

06

**CUADERNOS DE
LOGÍSTICA AVANZADA**
JUNIO 2024





ISSN 2952-4385

Florida Universitària

C/ Rei en Jaume I, n° 2 - 46470 Catarroja

info@florida-uni.es

floridauniversitaria.es

La influencia de los costes financieros en las empresas del sector transporte.

David Oliver Borrás

Responsable del sector Transporte y Logística de Caixa Popular

doliver@caixapopular.es

Existen dos formas de determinar el precio final del producto o servicio que una empresa «pone» en el mercado. Uno de ellos es estimar el coste de este producto o servicio, establecer, a continuación, el margen que queremos ganar y calcular el precio de venta al público como una simple suma de las dos cifras anteriores. La otra forma para determinar el precio es realizar un sondeo de mercado [competencia, clientes, valor del servicio ofrecido] y estimar un precio por el que el consumidor cliente pagaría sin estridencias. A continuación, se realizaría un proceso similar al anterior, pero restando de este precio de venta al público los costes necesarios para su obtención, consiguiendo de esta diferencia nuestro margen. Si este margen existe, si la diferencia entre precio de venta y costes asociados es positiva, hay negocio y nos lanzamos a la carretera.

De una manera o de otra, el cálculo necesario para decidir a emprender una actividad, o continuar una existente, implica conocer los costes asociados y el detalle e importancia de los mismos. Por ejemplo, el coste de combustible requiere su compra, transporte y gestión de depósitos. O los costes laborales implican la gestión del personal, como es obvio, y cuanto más personal de transporte contrate una empresa, más tiempo

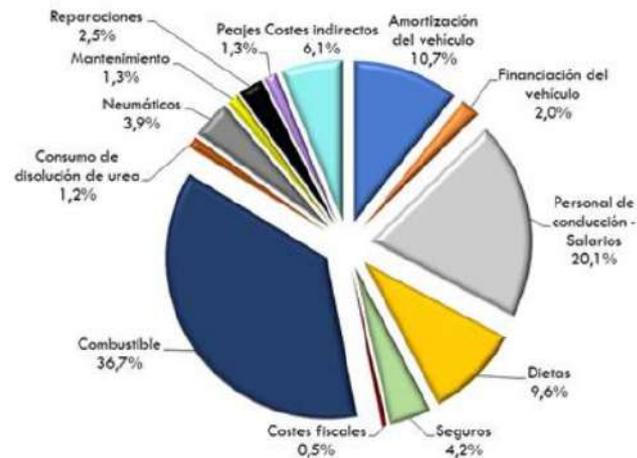
y recursos ha de dedicar a la organización de turnos, vacaciones, rutas, sustituciones y mayor exigencia de trabajo para el departamento de personal de la empresa. No se trata solo de cifras en una hoja de Excel, hay que tener en cuenta también las derivadas que tienen las diferentes partidas que suponen un coste para la actividad [Fig.1.].

Los costes financieros no son una excepción. Nos podemos quedar con la idea de que, si financiamos las inversiones, estas tienen un coste, pero si no se requiere financiación ajena, la inversión no implica ningún coste, siendo ésta una percepción errónea.

Las decisiones contables tienen repercusión en la futura valoración de la empresa, sobre todo en el mundo financiero, y es conveniente saber de qué manera pueden afectar a la continuidad de la empresa las decisiones sobre si financiar o no determinadas inversiones necesarias para la marcha

El cálculo necesario para decidir a emprender una actividad, o continuar una existente, implica conocer los costes asociados y el detalle e importancia de los mismos.

Desglose del coste del transporte de mercancías por carretera (vehículo articulado de carga general) (%). 2022



Fuente: Elaboración propia del OTLE con datos del Observatorio de costes del transporte de mercancías por carretera. Dirección General de Transporte por Carretera y Ferrocarril. Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible.

Fig. 1. Fuente: OTL



normal; incluso disponiendo de suficientes fondos propios, que son un indicador de la solvencia de la empresa, debido a que son las fuentes de financiación que no comportan ningún tipo de exigibilidad para la empresa, porque bien corresponden a aportaciones de los socios bien se trata de beneficios de ejercicios anteriores retenidos en forma de reservas.

Una consideración básica del coste financiero es que este no se puede repercutir de manera lineal a los clientes, ni con un modelo de oferta-demanda perfectamente elástico, como sí se puede llegar a hacer con otros costes, como los suministros de electricidad, carburantes, etc. Según hemos visto en el periodo 2022-2023, con la inflación disparada a causa del conflicto derivado de la invasión rusa de Ucrania, se ha apelado a una «inevitable» alza de los precios que debía ser asumida estoicamente tanto por compradores de la materia prima como por consumidores finales beneficiarios y pagadores del servicio. No es que sea razonable esta subida de precios derivada de la crisis de Ucrania, ni que todos los productos a la vez hayan sufrido un incremento simultáneo, pero una variación de los costes financieros muy a menudo está vinculada a la calidad de la empresa, y transmitir esta información a clientes no siempre es conveniente. Este es el principal motivo por el que los costes financieros no se repercuten linealmente al cliente.



