NORDIA

NORDIA SYSTEMS SL · DIRECCIÓN

Cierre Año 2026

Resultados, focos de atención y decisiones de Dirección.

Preparado para Dirección

ESTRATEGYCCO · CFO externo

LA FOTO FINANCIERA · AÑO 2026

FACTURACIÓN

AÑO 2026

1.540.000 €

▲ 11,1 % vs año anterior

Importe neto de la cifra de negocios

EBITDA (LIBROS)

LIBROS

214.000 €

▲ 11,1 % vs año anterior

beneficio antes de intereses, impuestos y amortizaciones · margen 13,9%

RESULTADO DE EXPLOTACIÓN

LIBROS

118.000 €

▲ 11,1 % vs año anterior

antes de resultado financiero

RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS

LIBROS

90.000 €

▲ 11,1 % vs año anterior

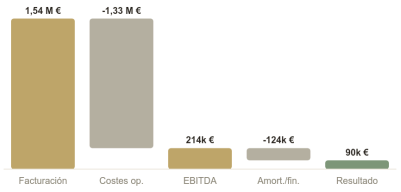
tras amortización e intereses

AÑO 2026 · EN UNA FRASE

✎ Comentario de Dirección (editable — lo completas tú antes de emitir el informe): el ejercicio cierra con 1,54 M€ de facturación (+11% interanual) y un EBITDA de 214 k€ (13,9% sobre ventas), por encima de la mediana del sector. El foco es el circulante: las NOF equivalen a unos 55 días de venta y crecen al ritmo de la actividad, de modo que la prioridad del próximo trimestre es reducir el periodo medio de cobro y ajustar existencias para que el crecimiento no drene la caja.

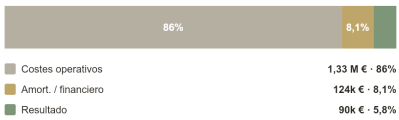
La foto de un vistazo

Cascada a resultado



• *¿De dónde nace el resultado del período?*

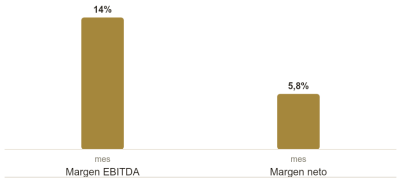
Reparto del euro de ventas



Costes operativos	1,33 M € · 86%
Amort. / financiero	124k € · 8,1%
Resultado	90k € · 5,8%

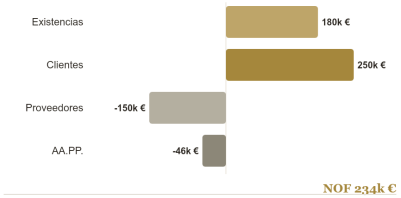
• *¿En qué se va cada euro que facturamos?*

Margen · mes vs acumulado



• *¿El margen mejora o empeora en el año?*

NOF · composición



NOF 234k €

• *¿Cuánta caja inmoviliza la operativa?*

Indicadores clave · ciclo de caja

Días de cobro (DSO)	59 días
Días de pago (aprox.)	70 días
NOF en días de venta	55 días
Cartera vencida +90	n/d

• *¿Cuánto tardamos en convertir ventas en caja?*

FALTA UN DATO

Sube el Libro Mayor de clientes para ver cuánto dependes de tus mayores clientes.

FALTA UN DATO

Sube el Libro Mayor (clientes y proveedores) para ver los vencimientos por antigüedad.

FALTA UN DATO

Sube el Libro Mayor de clientes para ver tus principales saldos a cobrar.

FALTA UN DATO

Sube el Libro Mayor de proveedores para ver tus principales saldos a pagar.

Qué hay que vigilar

Puntos detectados en las cifras del cierre, ordenados por impacto.

1 **Circulante inmovilizado (NOF)**

La operación inmoviliza 234.000 € en NOF, equivalente a unos 55 días de tu facturación del período (1.540.000 €). Es caja que crece con las ventas: si creces sin vigilar cobro, existencias y plazo de pago, la NOF sube al mismo ritmo y se come la tesorería. Cada día menos de NOF libera caja.

