

ISABEL CUENCA

HABILIDADES FINANCIERAS: TOMA DE DECISIONES INTELIGENTES

Martes, 24 de septiembre



GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
veu

IVACE
INSTITUTO VALENCIANO DE
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

CEEI
ELCHE
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020"

Análisis previo

$$V = C \times h \times a^2$$

V= valor profesional

c=conocimiento

h=habilidad, experiencia

a=actitud

En un mundo como el actual es **más necesario que nunca tener una buena educación financiera**, con ella se pretende conocer los términos financieros y **desarrollar las habilidades** que nos permitan tomar **decisiones inteligentes**, detectar oportunidades y evaluar riesgos, desarrollando hábitos que pasen a formar parte de nuestra vida profesional.

La educación financiera **se pueden resumir en 5 claves**.

- 1 Ten claras tus metas. Planifica bien tus estrategias.
- 2 Conoce el valor de tu negocio.
- 2 Mantén las Deudas Bajo control.
- 3 Conoce tu estructura de Gastos. Optimiza tu consumo.
4. Pon a trabajar tu dinero.



“No hay viento favorable
para el que no sabe a
dónde va”

-Lucio Anneo Séneca



Ten claras tus metas

HAZ UNA ANALISIS DE TU SITUACIÓN ECONÓMICO – FINANCIERA .
Conoce los indicadores.

1

DEFINE TUS OBJETIVOS
(Método S.M.A.R.T.)
Specificos , **M**edibles,
Alcanzables , **R**ealistas y
en **T** tiempo

2

3

ELABORA UN PLAN DE ACCION.
Planificando bien las estrategias.



Plan de acción

Una vez analizada la situación económico financiera , pasamos a definir los objetivos empresariales , para lo que me hago las preguntas :

¿QUE QUIERO CONSEGUIR?

INCREMENTAR MIS
VENTAS EN UN 10%

¿COMO LO VOY A
CONSEGUIR ?

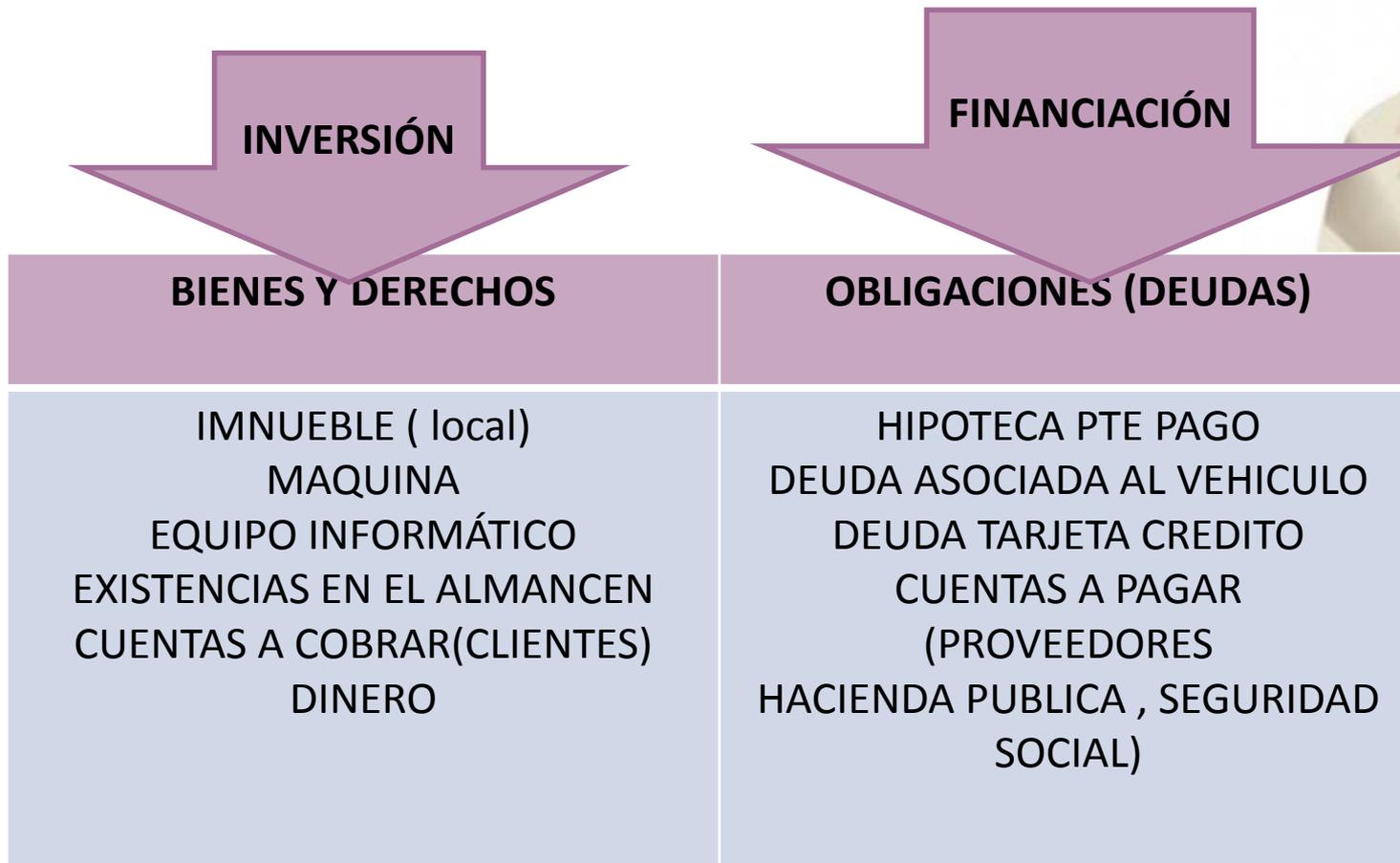
- Aumentar tu nicho de mercado.
- Buscar aliados comerciales.
- Explorar en nuevos canales de venta.
- Optimizar costes y ser más competitivo.
- Utilizar herramientas tecnológicas

