empresas del grupo* - *anticipos clientes*

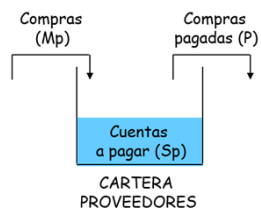
(Pág.187 del libro)

©Isabel Román

4.2.1.El cálculo del PMM- Empresa Industrial

Periodo medio de pago a proveedores

Tiempo que, por término medio, se tarda en **pagar las compras**, ya sean realizadas al contado o a crédito



$$\text{Rotación de cuentas a pagar } (Rp) = \frac{P}{\text{Proveedores}}$$

$$\text{Periodo medio de pago a proveedores } (E_s) = \frac{\text{Proveedores}}{P} \times 360$$

Pagos por compras (P) = *Compras* – *Variación cuentas a pagar*

Compras = *Consumo materias primas* + *Trabajos realizados otras empresas* + *Variación existencias materias*

Total cuentas a pagar = *Proveedores* + *proveedores empresas del grupo* - *anticipos proveedores*

(Pág.188 del libro)

©Isabel Román

4.2.1.El cálculo del PMM- Empresa Industrial

Periodo medio de pago a acreedores varios

Tiempo que, por término medio, se tarda en **pagar las adquisiciones de servicios y otros gastos de explotación**

$$\text{Período medio de pago a acreedores varios} = \frac{\text{Acreedores varios}}{\text{Pago por gastos}} \times 360$$

Pagos por gastos = Gastos comprados – Variación acreedores varios

Gastos comprados = Servicios exteriores + Otros gastos de gestión corriente + Gastos por emisión de gastos de efecto invernadero + Variación periodificaciones activo

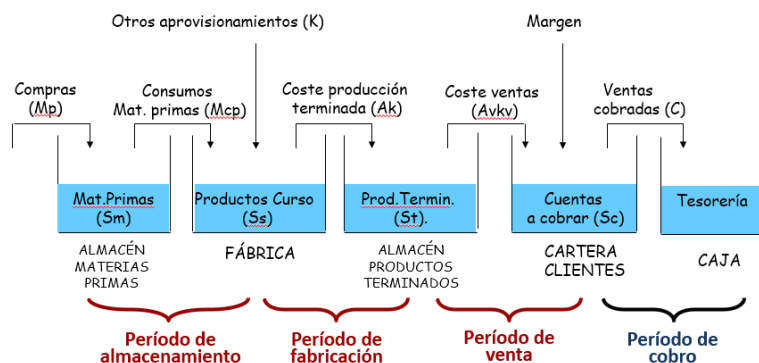
(Pág.189 del libro)

(Metodología análisis)

©Isabel Román

4.2.1.El cálculo del PMM- Empresa Industrial

Tiempo que, por término medio, tarda una empresa en **recuperar una unidad monetaria invertida en su ciclo de explotación** a través del cobro de la venta de los productos que fabrica



©Isabel Román

4.2.1.El cálculo del PMM- Empresa Industrial

Tiempo que, por término medio, tarda una empresa en **recuperar una unidad monetaria invertida en su ciclo de explotación** a través del cobro de la venta de los productos que fabrica

$$PMM = P. Alm + P. Fab + P. Venta + P. cobro$$

$$PMM = 360x \left(\frac{Sm}{Mcp} + \frac{Ss}{Ak} + \frac{St}{Avkv} + \frac{Sc}{C} \right)$$

$$PMM \text{ Financiero (PMF)} = PMM - P. pago$$

Tiempo que, por término medio, transcurre **entre el pago de las materias primas** y el **cobro** de los productos vendidos



Tiempo del ciclo de explotación que la empresa **debe financiar con recursos distintos de acreedores comerciales**, preferiblemente de tipo permanente

(Pág.190 del libro)

©Isabel Román

4.2.1.El cálculo del PMM- Empresa Industrial

EJEMPLO: De la empresa industrial Camas, S.A. se conocen los siguientes datos extraídos de sus cuentas anuales:

ACTIVO	Año 2	Año 1	PASIVO Y NETO	Año 2	Año 1
Inmovilizado neto	7.500	7.700	Patrimonio neto	11.800	11.300
Activo circulante	8.700	7.500	Pasivo fijo	2.000	2.100
Existencias materias primas	800	600	Pasivo circulante	2.400	1.800
Existencias productos en curso	600	300	Préstamos c/p	900	1.000
Existencias prod. terminados	1.600	1.100	Proveedores	1.500	800
Clientes	3.000	2.320			
Efectivo	2.700	3.180			
TOTAL	16.200	15.200	TOTAL	16.200	15.200