IMPACTO · CAJA · 234.000 €

2 **Ventas concentradas en una línea**

La línea «Maquinaria industrial» concentra el 40% de tu facturación (620.000 €). Una caída de esa línea arrastraría el resultado; conviene equilibrar la cartera de productos.

IMPACTO · DEPENDENCIA · 40%

3 **Ventas por debajo del presupuesto**

La facturación (1.540.000 €) queda 7% por debajo del presupuesto del año (1.663.200 €), una brecha de 123.200 €. Conviene ver qué líneas o clientes la explican y ajustar la previsión.

IMPACTO · DESVIACIÓN · -7%

Qué hay que hacer

Acciones derivadas de las incidencias, con responsable y plazo.

1 **Reducir la NOF**
Bajar los 55 días de circulante actuando sobre cobro de clientes, existencias y plazo de proveedores; liberar caja sin más financiación.

Dirección financiera
Trimestre

2 **Reducir la dependencia de una línea**
Impulsar las líneas secundarias para bajar el peso de «Maquinaria industrial» (hoy 40% de las ventas).

Dirección comercial
Trimestre

3 **Cerrar la brecha con el presupuesto**
Analizar la desviación de 123.200 € en ventas y actualizar la previsión del resto del ejercicio.

Dirección
Este mes

> **En una frase para Dirección.** El resultado del período es 90.000,00 €; la operación inmoviliza 234.000,00 € en circulante (NOF). El balance cuadra.

Cuenta de resultados · Año 2026

Reconstruida desde el Balance de Sumas y Saldos de ContaPlus, cuenta a cuenta. Cada cifra es trazable a las subcuentas del Plan General Contable que la componen.

CONCEPTO	AÑO 2026	AÑO ANTERIOR	% S/ VENTAS
1. Importe neto de la cifra de negocios	1.540.000,00 €	1.386.000,00 €	100,0%
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0,00 €	0,00 €	0,0%
4. Aprovisionamientos	-610.000,00 €	-549.000,00 €	-39,6%
5. Otros ingresos de explotación	0,00 €	0,00 €	0,0%
6. Gastos de personal	-548.000,00 €	-493.200,00 €	-35,6%
7. Otros gastos de explotación	-168.000,00 €	-151.200,00 €	-10,9%
8. Amortización del inmovilizado	-96.000,00 €	-86.400,00 €	-6,2%
11. Otros resultados	0,00 €	0,00 €	0,0%
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	**118.000,00 €**	**106.200,00 €**	**7,7%**
12. Ingresos financieros	0,00 €	0,00 €	0,0%
13. Gastos financieros	-28.000,00 €	-25.200,00 €	-1,8%
A.2) RESULTADO FINANCIERO	**-28.000,00 €**	**-25.200,00 €**	**-1,8%**
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	**90.000,00 €**	**81.000,00 €**	**5,8%**
17. Impuesto sobre beneficios	-22.000,00 €	-19.800,00 €	-1,4%
A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO	**68.000,00 €**	**61.200,00 €**	**4,4%**

Cómo leer este cuadro. Es la cascada de tu cuenta de resultados: parte de la cifra de negocios y va restando, por naturaleza, aprovisionamientos, personal y otros gastos hasta el EBITDA (lo que genera la operación antes de amortizar y financiar); después restan la amortización, los intereses y el impuesto hasta el resultado del ejercicio. Cada línea es una cuenta del PGC de tu contabilidad —ingresos en positivo, gastos en negativo— sin ninguna estimación.

Ventas por línea de negocio

Desglose de la facturación por línea, según la separación de ventas que ya tiene tu contabilidad (subcuentas de ventas del PGC). Cada línea traza a su subcuenta; nada se estima. El margen por línea aparece si asignas a cada una sus costes directos.



LÍNEA DE NEGOCIO	VENTAS	% AÑO	COSTE DIRECTO	MARGEN CONTRIB.	% MARGEN
Maquinaria industrial	620.000,00 €	40,3%	-320.000,00 €	300.000,00 €	48,4%
Componentes y piezas	410.000,00 €	26,6%	-210.000,00 €	200.000,00 €	48,8%
Instalación y puesta en marcha	230.000,00 €	14,9%	—	—	—
Recambios	150.000,00 €	9,7%	-80.000,00 €	70.000,00 €	46,7%
Mantenimiento y soporte	130.000,00 €	8,4%	—	—	—
Total líneas	**1.540.000,00 €**	**100,0%**	**-610.000,00 €**	**930.000,00 €**	**60,4%**

Cómo leer el margen. Es margen de **contribución**: ventas de la línea menos los costes que le son directamente atribuibles. Los costes comunes o de estructura (-862.000,00 €) no se reparten entre líneas, se cubren con el margen conjunto de 930.000,00 €.