Evolución del crédito total de entidades de crédito y EFC 62 para el conjunto de las actividades productivas y para el sector “Transporte y almacenamiento”. 2000-2022



Fig. 2. Fuente: Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible

Si nos ceñimos al informe número 33 del mes de abril de 2024 del Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible¹, el tema de la financiación aparece de pasada. Primero, en la página 17 para definir, con una breve fórmula, el concepto de financiación que debe considerarse a la hora de contabilizar los costes de una empresa de transporte, la cual sólo contempla la financiación como la inversión para la compra de activos:

Financiación. Es la suma de los costes anuales de financiación de los diferentes elementos que se hayan comprado.

La fórmula de cálculo del coste anual de financiación de un elemento es la siguiente, suponiendo cuotas anuales:

$$F = \frac{(n \cdot \frac{P \cdot i \cdot j}{j-1}) - P}{v}$$

donde: **F** = coste anual de financiación del elemento (euros)
P = préstamo para la compra del elemento (euros)
i = interés en tanto por uno (interés en % dividido por 100)
n = periodo de financiación (años)
v = vida útil del elemento (años)
j = $(1 + i)^n$

Y, después, en una no menos breve referencia en la página 67 y hablando de la posibilidad de obtener financiación, nos encomienda a la SGR, además de enumerar, simplemente enumerar, algunos de los distintos instrumentos de financiación que existen en el mercado.

La variedad de los instrumentos financieros existentes, la influencia de sus costes en la empresa, las formas de acceder a ellos y las diversas posibilidades que ofrecen van mucho más allá de estas parcas referencias.

En este artículo analizaremos los siguientes aspectos de las empresas del sector:

1. ESTRUCTURA ECONÓMICO-FINANCIERA DE LAS EMPRESAS
2. CASH-FLOW Y SU IMPORTANCIA
3. SUPPLY CHAIN FINANCE
4. TENDENCIAS DE FUTURO

ESTRUCTURA ECONÓMICO-FINANCIERA DE LAS EMPRESAS

Hablemos primero de la estructura económico-financiera de las empresas del transporte de mercancías por carretera, de esta manera podremos comparar algunas magnitudes económico-financieras de nuestra empresa con la media del sector. De acuerdo con el estudio del Banco Cooperativo Español sobre el transporte de mercancías por carretera² y datos cruzados de la empresa “Informa D&B” nos encontramos con los siguientes datos significativos:

Activo:

La tendencia del Activo Corriente, excluyendo tesorería y otros activos líquidos [es decir existencias y deudores a corto plazo] en el año 2022, ha sido aumentar un 7%. Dado que en este sector las existencias no son significativas, este hecho viene motivado por una mayor capacidad de financiación a los y las clientes.

El peso de la tesorería sobre el total activo es menor conforme aumenta el tamaño de las empresas. Esto se debe a que aquellas empresas de mayor tamaño son capaces de operar con una menor tesorería [en



términos proporcionales], ya que pueden optimizar mejor sus recursos. Por último, el Activo no Corriente no presenta grandes diferencias por grupo de facturación, situándose en un 43,51%.

Pasivo:

Por el lado del pasivo:

- Las empresas del sector presentan en 2022, de media, unos niveles de recursos propios que superan el 40% y se encuentran por tanto fuertemente capitalizadas.
- En cuanto al Pasivo Corriente nuestras empresas tienen un nivel de deuda a corto plazo alrededor del 36% lo cual podría denotar que tienen una fuerte capacidad de negociación frente a sus acreedores a corto plazo. El Pasivo No Corriente es muy similar entre los diferentes grupos de facturación, situándose en el rango del 20% - 23%.

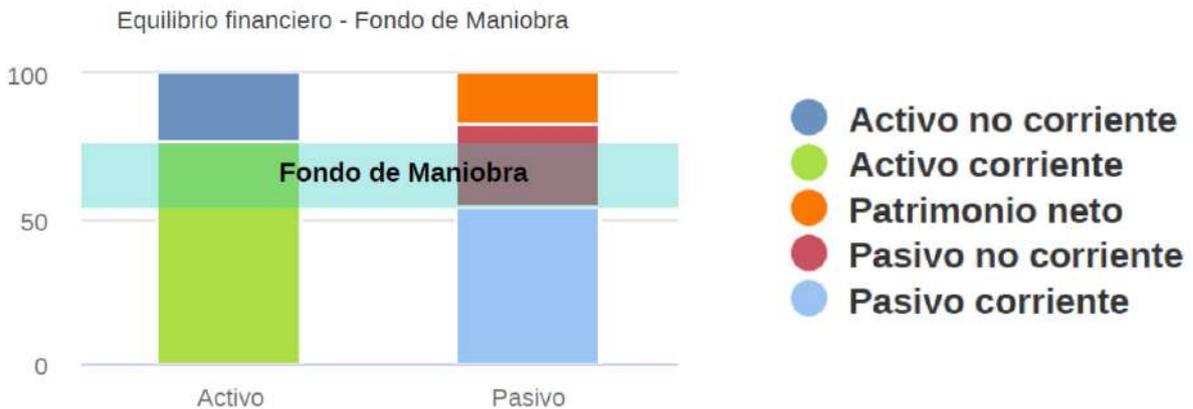


Fig. 3. Fuente: Elaboración propia

Ratios:

▪ Ratio de Endeudamiento

$$\text{Ratio de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Corriente} + \text{Pasivo no Corriente}}{\text{Fondos Propios}}$$

Esta ratio vendría a medir de cada euro de fondos propios (denominador) cuántos euros debe la empresa (numerador). Cuanto menor sea, mejor. Un valor elevado indica una fuerte dependencia de la financiación ajena. La **ratio media del sector en 2022 se situó en un 0,69**, siendo dentro del conjunto de los sectores de la economía estatal el del sector transporte el cuarto con el nivel de endeudamiento más elevado, superado por hostelería, comercio y educación.

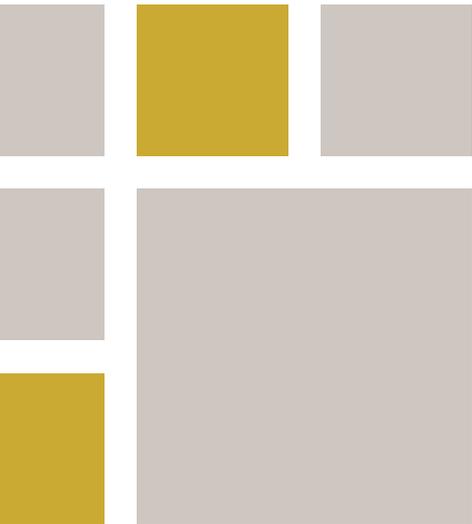
▪ Calidad de la deuda

$$\text{Calidad de la deuda} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Total Pasivo}}$$

Esta ratio mide qué parte del endeudamiento es a corto plazo, es decir qué parte de la deuda total de la empresa se le puede exigir a corto plazo comparada con la totalidad de la deuda. La ratio presupone que, cuanto más lejanos sean los vencimientos, mejor va a ser la calidad de la deuda. A la empresa le conviene tener la mayor parte







de su endeudamiento a largo plazo. Por una parte, porque el endeudamiento a corto plazo reduce mucho la liquidez. Por otra, porque la financiación a corto significa exposición a que las entidades financieras decidan renovarla o no. Hay que tener en cuenta que el Pasivo Corriente no solo incluye deudas con entidades financieras, también con administraciones públicas, proveedores y empresas del grupo. Lo ideal sería un valor entre el 0,4 y el 0,6.

El sector del transporte ha presentado una **calidad de la deuda, por término medio, de 0,36 en 2022.**

▪ **Deuda Financiera (con entidades de crédito) sobre EBITDA**

$$\text{Deuda Financiera sobre EBITDA} = \frac{\text{Deuda Financ. Largo Plazo} + \text{Deuda Financ. Corto Plazo}}{\text{EBITDA}}$$

El valor recomendado está comprendido entre 4 y 5, donde se alcanza un importe de endeudamiento razonable. La ratio viene a indicar, suponiendo la generación de recursos [EBITDA] y la deuda como valores constantes en el tiempo [un planteamiento bastante teórico y poco realista], los años que una empresa necesita para cancelar toda su deuda financiera. Un valor inferior a 4, aunque a priori pueda parecer bueno, no lo es tanto, pues indica que la empresa no está explotando todo su potencial de endeudamiento.

En el sector el **valor medio de esta ratio es de 1,2**, lo cual indica que existe un apalancamiento [endeudamiento] contenido.





- **Ratio de Cobertura del Servicio de Deuda**

$$\text{Ratio de Cobertura del Servicio de Deuda} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Cuotas Recurrentes}}$$

Es la ratio que indica la capacidad que una empresa tiene para atender sus compromisos de pagos recurrentes a entidades financieras. Este debe ser mayor que 1 (debe generarse un mayor ingreso que gasto en cuotas) pero se recomienda que el valor ronde el 1,2 para tener un margen de endeudamiento por circunstancias imprevistas. Es decir, el coste medio de los recursos ajenos invertidos en la empresa que requieren repago periódico debe ser menor que el rendimiento económico de la empresa.

Rentabilidad:

El sector del transporte mantuvo un **margen bruto medio en 2022 del 7,69%** sobre ventas.

Hay que tener en cuenta que el Pasivo Corriente no solo incluye deudas con entidades financieras, también con administraciones públicas.

Evolución crédito y calidad crediticia

En 2022 el crédito al conjunto de sectores sufrió una reducción generalizada. En el sector del transporte y la logística, la reducción fue del 8,6% frente al 1,1% de la reducción general. Aunque hay que tener en cuenta que en 2021 se produjo un incremento del 5,5% a causa del mayor uso de las financiaciones ICO-COVID19 por parte de las empresas del sector. La tasa de morosidad del sector se situó en 2022 en un 3,82%, por debajo de la tasa del sector servicios que fue del 4,04% [Fig. 4].