GASTOS	Año 2	Año 1	INGRESOS	Año 2	Año 1
Compras	14.000	13.000	Ventas	22.900	21.560
Gastos de personal	6.800	6.500	Var. Existencias MP	200	50
Otros gastos de explotación	1.300	1.100	Var.Exist.Pc y PT	800	
Amortizaciones	300	300			
Gastos financieros	100	150			
Otros resultados	800	0			
Impuestos	60	50			
Saldo acreedor (beneficio neto)	540	510			
TOTAL	23.900	21.610	TOTAL	23.900	21.610

©Isabel Román

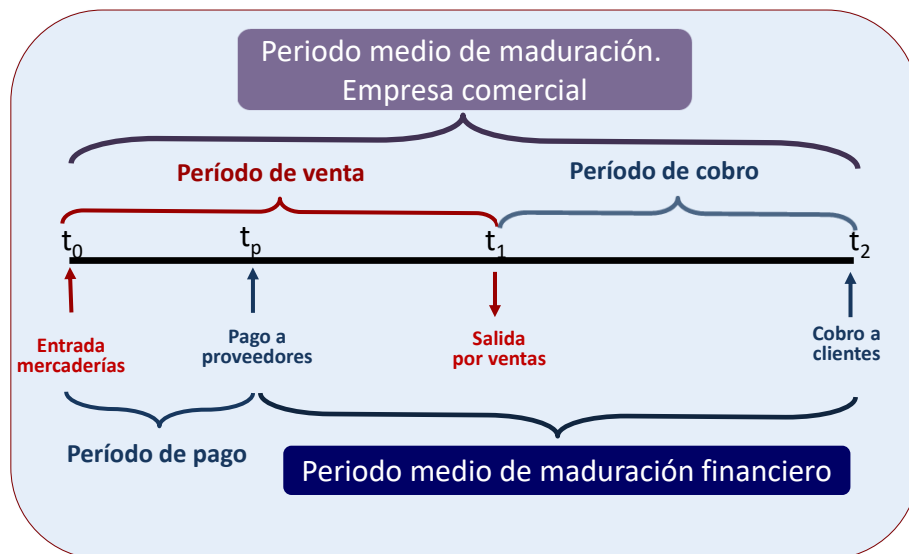
4.2.1. El cálculo del PMM- Empresa Industrial

EJEMPLO:

		Año 2
Periodo almacenamiento =		20,9
Saldo Mat. Primas (Sm) =	800	
Consumo Mat. Primas (Mcp) =	13.800	
Compras	14.000	
-Var. existencias materias primas	-200	
Periodo fabricación =		9,9
Saldo Prod Curso (Ss) =	600	
Coste prod. terminada (Ak)=	21.900	
+Consumos de materias primas	13.800	
+Gastos de personal	6.800	
+Otros gastos de la explotación	1.300	
+Amortización	300	
-Var.exist.Prod. curso	-300	
Periodo pago a proveedores =		40,6
Saldo Proveedores (Sp) =	1.500	
Pagos por compras =	13.300	
+Compras	14.000	
-Var.Proveedores	-700	
Periodo venta =		26,9
Saldo Prod.Terminados (St) =	1.600	
Coste producción vendida (AvKv)=	21.400	
+Coste producción terminada	21.900	
-Var.exist.Pterminados	-500	
Periodo cobro clientes =		48,6
Saldo Clientes (Sc) =	3.000	
Cobros por ventas (C)=	22.220	
+Ventas	22.900	
-Var.Clientes	-680	
PMM = P.Almacen. + P. Fabricación + P.Venta + P.Cobro = 106,3		
PM MADURACIÓN FINANCIERO = PMM - P.pago = 65,7		

©Isabel Román

4.2.2. El cálculo del PMM – Empresa Comercial



(Pág.194 del libro)

©Isabel Román

4.2.2.El cálculo del PMM- Empresa Comercial

Periodo medio de venta de mercaderías

Tiempo que, por término medio, permanecen las **existencias** en el almacén en espera de **ser vendidas**

$$\text{Rotación de mercaderías (Rm)} = \frac{Mcp}{Sm}$$

$$\text{Período medio de venta (E}_v\text{)} = \frac{Sm}{Mcp} \times 360$$

©Isabel Román

(Pág.194 del libro)

4.2.2.El cálculo del PMM- Empresa Comercial

$$PMM = P. \text{Venta} + P. \text{cobro}$$

Tiempo que, por término medio, tarda una empresa en **recuperar una unidad monetaria invertida en su ciclo de explotación**

$$PMM \text{ Financiero (PMF)} = PMM - P. \text{pago}$$

Tiempo que, por término medio, transcurre **entre el pago de las mercaderías y el cobro** de las mismas

o bien, 

Tiempo que dura el **ciclo de explotación (PMM)** que **NO** es financiado por los créditos de **provisión**

©Isabel Román

4.2.2.El cálculo del PMM- Empresa Comercial

EJEMPLO: De la empresa comercial Bed,S.A. cliente de la fabricante Camas,S.A., se conoce la siguiente información:

ACTIVO	Año 2	Año 1	PASIVO Y NETO	Año 2	Año 1
Inmovilizado neto	2.150	1.815	Patrimonio neto	1.750	1.500
Activo circulante	1.150	985	Pasivo fijo	700	500
Existencias mercaderías	700	600	Pasivo circulante	850	800
Clientes	400	340	Préstamos c/p	325	285
Efectivo	50	45	Proveedores	525	515
TOTAL	3.300	2.800	TOTAL	3.300	2.800

GASTOS	Año 2	Año 1	INGRESOS	Año 2	Año 1
Compras	3.900	3.400	Ventas	5.600	4.700
Gastos de personal	610	500	Var.existencias	100	80
Otros gastos de explotación	350	280			
Amortizaciones	110	90			
Gastos financieros	60	50			
Impuestos	220	115			
Saldo acreedor (beneficio neto)	450	345			
TOTAL	5.700	4.780	TOTAL	5.700	4.780

©Isabel Román

4.2.2.El cálculo del PMM- Empresa Comercial

EJEMPLO:

	Año 2
Periodo venta =	66,3
Saldo Mercaderías (Sm) =	700
Coste ventas (AvKv)=	3.800
<i>Compras = 3.900</i>	
<i>-Variación Mercaderías = -100</i>	

	Año 2
Periodo cobro clientes =	26,0
Saldo Clientes (Sc) =	400
Cobros por ventas (C)=	5.540
<i>+Ventas = 5.600</i>	
<i>-Variación Clientes = -60</i>	

PMM = P.Venta + P.Cobro = 92,3

	Año 2
Periodo pago proveedores =	48,6
Sdo Proveedores (Sp) =	525
Pagos por compras =	3.890
<i>+Compras = 3.900</i>	
<i>-Variación Proveedores = -10</i>	

PMMAD.FINANCIERO = PMM - P.pago = 43,7

©Isabel Román

COMPARACIÓN CLIENTE-PROVEEDOR

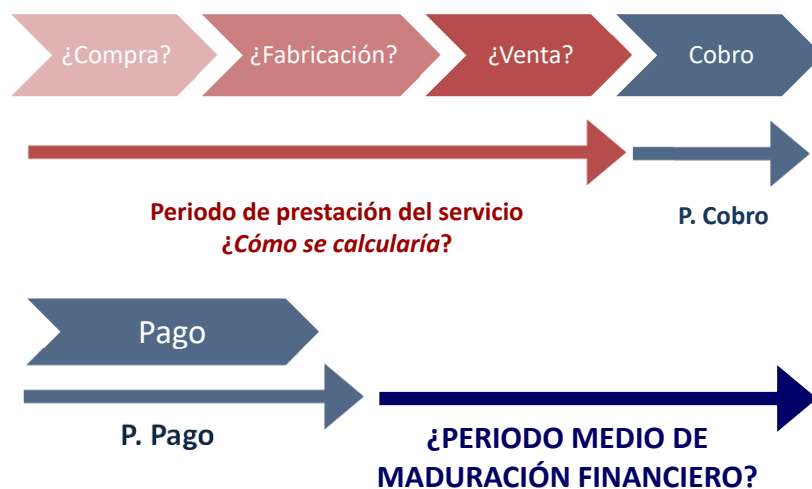
	CAMAS, S.A. (Industrial)	BED, S.A. (Comercial)
PERIODO DE APROVISIONAMIENTO	20,9 días	No procede
PERIODO DE FABRICACIÓN	9,9 días	No procede
PERIODO DE VENTA	26,9 días	66,3 días
PERIODO DE COBRO	48,6 días	26,0 días
PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN	106,3 días	92,3 días
PERIODO DE PAGO	40,6 días	48,6 días
PMM FINANCIERO	65,7 días	43,7 días

La empresa fabricante tarda en cobrar a su cliente (BED,SA) 48 días

que son los mismos que la empresa comercial tarda en pagar a su proveedor (CAMAS,SA).