¿PARA CUANDO LO
QUIERO
CONSEGUIR?

EN EL
EJERCICIO 2020

Conozco cuanto vale mi negocio. Valor del Patrimonio

EL PATRIMONIO esta formado por los bienes más los derechos menos las obligaciones (deudas) que tiene una unidad económica (persona física, jurídica).



CASO DE ELENA, VALORACION DEL PATRIMONIO

Elena, estudiante de Administración, quiere comprarse una moto para poder desplazarse más fácilmente por la ciudad, y así repartir publicidad que es a lo que se dedica para sacarse un poco de dinero, mientras termina sus estudios. La moto tiene un precio de 960,00 €. Elena hace recuento de sus recursos.

- Tiene 648,00 € en el banco en una cartilla de ahorros.
- Acaba de cobrar 120,00 € por un trabajo de reparto de publicidad.
- Su hermano le debe 240,00 € que ella le prestó el mes pasado.

Calculamos su patrimonio neto y su liquidez en distintas situaciones:

Situación inicial

Elena compra la moto.

Los padres de Elena se ofrecen a prestarle el dinero que le falta para poder comprar la moto.(192,00 €)

Una semana más tarde, el hermano de Elena le devuelve a esta el dinero que le debía y ella devuelve a sus padres la suma que le habían prestado.

PATRIMONIO NETO= BIENES+ DERECHOS –
OBLIGACIONES (DEUDAS)



Introducimos nuevos concepto contables:

BIENES Y DERECHOS → **ACTIVO**

DEUDAS → **PASIVO**

•Si sustituimos los conceptos:

PATRIMONIO NETO = ACTIVO –PASIVO

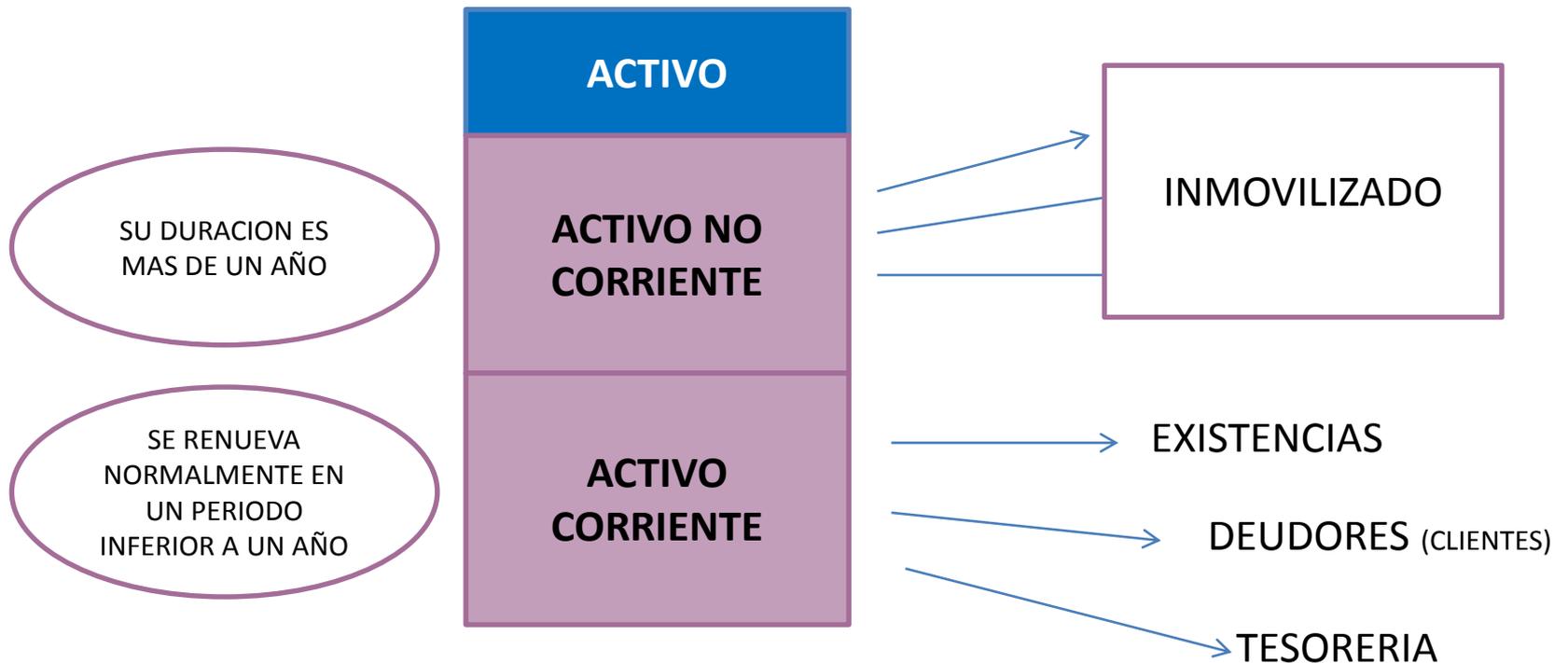
ACTIVO=PASIVO+ PATRIMONIO NETO



**BALANCE DE
SITUACIÓN**

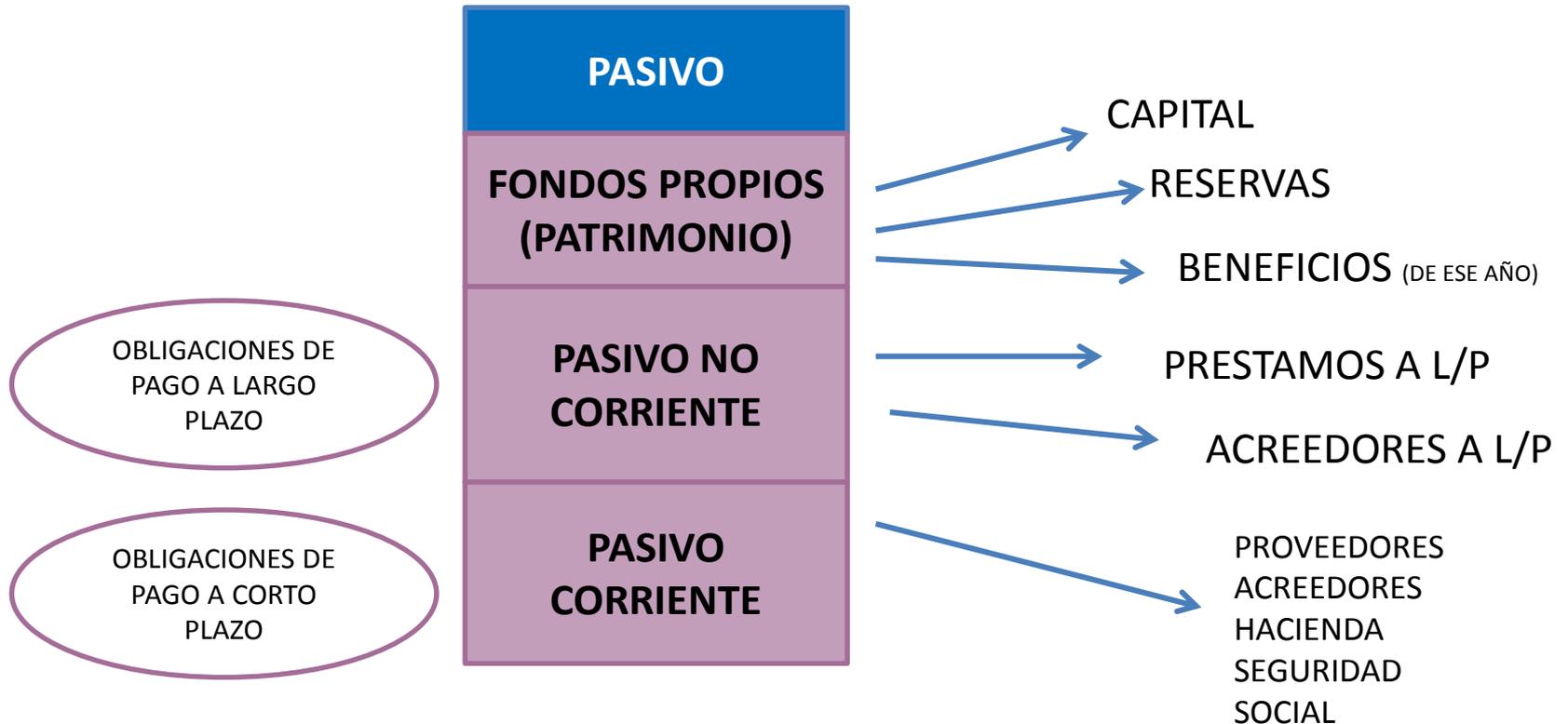
MASAS PATRIMONIALES DEL BALANCE DE SITUACIÓN I