Respecto a la morosidad, una manera de medir la “salud financiera” de las empresas, ésta disminuyó en un 19,2% en 2022, mientras que los créditos dudosos se redujeron un 26,2% en el mismo año.

Evolución de la morosidad (crédito/crédito dudoso) por sector. 2000-2022

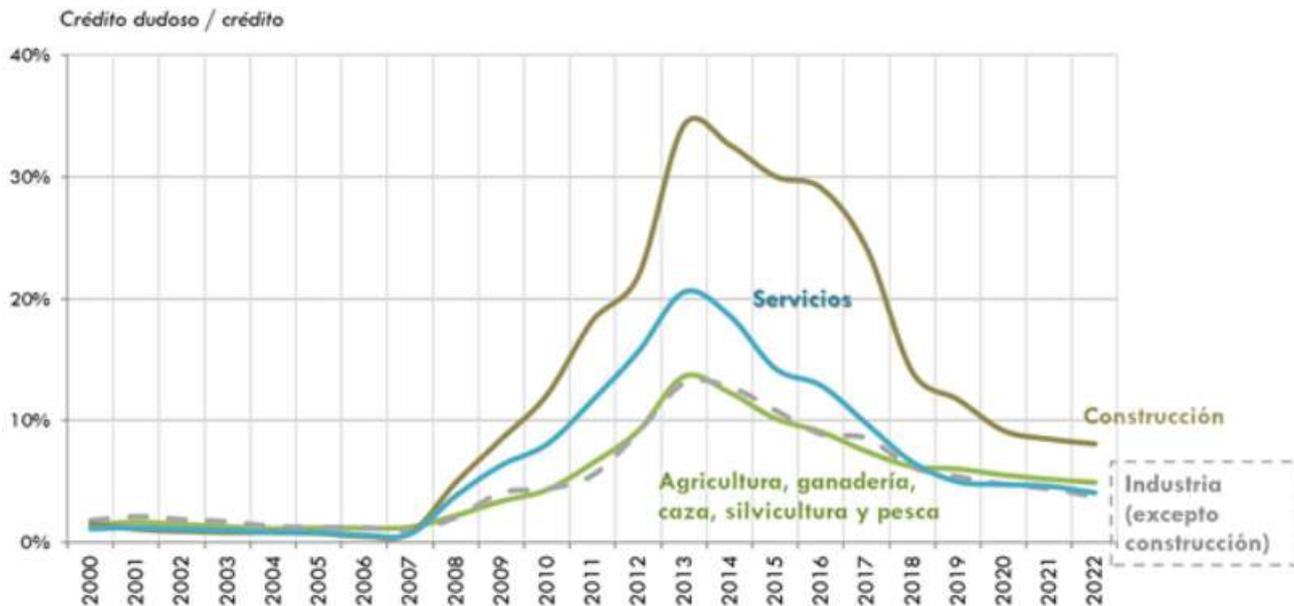


Fig. 4. Fuente: OTL



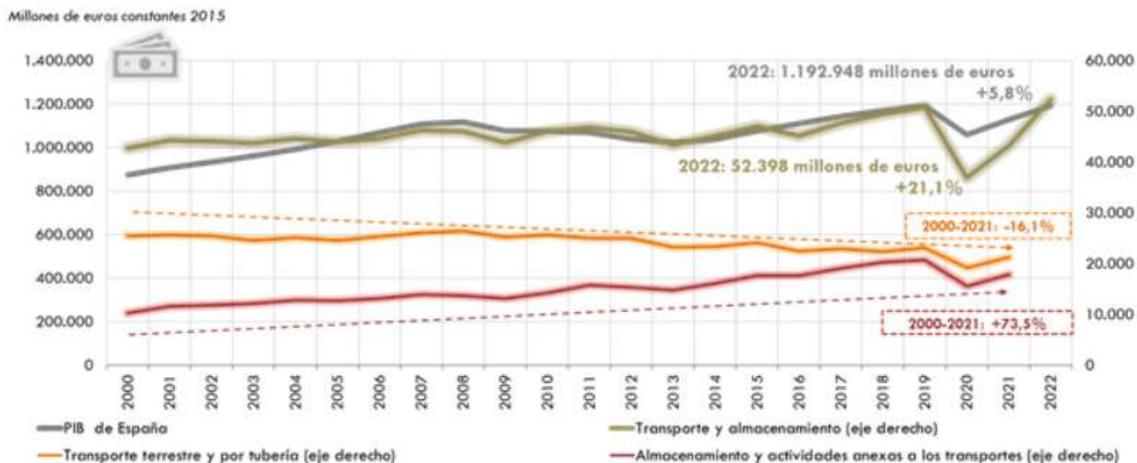
Senda de recuperación

En cuanto al Valor Añadido Bruto (VAB), las cifras de 2021 se consolidaron en el 2022, consiguiendo un incremento del VAB del 21,1%, continuando la senda de recuperación y llegando a suponer un 4,4% del PIB estatal, alcanzando niveles previos a la pandemia COVID19.