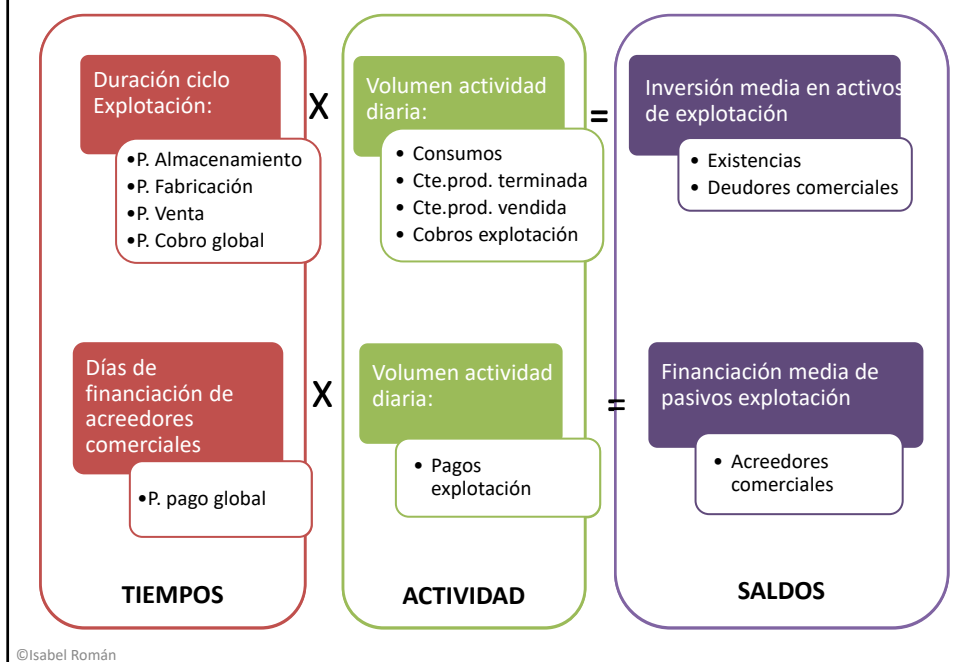
©Isabel Román

Ciclo de explotación empresa de servicios

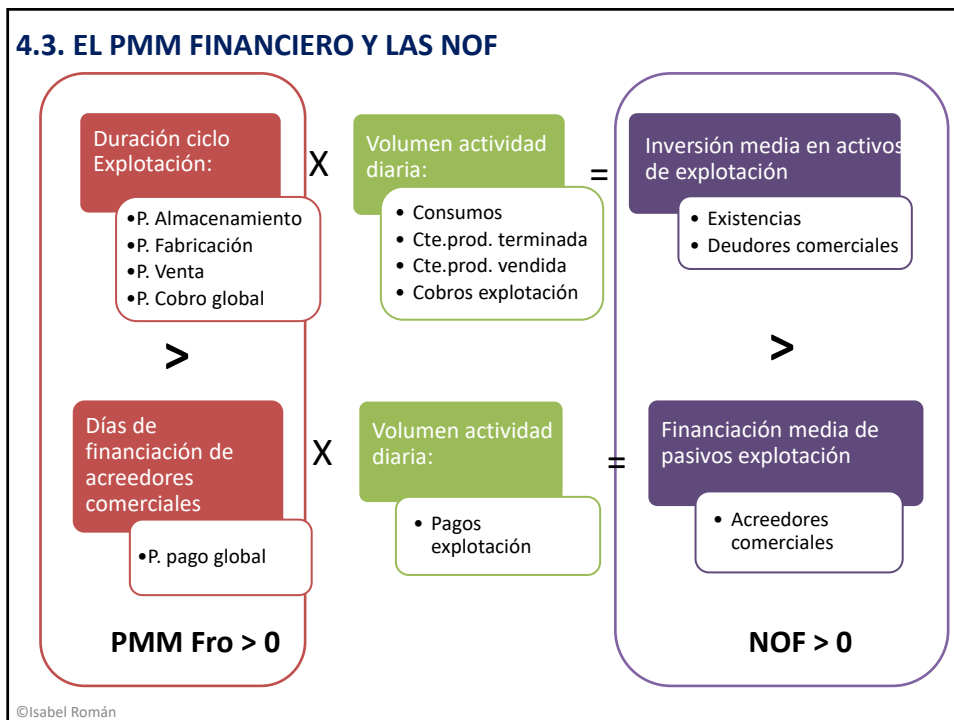


©Isabel Román

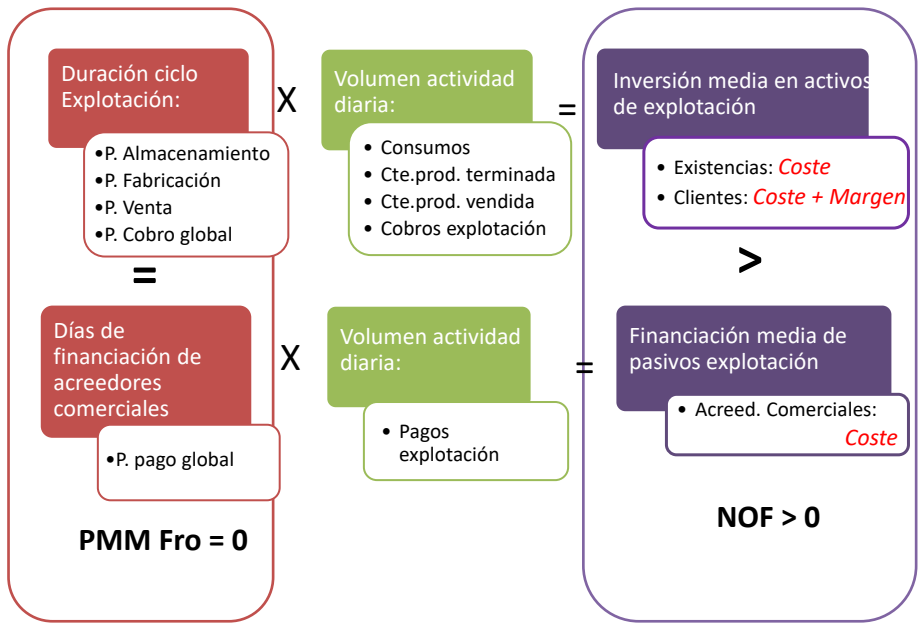
4.3. EL PMM FINANCIERO Y LAS NOF



4.3. EL PMM FINANCIERO Y LAS NOF