Concentración de ventas. La línea principal, Maquinaria industrial, concentra el 40,3% de la facturación del ejercicio.

Estructura patrimonial

Grandes bloques del balance del período, con comparativa del ejercicio anterior.

GRANDES BLOQUES DEL BALANCE	PERÍODO	EJ. ANTERIOR
ACTIVO NO CORRIENTE	740.000,00 €	666.000,00 €
ACTIVO CORRIENTE	542.000,00 €	487.800,00 €
TOTAL ACTIVO	**1.282.000,00 €**	**1.153.800,00 €**
PATRIMONIO NETO	768.000,00 €	691.200,00 €
PASIVO NO CORRIENTE	300.000,00 €	270.000,00 €
PASIVO CORRIENTE	214.000,00 €	192.600,00 €
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	**1.282.000,00 €**	**1.153.800,00 €**

FONDO DE MANIOBRA Y EQUILIBRIO FINANCIERO

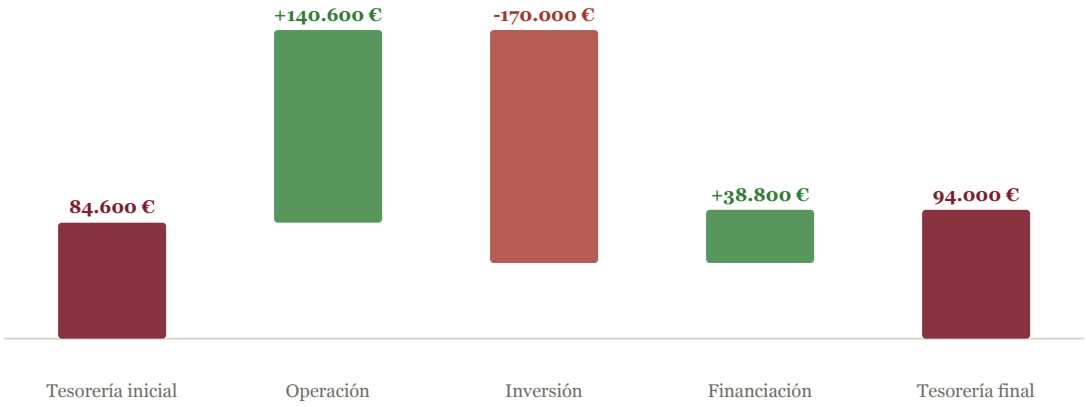
CONCEPTO	PERÍODO
Fondo de maniobra (activo corriente – pasivo corriente)	328.000,00 €
Necesidades operativas de fondos (NOF)	234.000,00 €
Posición neta de tesorería (FM – NOF)	**94.000,00 €**
Ratio de liquidez (activo corriente / pasivo corriente)	2,5x
Cobertura del activo fijo (recursos permanentes / activo no corriente)	1,4x

Comprobación. La posición neta de tesorería que arroja tu estructura (94.000,00 €) coincide con el disponible real de tu balance (94.000,00 €): confirma que financias el circulante sin arrastrar deuda financiera a corto plazo.

El fondo de maniobra cubre las NOF y deja 94.000,00 € de colchón: la estructura financia el circulante con recursos permanentes, sin depender del crédito a corto. Además, los recursos permanentes cubren 1,4x el activo fijo, así que sobra financiación estable para el circulante.

Del resultado a la caja

El beneficio no es la caja. Este estado parte del resultado, le suma la amortización (un gasto que no sale de caja) y desglosa cuánta caja libera o consume el circulante, la inversión y la financiación, hasta la variación real de tesorería del período.