DESCOMPONEMOS EL ACTIVO EN SUS MASAS PATRIMONIALES:



MASAS PATRIMONIALES DEL BALANCE DE SITUACIÓN II

DESCOMPONEMOS EL PASIVO EN SUS MASAS PATRIMONIALES:



Calculamos el Patrimonio

BALANCE DE SITUACIÓN					
ACTIVO			PASIVO+ PATRIMONIO NETO		
DESCRIPCION DE LA CUENTA	IMPORTE	%	DESCRIPCION DE LA CUENTA	IMPORTE	%
ACONDICIONAMIENTO LOCAL	16.800,00 €	17%	PRESTAMO A LARGO PLAZO	32.825,82 €	33%
MOBILIARIO	8.946,80 €	9%	PRESTAMO A CORTO PLAZO	18.218,27 €	18%
EQUIPOS INFORMATICOS	9.322,50 €	9%	PROVEEDORES	25.328,00 €	25%
MERCADERIAS ALMACEN	35.825,00 €	36%	ACREEDORES	5.682,21 €	6%
CLIENTES	13.835,00 €	14%	PATRIMONIO	18.000,00	18%
BANCOS	15.325,00 €	15%			
TOTAL ACTIVO	100.054,30 €	100%	TOTAL PASIVO	100.054,30 €	100%

PATRIMONIO = BIENES+ DERECHOS - OBLIGACIONES

ACTIVO= PASIVO + PATRIMONIO

#Como es mi estructura Financiera. Ratio de Endeudamiento. Ratio de Solvencia . Fondo de maniobra. Ratio de liquidez. Las NOF

Calculamos El ratio de endeudamiento

PASIVO+ PATRIMONIO NETO		
DESCRIPCION DE LA CUENTA	IMPORTE	%
PRESTAMO A LARGO PLAZO	32.825,82 €	33%
PRESTAMO A CORTO PLAZO	18.218,27 €	18%
PROVEEDORES	25.328,00 €	25%
ACREEDORES	5.682,21 €	6%
PATRIMONIO	18.000,00 €	18%
		0%
		0%
		0%
TOTAL PASIVO	100.054,30 €	100%

Estructura Financiera a
31.12/20xx

FINANCIACIÓN
AJENA
82%

FINANCIACIÓN
PROPIA
18%

RATIO DE ENDEUDAMIENTO DEL 82%

EL RATIO DE ENDEUDAMIENTO ÓPTIMO ESTA ENTRE EL 40% Y EL 60%,

Calculamos el Ratio Calidad del endeudamiento

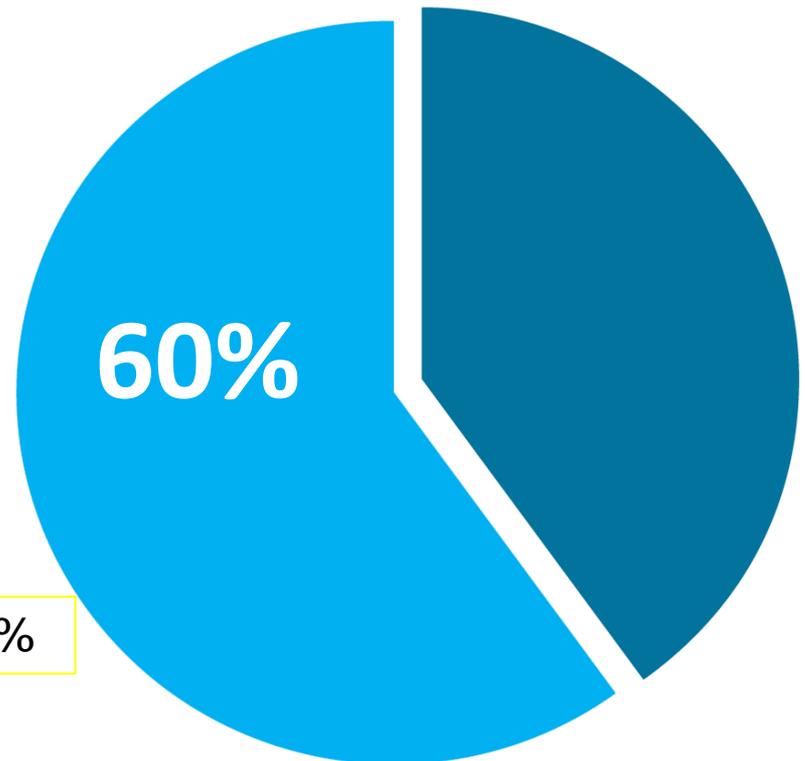
RATIO DE CALIDAD DE ENDEUDAMIENTO



$(\text{PASIVO CORRIENTE} / \text{PASIVO EXIGIBLE TOTAL}) * 100\%$

Indica que del total de las deudas , que porcentaje son a corto plazo, cuanto mayor sea le porcentaje significara que la empresa tendrá que hacer frente a la mayor parte de sus deudas en menos de un año.