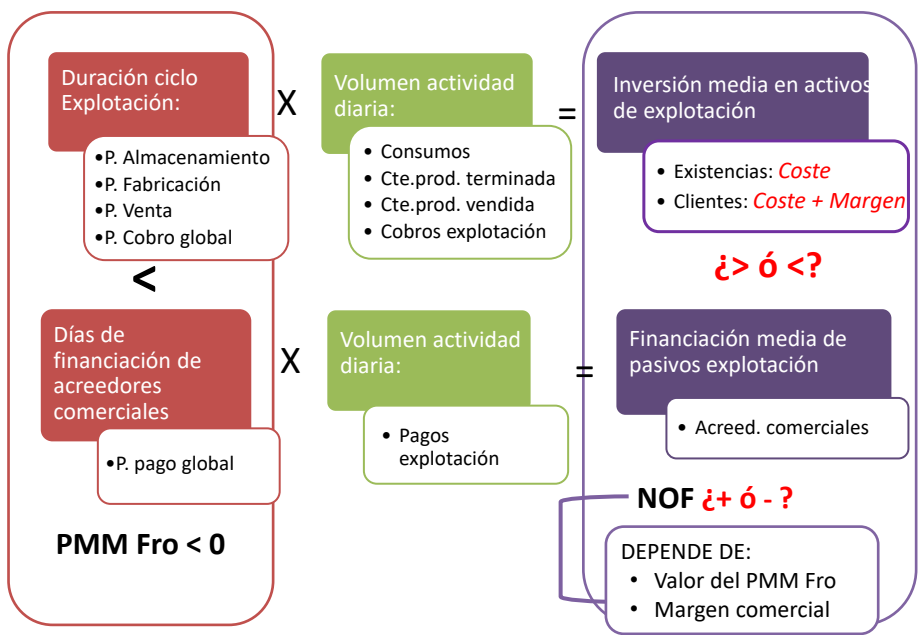


4.3. EL PMM FINANCIERO Y LAS NOF



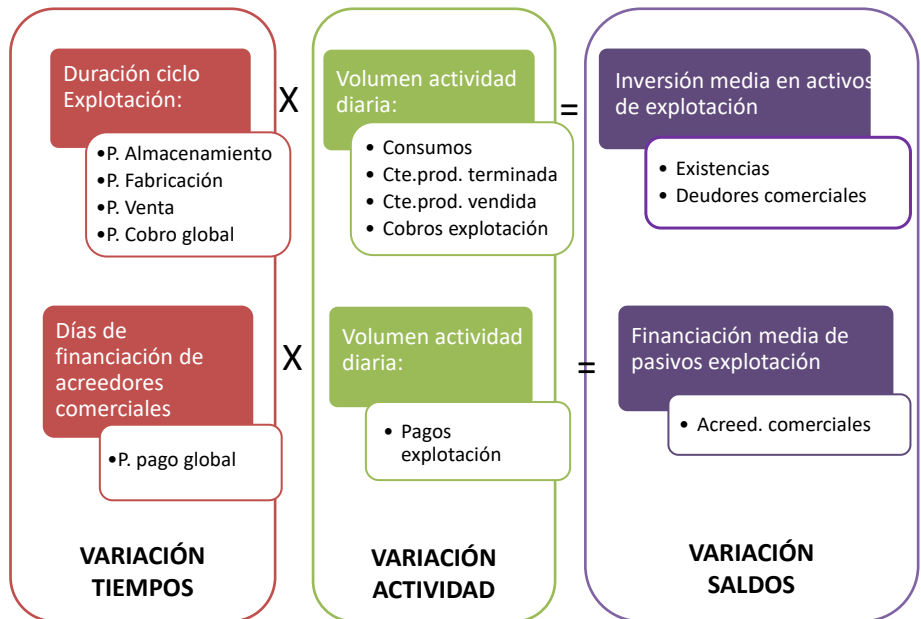
©Isabel Román

4.3. EL PMM FINANCIERO Y LAS NOF



©Isabel Román

4.3. EL PMM FINANCIERO Y LAS NOF



RESUMEN RELACIÓN ENTRE PMM FINANCIERO y NOF

BALANCE (componentes de las NOF)