CONCEPTO	EFECTO EN CAJA
Resultado del ejercicio	68.000,00 €
(+) Amortización del inmovilizado	+ 96.000,00 €
(±) Variación de existencias	– 18.000,00 €
(±) Variación de clientes y deudores	– 25.000,00 €
(±) Variación de proveedores y acreedores	+ 15.000,00 €
(±) Variación de Hacienda y Seg. Social	+ 4.600,00 €
Flujo de caja de las operaciones	**140.600,00 €**
(–) Inversión en inmovilizado	– 170.000,00 €
Flujo de inversión	**-170.000,00 €**
(±) Variación de deuda financiera	+ 30.000,00 €
(±) Ampliaciones y otros movimientos de fondos propios	+ 8.800,00 €
Flujo de financiación	**38.800,00 €**
Variación de tesorería	**9.400,00 €**
Tesorería inicial	84.600,00 €
Tesorería final	**94.000,00 €**

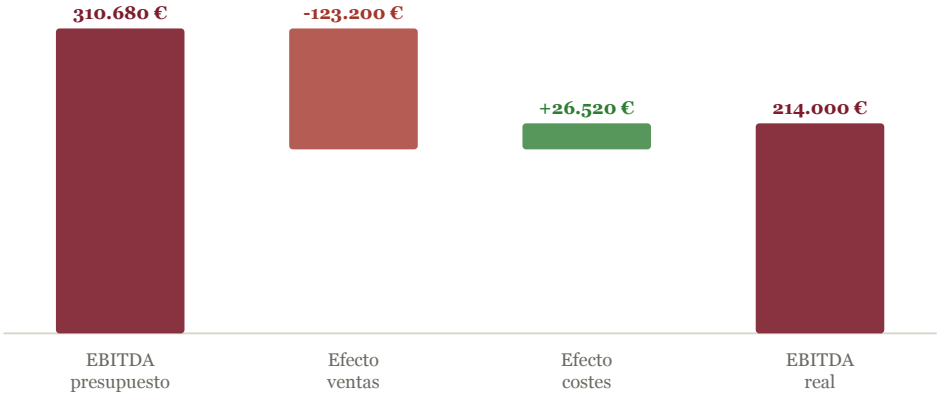
Cómo leerlo. Método indirecto reconstruido desde tus dos cierres (este período y el anterior). La inversión y la financiación se estiman a partir de la variación del inmovilizado, la deuda y los fondos propios; por eso lo no identificado (bajas de inmovilizado, dividendos, reclasificaciones) se muestra explícito como *ajustes*, de modo que el estado cuadra siempre con la variación real de tu tesorería. Para el detalle exacto, sube el mayor de bancos.

REAL VS PRESUPUESTO

Comparamos tu cierre con el presupuesto del año que has aportado. La desviación es la diferencia entre lo real y lo previsto.

MAGNITUD	REAL	PRESUPUESTO ANUAL	DESVIACIÓN	%
Facturación	1.540.000 €	1.663.200 €	**-123.200 €**	-7,4%
EBITDA	214.000 €	310.680 €	**-96.680 €**	-31,1%
Resultado	90.000 €	184.200 €	**-94.200 €**	-51,1%
Margen EBITDA	13,9%	18,7%	**-4.8 pp**	—

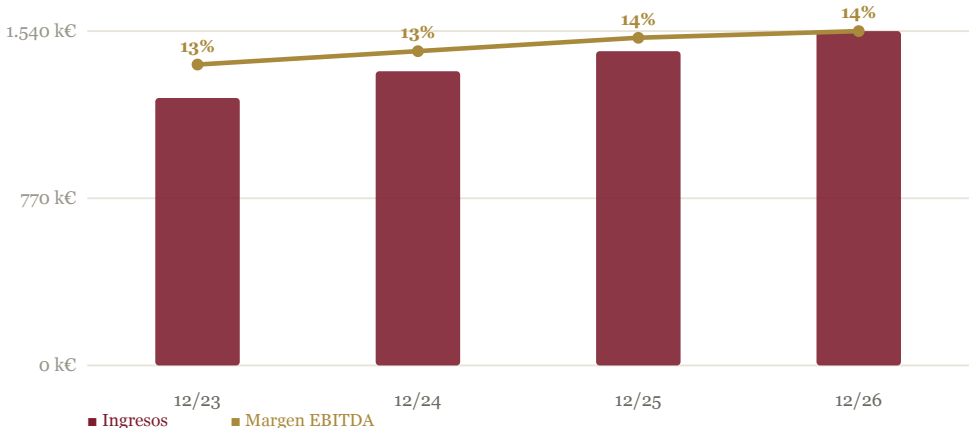
Puente de variación del EBITDA: de lo presupuestado a lo real



> El presupuesto se lee con los mismos criterios que tu contabilidad. El efecto costes del puente agrupa toda la desviación que no viene de ventas; reconcilia de forma exacta el EBITDA presupuestado con el real.