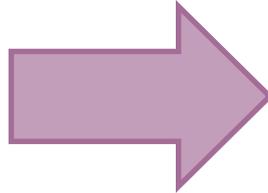
CALIDAD DE ENDEUDAMIENTO 60,00%



#Como es mi estructura Financiera. Ratio de Endeudamiento. Ratio de solvencia .Fondo de maniobra. Ratio de liquidez. Las NOF

I

**RATIO DE
GARANTIA O
SOLVENCIA**



TOTAL ACTIVO / PASIVO EXIGIBLE

Indica el numero de veces que los Bienes y Derechos de la empresa cubren las deudas de la misma .
RS>1 en caso contrario la situación contable seria de “QUIEBRA”, pues el patrimonio neto de la empresa seria negativo.



Calculamos EL Ratio de solvencia

BALANCE DE SITUACIÓN					
ACTIVO			PASIVO+ PATRIMONIO NETO		
DESCRIPCION DE LA CUENTA	IMPORTE	%	DESCRIPCION DE LA CUENTA	IMPORTE	%
ACONDICIONAMIENTO LOCAL	16.800,00 €	17%	PRESTAMO A LARGO PLAZO	32.825,82 €	33%
MOBILIARIO	8.946,80 €	9%	PRESTAMO A CORTO PLAZO	18.218,27 €	18%
EQUIPOS INFORMATICOS	9.322,50 €	9%	PROVEEDORES	25.328,00 €	25%
MERCADERIAS ALMACEN	35.825,00 €	36%	ACREEDORES	5.682,21 €	6%
CLIENTES	13.835,00 €	14%	PATRIMONIO	18.000,00 €	18%
BANCOS	15.325,00 €				0%
					0%
					0%
TOTAL ACTIVO	100.054,30 €	100%	TOTAL PASIVO	100.054,30 €	100%
			EXIGIBLE	82.054,30 €	

1,29

RATIO DE

#Como es mi estructura Financiera. Ratio de Endeudamiento. Ratio de Solvencia . Fondo de maniobra. Ratio de liquidez. Las NOF

EL FONDO DE MANIOBRA :

- Es la capacidad que tiene una empresa para atender sus pagos a corto plazo.
- Es un indicador de la posición de liquidez de una empresa.



**FONDO DE MANIOBRA = ACTIVO CORRIENTE
(Mercaderías + Clientes + Disponible) – PASIVO CORRIENTE
(Proveedores, Acreedores, Prestamos..etc..)**

**EQUILIBRIO
FINANCIERO**



FM > 0 POSITIVO

**DESEQUILIBRIO
FINANCIERO**



FM < 0 NEGATIVO

**SITUACIÓN DE ALERTA
(CONCURSO DE ACREEDORES)**

Calculamos El Fondo de Maniobra

BALANCE DE SITUACIÓN

ACTIVO			PASIVO+ PATRIMONIO NETO		
DESCRIPCION DE LA CUENTA	IMPORTE	%	DESCRIPCION DE LA CUENTA	IMPORTE	%
ACONDICIONAMIENTO LOCAL	16.800,00 €	17%	PRESTAMO A LARGO PLAZO	32.825,82 €	33%
MOBILIARIO	8.946,80 €	9%	PRESTAMO A CORTO PLAZO	18.218,27 €	18%
EQUIPOS INFORMATICOS	9.322,50 €	9%	PROVEEDORES	25.328,00 €	25%
MERCADERIAS ALMACEN	35.825,00 €	36%	ACREEDORES	5.682,21 €	6%
CLIENTES	13.835,00 €	14%	PATRIMONIO	18.000,00 €	18%
BANCOS	15.325,00 €	15%			0%
					0%
TOTAL ACTIVO	100.054,30 €	100%			

15.759,52 €

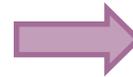
FONDO DE MANIOBRA

$(35.825,00 + 13.835,00 + 15.325,00) - (18.218,27 + 25.328,00 + 5.682,21)$

##Como es mi estructura Financiera. Ratio de Endeudamiento. Ratio de solvencia .Fondo de maniobra. Ratio de liquidez. Las NOF



RATIO DE LIQUIDEZ



ACTIVO CORRIENTE/ PASIVO
CORRIENTE

Indica si la empresa puede pagar su deudas a corto plazo con activos líquidos. Se calcula dividiendo el dinero en efectivo y otros activos líquidos por el pasivo corriente. Este indicador debe ser mayor que 1. Si RL > 1 el FCM es positivo; Si RL < 1 el FCM es negativo; Si RL = 1 el FCM es neutro.