EXISTENCIAS DE: Mercaderías Materias primas Productos en curso Productos terminados	PROVEEDORES OTROS ACREEDORES COMERCIALES
CLIENTES OTROS DEUDORES COMERCIALES	

Los **saldos** de estas partidas **dependen de:**

- Los **niveles de actividad** (¿cuánto?)
- Los **ritmos de actividad** (¿cuándo?)

$$\text{Periodo} = \frac{\text{Fondo}}{\text{Flujo de salida}} \times \text{tiempo}$$

$$\text{Fondo} = \frac{\text{Periodo} \times \text{Flujo de salida}}{\text{Tiempo}}$$

©Mª Elena Gómez Miranda

RESUMEN RELACIÓN ENTRE PMM FINANCIERO y NOF

POR EJEMPLO...

El **saldo de mercaderías** depende de:
Los **niveles de actividad** (¿cuánto vende?)
Los **ritmos de actividad** (¿cómo de rápido vende?)

$$\text{Saldo mercaderías} = \frac{\text{Sub. venta} \times \text{Coste ventas}}{360}$$

El **saldo de clientes** depende de:
Los **niveles de actividad** (¿cuánto cobra?)
Los **ritmos de actividad** (¿cómo de rápido cobra?)

$$\text{Saldo clientes} = \frac{\text{Sub. cobro} \times \text{Cobros por ventas}}{360}$$

©Mª Elena Gómez Miranda

RESUMEN RELACIÓN ENTRE PMM FINANCIERO y NOF

POR EJEMPLO...

El **saldo de proveedores** depende de:
Los **niveles de actividad** (¿cuánto paga?)
Los **ritmos de actividad** (¿cómo de rápido paga?)

$$\text{Saldo proveedores} = \frac{\text{Sub. pago proveedores} \times \text{Pagos por compras}}{360}$$

De forma similar podemos hacerlo para cualquiera de los componentes de las NOF

El **saldo de materias primas** depende de:
Los **niveles de actividad** (¿cuánto consume?)
Los **ritmos de actividad** (¿cómo de rápido consume?)

El **saldo de productos en curso** depende de:
Los **niveles de actividad** (¿cuánto fabrica?)
Los **ritmos de actividad** (¿cómo de rápido fabrica?)

...

©Mª Elena Gómez Miranda

RESUMEN RELACIÓN ENTRE PMM FINANCIERO y NOF

EN DEFINITIVA,

El **saldo** de **cualquiera de los conceptos que integran las NOF** depende de:
 Los **niveles de actividad** (¿Cuánto?)
 Los **ritmos de actividad** (¿Cuándo?)

Y, CONSECUENTEMENTE...

UNA VARIACIÓN:
 En los **niveles de actividad** (¿Cuánto?)
 Y/O
 En los **ritmos de actividad** (¿Cuándo?)

SUPONDRÁ UNA VARIACIÓN EN LOS SALDOS

QUE, A SU VEZ...

HARÁ VARIAR LAS NOF

©Mª Elena Gómez Miranda

EJEMPLO RELACIÓN ENTRE PMM FINANCIERO y NOF

Conocemos la siguiente información relativa a la empresa comercial Bed,S.A.:

ACTIVO	Año 2	Año 1	PASIVO Y NETO	Año 2	Año 1
Inmovilizado neto	2.150	1.815	Patrimonio neto	1.750	1.500
Activo circulante	1.150	985	Pasivo fijo	700	500
Existencias mercaderías	700	600	Pasivo circulante	850	800
Clientes	400	340	Préstamos c/p	325	285
Efectivo	50	45	Proveedores	525	515
TOTAL	3.300	2.800	TOTAL	3.300	2.800

GASTOS	Año 2	Año 1	INGRESOS	Año 2	Año 1
Compras	3.900	3.400	Ventas	5.600	4.700
Gastos de personal	610	500	Var.existencias	100	80
Otros gastos de explotación	350	280			
Amortizaciones	110	90			
Gastos financieros	60	50			
Impuestos	220	115			
Saldo acreedor (beneficio neto)	450	345			
TOTAL	5.700	4.780	TOTAL	5.700	4.780

P. de venta = 66,3 días

P. cobro a clientes = 26,0 días

P. pago a proveedores = 48,6 días

©Mª Elena Gómez Miranda

EJEMPLO RELACIÓN ENTRE PMM FINANCIERO y NOF

En el año 2 la empresa comercial Bed,S.A. tiene un saldo de:

Ha vendido mercaderías por valor de **3.800€**
Mercaderías de 700 porque:
Y, por término medio, **tarda en vender** sus mercaderías **66,3 días**

Ha cobrado por ventas **5.540€**
Cientes de 400 porque:
Y, por término medio, **tarda en cobrar** a sus clientes **26 días**

Ha pagado por compras de mercaderías **3.890€**
Proveedores de 525 porque:
Y, por término medio, **tarda en pagar** a sus proveedores **48,6 días**

¿Qué efecto tendría sobre el valor de los saldos de cada partida y, consecuentemente, sobre el importe de las NOF, cambios en los niveles de actividad y/o ritmos de actividad?