El motivo del aumento del VAB viene dado tanto por un incremento de la remuneración de los asalariados, alrededor del 13%, así como del excedente bruto de explotación empresarial en un 28%. Podemos concluir que el sector en 2022 creció en estos indicadores por encima de la media de la economía agregada y a nivel estatal (Fig.5.).

El Cash Flow también se ha incrementado en un 6,69%.

Producto Interior Bruto y Valor Añadido Bruto del “Transporte y Almacenamiento” (millones de euros constantes de 2015). 2000-2022



Fuente: Elaboración propia del OTLE con datos de Contabilidad Nacional Anual de España del INE

Fig. 5. Fuente: OTL

CASH-FLOW Y SU IMPORTANCIA

Detengámonos un momento en este concepto³: **Cash Flow**. Es el indicador de análisis financiero que permite valorar la capacidad que tiene una empresa para generar liquidez y atender sus pagos. Podría decirse que el **Cash Flow** decanta el concepto de beneficio contable de una empresa puesto que añade a este las provisiones y las amortizaciones, que, si bien son cálculos contables permitidos a efectos de calcular el beneficio de una empresa para calcular el impuesto de sociedades, no son en sí mismo salidas de efectivo y en ese sentido se pueden usar para atender los compromisos económicos a corto plazo.

Una fórmula generalmente aceptada para calcular su valor es sumar a los resultados las amortizaciones y las provisiones.

Al Cash Flow se le unen las Necesidades Operativas de Fondos (NOF) y los Recursos Negociados a Corto (RNC).

Las **Necesidades Operativas de Fondos** reflejan el volumen de circulante —que son las partidas del balance que se convierten en tesorería con cada ciclo de explotación—, que una empresa necesita en función de su actividad, los periodos medios de stock (materias primas, productos en curso y mercaderías), el período medio de cobro que otorga a los clientes y el periodo medio de pago que le conceden los proveedores y la tesorería mínima operativa (Fig.6.).



Fig. 6. Fuente: OTL



La fórmula sería la siguiente:

$$\text{NOF} = \text{Período medio clientes} + \text{Tesorería Operativa} - \text{Período medio de proveedores}$$

Para las empresas del sector transporte eliminamos la parte de la fórmula que hace referencia a las existencias, stock, etc.

Por tanto, podemos obtener algunas conclusiones:

- A mayor volumen de clientes, mayor NOF y mayor necesidad de circulante.
- A mayor volumen de proveedores, mayor NOF y menor necesidad de circulante.

Normalmente:

- Si crecen las ventas, crecen las NOF.
- Si se incrementa el plazo de cobro, crecen las NOF.
- Si se reduce el plazo de pago a proveedores, crecen las NOF.

¿Cómo afecta esto a la necesidad «teórica» de líneas de financiación de circulante que requiere la empresa? Para responder, introducimos el concepto **Necesidad de Recursos Negociados** [NRN].



El sobrante de los recursos a largo plazo que han financiado las inversiones a largo plazo cubre las Necesidades Operativas de Fondos. Cuando la diferencia entre las necesidades de recursos para cubrir la operativa a corto plazo (menos de un año) y el sobrante de los recursos permanentes que han cubierto el Activo Fijo (que representa el Fondo de Maniobra) es negativa, se genera una **Necesidad de Recursos Negociados**. El Fondo de Maniobra se entiende como la capacidad que tiene una empresa para "maniobrar" con sus activos más disponibles para hacer frente a sus pagos y obligaciones a corto plazo, además de poder invertir en la empresa y realizar los aprovisionamientos o pagos operativos necesarios para llevar a cabo su actividad empresarial. Si el Fondo de Maniobra no es suficiente, necesitaremos solicitar más recursos financieros a las entidades para cubrir el circulante.

NRN=NOF-Fondo de Maniobra

Y este dato debemos contrastarlo con los **Recursos Negociados a Corto (RNC)**, que son el límite de las líneas de negociación y créditos que mantenemos abiertas con las entidades financieras. Estas referencias, NRN (lo que necesitamos financiar) y RNC (lo que tenemos financiado), deberían coincidir si no queremos tener un endeudamiento sobredimensionado.

El Cash Flow decanta el concepto de beneficio contable de una empresa puesto que añade a este las provisiones y las amortizaciones.

Encontramos algunos conceptos interesantes en la entrevista que ECONOMIA3 le hizo a J.I. Blat (Asset) en del 24/4/2024 sobre la importancia del circulante⁴:

«Todavía muchas empresas carecen de la planificación financiera y gestionan su liquidez a muy corto plazo o simplemente no la gestionan. Es necesario identificar y corregir a tiempo los impactos negativos en la liquidez derivados de desviaciones en la cuenta de resultados y de las necesidades de capital circulante, así como tener un plan de inversiones y de financiación alineado con el crecimiento y generación de caja de la empresa. Si la empresa no es capaz de generar caja positiva, no se mantendrá en el negocio. [...]»