1,32

RATIO DE LIQUIDEZ 1,32

FONDO DE MANIOBRA (TERMINOS ABSOLUTOS) VS RATIO DE LIQUIDEZ (TERMINOS RELATIVOS)

Utilizaremos un ejemplo para su mayor comprensión:

EMPRESA "A"	€	EMPRESA "B"	€
ACTIVO CORRIENTE	200	ACTIVO CORRIENTE	100
PASIVO CORRIENTE	150	PASIVO CORRIENTE	50

Fondo de Maniobra "A" = $200 - 150 = 50$
Fondo de Maniobra "B" = $100 - 50 = 50$

Tienen el mismo Fondo de maniobra en términos absolutos

¿Pero cual tiene el mejor posicionamiento de liquidez? Hay que relativizar.

Ratio Liquidez "A" = $200 / 150 = 1,33$

Ratio Liquidez "B" = $100 / 50 = 2$

MEJOR

#¿Tengo problemas económicos o financieros?

LO ECONÓMICO VS LO FINANCIERO

ECONÓMICO



Lo económico es ganar o perder, ganar mucho o poco, perder mucho o poco. Gastos e Ingresos. Beneficios o Pérdidas



FINANCIERO



Lo financiero es tener o no tener los recursos monetarios, poder pagar o no poder. Pagos y cobros

CUENTA DE RESULTADOS

CONCEPTO	CONCEPTO	IMPORTE	%
V	VENTAS	851.658,25 €	100,00%
C	CONSUMO	255.693,48 €	30,02%
MC=V-C	MARGEN BRUTO/COMERCIALCONTRIBUCIÓN	595.964,77 €	69,98%
IE	OTROS INGR DE EXPORT.	5.268,14 €	0,62%
P	PERSONAL	215.800,00 €	25,34%
GG	GASTOS GENERALES	105.280,00 €	12,36%
A D	AMORTIZACIONES Y DETERIOROS	53.309,49 €	6,26%
REX=MC+IE-P-GG-A	RESULTADO EXPLOTACION	226.843,42 €	BAII
IF	INGRESOS FINANCIEROS	3.268,00 €	0,38%
GF	GASTOS FINANCIEROS	10.771,77 €	1,26%
RF=IF-GF	RDO FINANCIERO	7.503,77	-0,88%
RAI=Rex+RF	RESULTADO ANTES IMPTOS.	219.339,65 €	BAI
IRPF / 20%	IMPUESTOS	43.867,93 €	5,15%
REJ=RAI-IMPUESTOS	RESULTADO EJERCICIO	175.471,72 €	BENEFICIO NETO

RATIOS COMO METODO DE ANÁLISIS

ANALISIS VERTICAL

Los gastos de personal representan un 20 % del total de las ventas en el año n

CUENTA DE RESULTADOS					
DESCRIPCION	AÑO N	%	%(n-n-1)	AÑO N-1	%
VENTAS	1.658,00	100%	-6%	1.758,00	100%
CONSUMO	756,00	46%	8%	702,00	40%
MARGEN COMERCIAL	902,00	54%	-15%	1.056,00	60%
OTROS INGR DE EXPORT.	120,00	7%	4%	115,00	7%
PERSONAL	326,00	20%	-11%	365,00	21%
GASTOS GENERALES	178,00	11%	19%	150,00	9%
EBITDA	518,00	31%	-21%	656,00	37%
AMORTIZACIONES	186,00	11%	-2%	190,00	11%
EBIT	332,00	20%	-29%	466,00	27%
INGRESOS FINANCIEROS	15,00	1%	-42%	26,00	1%
GASTOS FINANCIEROS	28,00	2%	-20%	35,00	2%
RDO FINANCIERO	13,00	-1%	44%	9,00	-1%
BAI	319,00	19%	-30%	457,00	26%
IMPUESTOS BENEFICIOS	79,75	5%		114,25	6%
BENEFICIO NETO	239,25	14%	-30%	342,75	19%

ANALISIS HORIZONTAL

El consumo ha aumentado en un 8% en el año "n" en referencia al año "n-1"