©Mª Elena Gómez Miranda

EJEMPLO RELACIÓN ENTRE PMM FINANCIERO y NOF

SUPONGAMOS QUE... la empresa comercial Bed,S.A.:

Ha vendido mercaderías por valor de ~~3.800€~~ **4.180€**
Y, por término medio, **sigue tardando en vender** sus mercaderías **66,3 días**

$$\text{Saldo mercadería } s = \frac{\text{Sub. venta} \times \text{Coste ventas}}{360} \quad \longrightarrow \quad \mathbf{770 \text{ euros}}$$

66,3 días 4.180€

El saldo de mercaderías sería 770 euros, no 650 euros

Por tanto, un aumento en el nivel de actividad (ventas) supondría un incremento en el saldo de mercaderías y, consecuentemente, en las NOF

«Si el aumento de la cifra de ventas se valora positivamente, el consecuente incremento de las NOF también se valoraría positivamente»

©Mª Elena Gómez Miranda

EJEMPLO RELACIÓN ENTRE PMM FINANCIERO y NOF

SUPONGAMOS QUE... la empresa comercial Bed,S.A.:

Ha vendido mercaderías por valor de **3.800€**

Y, por término medio, **tarda en vender** sus mercaderías ~~66,3 días~~ **90 días**

$$\text{Saldo mercaderías} = \frac{\text{Sub. venta} \times \text{Coste ventas}}{360}$$

90 días 3.800€

950 euros

El saldo de mercaderías sería 950 euros, no 650 euros

Por tanto, un aumento en el tiempo de venta de las mercaderías supondría un incremento en el saldo de mercaderías y, consecuentemente, en las NOF

«Si el aumento en el tiempo de venta de las mercaderías se valora negativamente, el consecuente incremento de las NOF también se valoraría negativamente»

©Mª Elena Gómez Miranda

EJEMPLO RELACIÓN ENTRE PMM FINANCIERO y NOF

Teniendo en cuenta que...

Un aumento en las ventas ha supuesto:

un incremento en el saldo de mercaderías y, consecuentemente, un aumento en las NOF

Valoración positiva

Un aumento en el tiempo de venta de las mercaderías ha supuesto:

un incremento en el saldo de mercaderías y, consecuentemente, un aumento en las NOF

Valoración negativa

¿Un AUMENTO (DISMINUCIÓN) de las NOF siempre es NEGATIVO (POSITIVO)?
«NO, depende del origen del cambio»

©Mª Elena Gómez Miranda

EJEMPLO RELACIÓN ENTRE PMM FINANCIERO y NOF

Por favor, respondan a las siguientes cuestiones:

SUPONGAN QUE.... la empresa comercial Bed,S.A.:

1. Aumenta el plazo de cobro a sus clientes:

- A. ¿Qué efecto tendría en las NOF?
- B. ¿Cómo valoraría la evolución de las NOF, positiva o negativamente?
- C. ¿Cómo repercutiría esta evolución sobre la capacidad de devolución de los créditos de financiación?

2. Sus proveedores le financian durante más días:

- A. ¿Qué efecto tendría en las NOF?
- B. ¿Cómo valoraría la evolución de las NOF, positiva o negativamente?
- C. ¿Cómo repercutiría esta evolución sobre la capacidad de devolución de los créditos de financiación?

©Mª Elena Gómez Miranda

4.3. EL PMM FINANCIERO Y LAS NOF

NECESIDADES OPERATIVAS DE FINANCIACIÓN

COMPORTAMIENTO DE SUS PARTIDAS

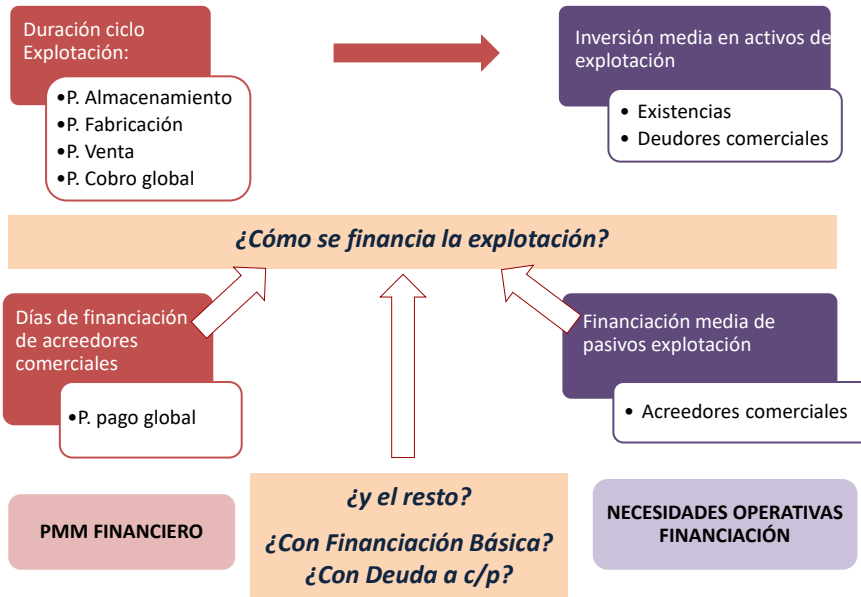
- LIQUIDEZ ACTIVO (*Duración del ciclo de explotación – PMM-*)
- EXIGIBILIDAD PASIVO (*Periodo de pago*)