La financiación de circulante es la que permite a la empresa cubrir su desfase en la generación de caja operativa (NOF). Las inversiones pueden congelarse en un momento determinado, pero a nivel operativo, la empresa tiene que seguir en funcionamiento. Las necesidades de capital circulante se tienden a asociar con una financiación a corto plazo y para muchas empresas tiene un componente estructural que se está financiando con líneas que, en la mayoría de los casos, se renuevan con carácter anual.



SUPPLY CHAIN FINANCE

Las soluciones de *Supply Chain Finance* ayudan a anticipar el pago a proveedores para poder mantener plazos de pago más favorables. Cuando la financiación de proveedores se complica hay que buscar alternativas como el *confirming*.

¿Qué es concretamente el *Supply Chain Finance*⁵? Se trata de un proceso que, liderado por el departamento financiero de la empresa, se encarga de gestionar las necesidades de circulante de la misma, pero encabiéndolas dentro de cada fase de su ciclo de venta. Aquello que se conoce como financiar las compras y las ventas, si fuese necesario. Los instrumentos financieros más comunes para cada aspecto del ciclo operativo son:

- Las líneas de negociación de las ventas:
 - Anticipo o gestión de recibos, si no hay necesidad de financiar, mediante el Cuaderno Superior Bancario de Norma 19, con o sin financiación.
 - El descuento de pagarés, cada vez más en desuso.
- Las líneas de negociación de las compras:
 - Las pólizas de crédito.
 - El [los] *confirming*.





El *confirming* es un instrumento financiero que en los últimos tiempos se ha popularizado por su versatilidad. Vulgarmente se le conoce como la «póliza de crédito fragmentada» puesto que permite realizar pagos a proveedores diversos —de ahí lo de la fragmentación—, con recursos prestados por las entidades financieras. Existen diversas modalidades de *confirming*:

- La menos usada es la que sirve como mera ordenación de los pagos. La empresa usa la aplicación web que la entidad financiera le facilita y realiza las transferencias mediante la emisión de un cuaderno superior bancario con multitud de beneficiarios con sus importes correspondientes. No hay recursos prestados ni intereses a pagar. Puede haber, o no, comisiones de servicio. Normalmente tampoco las hay.
- *Confirming* pronto pago. Es aquella financiación cuyos intereses y comisiones van a cargo de nuestra propia empresa y con ella pagamos a la entidad financiera con la que tenemos contratado el producto. Lo usamos cuando el proveedor con quien tenemos la deuda nos concede un descuento por «pronto pago» que es mayor que el coste que nos aplica la entidad financiera por su uso.
- *Confirming* Gastos Deudor. Este método consiste en emitir una orden de pago a los proveedores de la empresa, con una demora en el tiempo, pero con la opción de que el proveedor pueda anticipar el cobro a través de una entidad financiera. Es una combinación de la modalidad de pago a su vencimiento pactado con el proveedor, pero permite que el proveedor cobre antes si lo desea. En este caso, la entidad financiera cobra al proveedor unos intereses y comisiones de gestión por el anticipo. Una submodalidad interesante es que los intereses y comisiones que pagan los proveedores pueden repartirse entre la entidad financiera y la empresa, generando ingresos financieros atípicos pero derivados de la gestión financiera de la empresa.



Proveedores financieros diversificados

Respecto a los proveedores financieros, J.A. Blat indica en la entrevista citada que: «Es estratégico tener diversificados tus proveedores de servicios financieros [*Pool* amplio]. Variará en función del tamaño de la empresa y sus necesidades de financiación, pero tiene que haber un equilibrio en el pool de entidades financieras para que la empresa tenga una mejor posición a la hora de negociar condiciones y no verse expuesta a situaciones de extrema tensión de liquidez en caso de la salida de alguna de las entidades. [...]»

Y continúa comentando en la entrevista: «La correcta financiación del pago a proveedores mediante *confirming* o pólizas de crédito puede



proteger principalmente a las PYMES y permite luchar contra la morosidad —el plazo de pago legal en España es de 60 días, cuando de promedio estamos en unos 82 días—. Pueden ser una oportunidad para mejorar los plazos en los procesos «*order to cash*» y «*order to pay*», y para mejorar la trazabilidad y la seguridad de las transacciones».

Por otra parte, el profesor Vicente Pallardó, en un artículo publicado en Diario del Puerto⁶ advierte también sobre la importancia de tener en cuenta los aspectos financieros al gestionar una empresa, no solo en el día a día, sino teniendo en cuenta circunstancias excepcionales a las que, por desgracia, ya nos estamos acostumbrando. Porque una de las losas que cayó sobre la industria y las empresas en general durante la crisis de 2008-2018 fue la restricción del crédito [*credit crunch*]. Esto afectó de manera muy seria a la competitividad de las empresas. La mayor parte del cierre del crédito de esa época se produjo sobre las líneas de financiación de circulante, bien porque era muy fácil dejar de aceptar «papel» por parte de las entidades financieras, bien porque denegando la renovación de los créditos en cuenta corriente se conseguía el mismo efecto al tener estas una duración estándar de 12 meses. Esto hizo que la crisis se acentuase durante más tiempo y que esta fuese más profunda al dejar al tejido empresarial sin un instrumento financiero tan importante para su funcionamiento. Es por ello que una correcta diversificación de las líneas de financiación de la empresa sólo puede ser beneficiosa, tanto en sus diversas formas, más allá de la obvia y necesaria inversión en inmovilizado, contemplando las diversas opciones de financiación del circulante como diversificando la financiación entre varias entidades.