ESTRUCTURA DE COSTES FIJOS

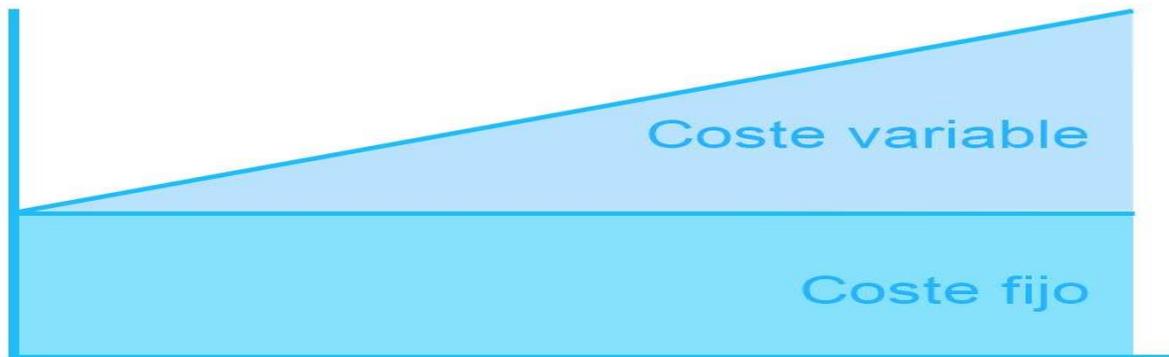


CUENTAS DE RESULTADOS			
CONCEPTO	CONCEPTO	IMPORTE	
V	VENTAS	851.65	
C	CONSUMO	255.69	
MC=V-C	MARGEN BRUTO/COMERCIALCONTRIBUCIÓN	595.964,77 €	69,98%
IE	OTROS INGR DE EXPORT.	5.268,14 €	0,62%
P	PERSONAL	215.800,00 €	25,34%
GG	GASTOS GENERALES	105.280,00 €	12,36%
A D	AMORTIZACIONES Y DETERIOROS	53.309,49 €	6,26%
REX=MC+IE-P-GG-A	RESULTADO EXPLOTACION	226.843,42 €	26,64%
IF	INGRESOS FINANCIEROS	3.268,00 €	0,38%
GF	GASTOS FINANCIEROS	10.771,77 €	1,26%
RF=IF-GF	RDO FINANCIERO	- 7.503,77	-0,88%
RAI=Rex+RF	RESULTADO ANTES IMPTOS.	219.339,65 €	25,75%
IRPF / 20%	IMPUESTOS	43.867,93 €	5,15%
REJ=RAI-IMPUESTOS	RESULTADO EJERCICIO	175.471,72 €	20,60%

COSTES FIJOS

PERSONAL	215.800,00 €
GASTOS GENERALES	105.280,00 €
AMORTIZACIONES Y DETERIOROS	53.309,49 €
GASTOS FINANCIEROS	10.771,77 €
TOTAL COSTES FIJOS	385.161,26 €

Costes



Volumen

PUNTO MUERTO O UMBRAL DE RENTABILIDAD



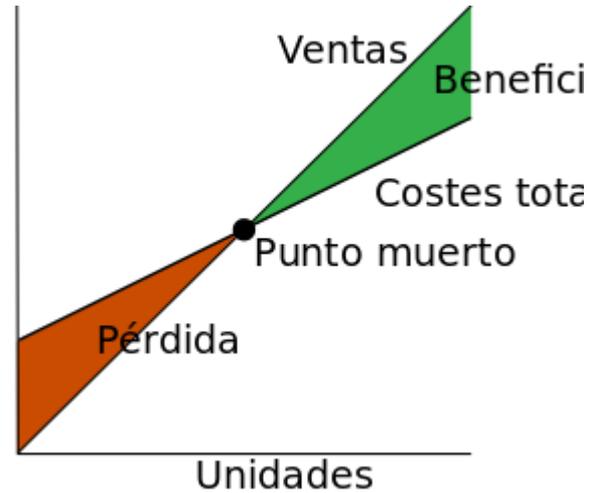
El punto muerto o umbral de rentabilidad se define como la cifra de facturación (o el número mínimo de unidades) que una empresa necesita vender para que el beneficio en ese momento sea cero.

A partir de este volumen mínimo de ventas, podemos considerar rentable la comercialización de los productos y/o prestación de los servicios por parte del negocio.

Conozco mi cuenta de resultados.

PUNTO MUERTO O UMBRAL DE RENTABILIDAD

**PUNTO MUERTO O
UMBRA
L DE
RENTABILIDAD**



COSTES FIJOS / MARGEN COMERCIAL %



Conozco mi cuenta de resultados.

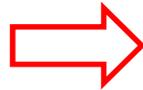
APALANCAMIENTO OPERATIVO

Se deriva de la existencia en la empresa de COSTES FIJOS de operación, que no dependen de la actividad.

De esta forma, un aumento de la producción (que lleva consigo un aumento del número de unidades fabricadas) supone un incremento de los costes variables y otros gastos que también son operativos para el crecimiento de una empresa, pero no de los costes fijos, por lo que el crecimiento de los costos totales es menor que el de los ingresos obtenidos por la venta de un volumen superior de productos, con lo que el beneficio aumenta de forma **mucho mayor** a como lo haría si no existiese el apalancamiento (por ser todos los costes variables).