CAUSAS DE VARIACIÓN

- VARIACIÓN EN EL VOLUMEN DE ACTIVIDAD:
 - *Que se fabrique y/o venda más o menos*
- VARIACIÓN EN EL RITMO DE ACTIVIDAD
 - *Que se tarde más o menos tiempo en realizarla*
 - *Que cambien las condiciones de cobro y pago*

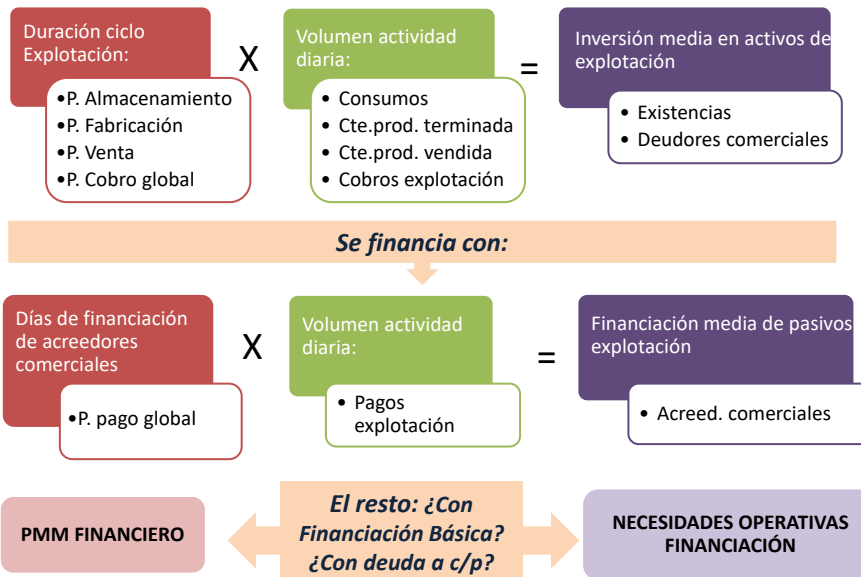
©Isabel Román

4.4. EL EQUILIBRIO FINANCIERO A CORTO PLAZO



©Isabel Román

4.4. EL EQUILIBRIO FINANCIERO A CORTO PLAZO



©Isabel Román

4.4. EL EQUILIBRIO FINANCIERO A CORTO PLAZO

NECESIDADES OPERATIVAS DE FINANCIACIÓN

COMPORTAMIENTO DE SUS PARTIDAS

- LIQUIDEZ ACTIVO (*Duración del ciclo de explotación – PMM-*)
- EXIGIBILIDAD PASIVO (*Periodo de pago*)

CAUSAS DE VARIACIÓN

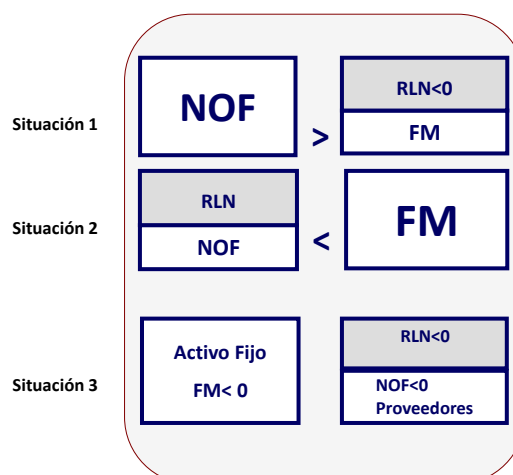
- VARIACIÓN EN EL VOLUMEN DE ACTIVIDAD
- VARIACIÓN EN EL RITMO DE ACTIVIDAD

FINANCIACIÓN

- CAPITALES PERMANENTES (FINANCIACIÓN BÁSICA)
- DEUDA A CORTO PLAZO (*Evaluar capacidad de devolución*)

©Isabel Román

4.4. EL EQUILIBRIO FINANCIERO A CORTO PLAZO



©Isabel Román