Esta última decisión puede amortiguar posibles decisiones de restricción de crédito llevadas a cabo de manera unilateral por las entidades financieras, unas veces decidida por ella, otras por los vaivenes del mercado como las fusiones bancarias.

TENDENCIAS DE FUTURO

Sería un atrevimiento hacer una predicción económico-financiera para un futuro cercano. Si algo nos han enseñado los últimos años es que el futuro es impredecible: podemos tener un volcán que se coma una de nuestras islas, una guerra en el corazón de Europa o una enfermedad que ni la más imaginativa de las películas apocalípticas se atrevió a teorizar.

No obstante, *ceteris paribus*, que solía decir una de mis profesoras más entrañables, me atrevería a pronosticar:

- Una leve bajada de tipos de interés a corto plazo, contenida en la medida que la inflación lo permita, así como una estabilidad de los mismos en el medio plazo.
- Un incremento de la morosidad a medio plazo de la financiación respaldada con las garantías ICO en sus programas COVID19 y Ucrania, dado que los vencimientos de las extensiones de las mismas se sitúan alrededor de 2025. Las “empresas zombi” que se salvaron de un cierre gracias a esta financiación que no hayan mejorado sus ventas, sus márgenes y sus ratios verán imposibilitada la renovación de estas líneas.
- Si la situación anterior se produce, el sistema financiero puede responder con una leve contención del crédito, aumentando sus exigencias para la concesión de crédito. En este punto será muy recomendable tener en la empresa una situación de endeudamiento bien diversificada, tanto en el número de entidades financieras como en la clase de financiación. Recordemos aquello de cubrir todo la *Supply Chain* con los instrumentos financieros adecuados.
- El mantenimiento de fórmulas financieras de carácter gubernamental de respaldo a las empresas. Dado que estas se han demostrado mucho más eficaces que las políticas austericidas y de restricción absoluta del crédito aplicadas durante la crisis 2008-2018 que han ayudado a contener las crisis económicas derivadas de los acontecimientos indicados.

FUENTES CITADAS

¹ Observatorio de mercado del transporte de mercancías por carretera - Informe número 33 - abril de 2024

² Estudio sectorial del Banco Cooperativo Español Transporte de mercancías por carretera.

³ Píldora formativa interna «Quick Win 1Q-24: La virtuositat del circulant» del departament de Cartera - Àrea de riscos de Caixa Popular

⁴ Entrevista a J.I. Blat [Asset] en ECONOMIA3 del 24/4/2024

⁵ Supply Chain Finance: Cómo gestionar el circulante de una empresa a corto plazo - Daniel Lara. <https://elpais.com/economia/estar-donde-estes/2022-03-16/como-gestionar-el-circulante-de-una-empresa-a-corto-plazo.html>

⁶ Pallardó, Vicente - Artículo «No es solo el tipo de interés» en Diario del Puerto 01-12-2023

REFERENCIAS

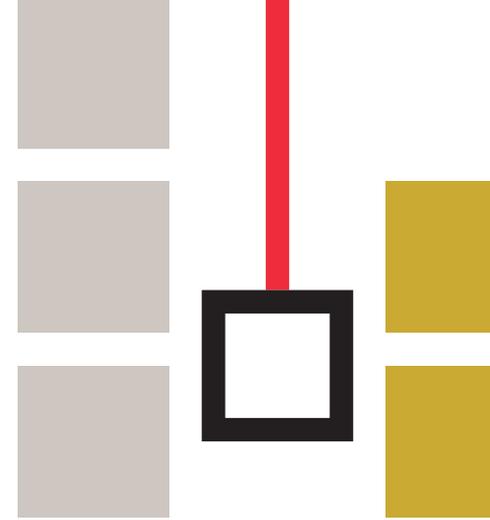
OBSERVATORIO DEL TRANSPORTE Y LA LOGÍSTICA EN ESPAÑA, [2023]. - Informe Anual 2023. [https://cdn.transportes.gob.es/portal-web-drupal/OTLE/elementos_otle/informe_anual_2023_\[mayo_2024\].pdf](https://cdn.transportes.gob.es/portal-web-drupal/OTLE/elementos_otle/informe_anual_2023_[mayo_2024].pdf)

CAIXA POPULAR. Nota técnica 12 - Sector transport de mercaderies per carretera [4941]

FIDUVALOR. NOF - NRN - RNC: Las Necesidades Operativas de Fondos y el Análisis de las finanzas operativas.