**AO.
APALANCA
MIENTO
OPERATIVO**



MARGEN COMERCIAL €/ BAI

2,63

VALORACION DE LA EMPRESA



EBITDA	280.152,91 €
--------	--------------

La valoración de una empresa se calcula multiplicando el **EBITDA x 10**

2.801.529,10 €



MIDE LA RENTABILIDAD DE LO
INVERTIDO

**RENTABILIDAD
FINANCIERA**



$$\text{Rentabilidad financiera: } \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Fondos propios}} \times 100$$

En la rentabilidad financiera, por su parte, se trata de conocer el retorno que obtienen los propietarios de la empresa. Para ello, se toma el beneficio neto de la empresa, descontados intereses, que se destinan a retribuir fondos ajenos, préstamos, y se compara con la aportación de los propietarios. Cuanto mayor sea este ratio, mejor para los propietarios. Este ratio se conoce con el término

974,84%

CUADRO DE MANDOS Y ANALISIS DE INDICADORES



BALANCE DE SITUACIÓN

ACTIVO			PASIVO+ PATRIMONIO NETO		
DESCRIPCION DE LA CUENTA	IMPORTE	%	DESCRIPCION DE LA CUENTA	IMPORTE	%
ACONDICIONAMIENTO LOCAL	16.800,00 €	17%	PRESTAMO A LARGO PLAZO	32.825,82 €	33%
MOBILIARIO	8.946,80 €	9%	PRESTAMO A CORTO PLAZO	18.218,27 €	18%
EQUIPOS INFORMATICOS	9.322,50 €	9%	PROVEEDORES	25.328,00 €	25%
MERCADERIAS ALMACEN	35.825,00 €	36%	ACREEDORES	5.682,21 €	6%
CLIENTES	13.835,00 €	14%	PATRIMONIO	18.000,00 €	18%
BANCOS	15.325,00 €	15%			0%
					0%
					0%
TOTAL ACTIVO	100.054,30 €	100%	TOTAL PASIVO	100.054,30 €	100%

CUENTA DE RESULTADOS

CONCEPTO	CONCEPTO	IMPORTE	%
V	VENTAS	851.658,25 €	100,00%
C	CONSUMO	255.693,48 €	30,02%
MC=V-C	MARGEN BRUTO/COMERCIALCONTRIBUCIÓN	595.964,77 €	69,98%
IE	OTROS INGR DE EXPORT.	5.268,14 €	0,62%
P	PERSONAL	215.800,00 €	25,34%
GG	GASTOS GENERALES	105.280,00 €	12,36%
A D	AMORTIZACIONES Y DETERIOROS	53.309,49 €	6,26%
REX=MC+IE-P-GG-A	RESULTADO EXPLOTACION	226.843,42 €	26,64%
IF	INGRESOS FINANCIEROS	3.268,00 €	0,38%
GF	GASTOS FINANCIEROS	10.771,77 €	1,26%
RF=IF-GF	RDO FINANCIERO	- 7.503,77	-0,88%
RAI=Rex+RF	RESULTADO ANTES IMPTOS.	219.339,65 €	25,75%
IRPF / 20%	IMPUESTOS	43.867,93 €	5,15%
REJ=RAI-IMPUESTOS	RESULTADO EJERCICIO	175.471,72 €	20,60%

CUADRO DE MANDOS

INDICADOR	DESCRIPCION	VALOR
VALOR DEL PATRIMONIO	BIENES + DERECHOS -OBLIGACIONES	18.000,00 €
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	DEUDA EXIGIBLE / PASIVO TOTAL	82,00%
CALIDAD DE ENDEUDAMIENTO	PASIVO CORRIENTE / PASIVO EXIGIBLE TOTAL	60,00%
RATIO DE SOLVENCIA	ACTIVO TOTAL / PASIVO EXIGIBLE TOTAL	1,29
FONDO DE MANIOBRA	ACTIVO CORRIENTE-PASIVO CORRIENTE	15.759,52 €
RATIO DE LIQUIDEZ	ACTIVO CORRIENTE/PASIVO CORRIENTE	1,32
MARGEN COMERCIAL CONTRIBUCION /BRUTO(EN TERMINOS ABSOLUTOS)	VENTAS- COSTE VENTAS	595.964,77 €
MARGEN COMERCIAL CONTRIBUCION /BRUTO(EN TERMINOS RELATIVOS)	(VENTAS- COSTE VENTAS)/ VENTAS * 100	69,98%
PUNTO PUERTO	COSTES FIJOS/ MARGEN BRUTO %	550.411,33 €
APALANCAMIENTO OPERATIVO	MARGEN BRUTO EN € / BAI1	2,63
EBITDA	BAI1+ AMORTIZACIONES Y DETERIOROS	280.152,91 €
VALORACION EMPRESA	EBITDA * 10	2.801.529,10 €
RENTABILIDAD FINANCIERA	BENEFICIO NETO/ PATRIMONIO NETO	974,84%

GRACIAS

www.isabelcuenca.es

627961565