<https://fiduvalor.com.ec/2021/03/16/las-necesidades-operativas-de-fondos-y-el-analisis-de-las-finanzas-operativas>

<https://www.inesem.es/revistadigital/gestion-empresarial/nof-necesidades-operativas-fondos/>



07

CUADERNOS DE LOGÍSTICA AVANZADA

OCTUBRE 2024

“LA INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA EN ESPAÑA: SU IMPACTO EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO REGIONAL”

La infraestructura logística desempeña un papel crucial a la hora de impulsar el crecimiento económico regional al mejorar el acceso a los mercados, reducir los costes, fomentar el desarrollo industrial, crear oportunidades de empleo y apoyar el comercio y la inversión. Como tal, las inversiones en infraestructura logística son esenciales para promover el desarrollo económico sostenible en todas las regiones. En el próximo cuaderno se presentará un análisis descriptivo de la evolución de las infraestructuras logísticas en las regiones españolas y su impacto en el crecimiento económico, productividad y empleo regionales, determinando, a su vez, su contribución a la convergencia entre las regiones.

Rafaela Pizarro-Barceló

Directora Unidad de Negocios y Logística, Profesora en los Grados en ADE y Gestión del Transporte y la Logística, Florida Universitària
rpizarro@florida-uni.es

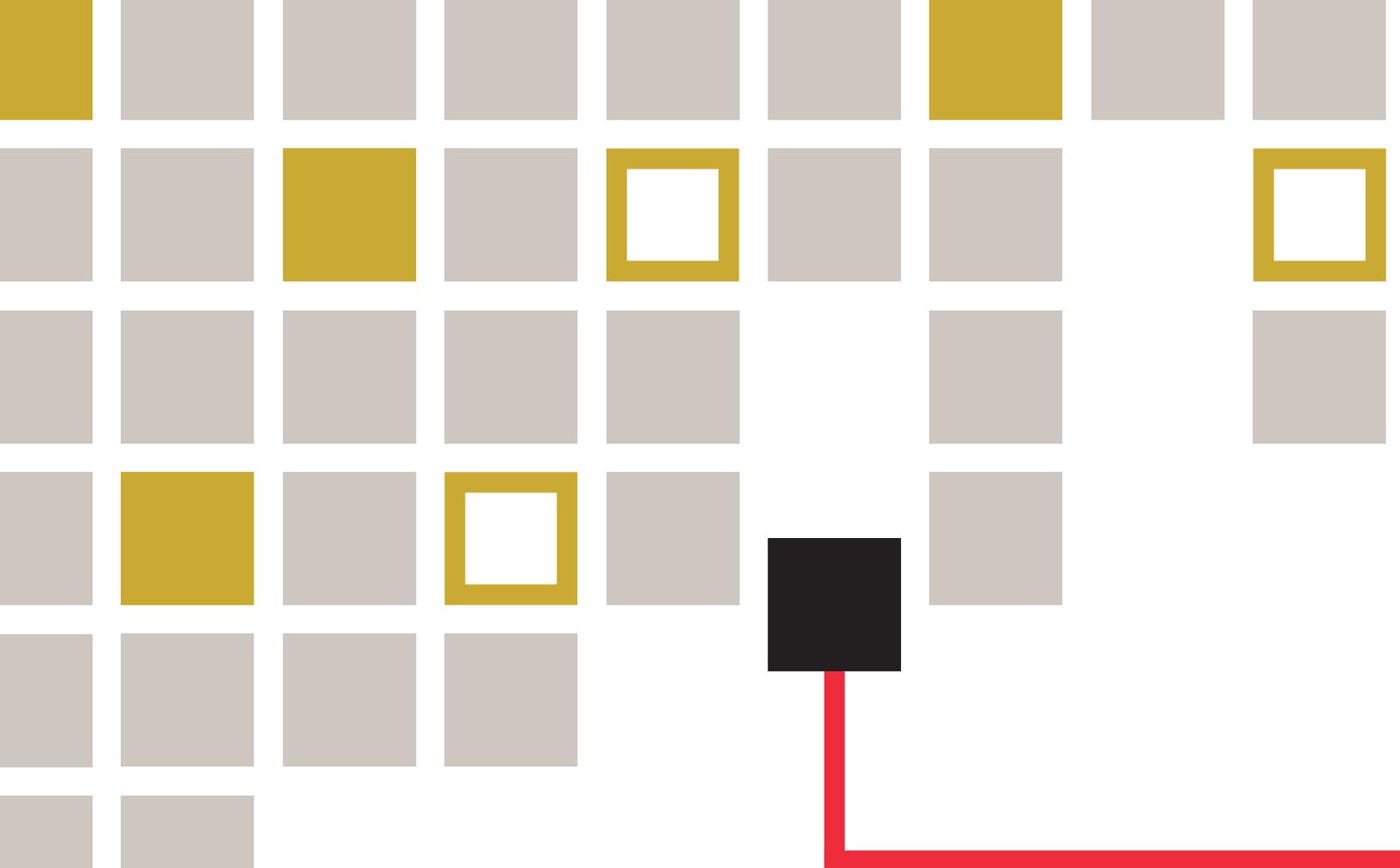


CÁTEDRA CREADA POR FUNDACIÓN FLORIDA Y FLORIDA UNIVERSITÀRIA.





Cátedra de
**Logística Avanzada
para la Última Milla**



COLABORA



PATROCINA