EVOLUCIÓN DE TU NEGOCIO

Cada informe que generas se va acumulando aquí. Con 4 cierres ya puedes ver la tendencia, no solo la foto de este periodo.



Ingresos: **1.540.000 €** ▲ 308.000 € vs primer cierre Margen EBITDA: **13,9%** ▲ 1.4 pp vs primer cierre

PERIODO	FACTURACIÓN	EBITDA	MARGEN	RESULTADO
12/23	1.232.000 €	154.080 €	12,5%	58.500 €
12/24	1.355.200 €	177.620 €	13,1%	72.000 €
12/25	1.447.600 €	196.880 €	13,6%	81.000 €
12/26	1.540.000 €	214.000 €	13,9%	90.000 €

> La evolución se construye con los cierres que has ido generando en Aureus. Se guardan solo estas cifras del informe, nunca tus ficheros.

RATIOS FINANCIEROS · COMPARADOS CON TU SECTOR (INDUSTRIA MANUFACTURERA)

RATIO	VALOR	MEDIANA DEL SECTOR	TU POSICIÓN	REFERENCIA	INDICACIÓN
ROE · rentabilidad de los fondos propios	11,7%	11,3%	Por encima	≥ 10%	• Bueno
ROA · rentabilidad del activo (EBIT)	9,2%	5,1%	Por encima	≥ 5%	• Bueno
ROCE · rentabilidad del capital empleado	11,0%	—	—	≥ 8%	• Bueno
Autonomía financiera · fondos propios / activo	59,9%	50,6%	Por encima	≥ 40%	• Bueno
Endeudamiento · pasivo total / fondos propios	0,7x	—	—	≤ 1,0x	• Bueno
Liquidez · activo corriente / pasivo corriente	2,5x	—	—	≥ 1,3x	• Bueno
Deuda total / EBITDA	2,4x	—	—	≤ 3,0x	• Bueno
Cobertura de intereses · EBITDA / gasto financiero	7,6x	—	—	≥ 3,0x	• Bueno
Margen EBITDA · EBITDA / ventas	13,9%	6,8%	Por encima	—	—
Periodo medio de cobro (días)	59 días	56 días	Por encima	—	—
Periodo medio de pago (días)	70 días	23 días	Por encima	—	—

Los valores de referencia son orientativos (práctica habitual de banca y pyme); no son un umbral obligatorio ni un consejo. Cada ratio se calcula desde tu PyG y tu balance; si falta el dato, el ratio no se muestra. La mediana del sector procede de la Central de Balances del Banco de España (datos 2024); las definiciones pueden variar ligeramente respecto a las nuestras, así que léela como orientación, no como cálculo idéntico.

Lectura para Dirección. El balance cuadra: el total de activo iguala al de patrimonio neto más pasivo. En la página siguiente, las necesidades de circulante (NOF) y el ciclo de caja miden cuánta caja inmoviliza la operación.

Cuánta caja inmoviliza la operación

Necesidades Operativas de Fondos y días del ciclo de caja, calculados desde el balance y las cifras del período.

NECESIDADES OPERATIVAS DE FONDOS (NOF)

Existencias	180.000,00 €
Deudores comerciales (clientes y otros)	250.000,00 €
(–) Proveedores y acreedores comerciales	-150.000,00 €
(–) Hacienda y Seguridad Social a pagar	-46.000,00 €
NOF · caja que inmoviliza la operación	**234.000,00 €**

CICLO DE CAJA (DÍAS)

Días de cobro a clientes (DSO)	59 días
Días de existencias (DIO)	108 días
(–) Días de pago a proveedores (DPO)	70 días
Ciclo de conversión de caja (CCC)	**97 días**

Cómo leer el ciclo. El CCC es, por diferencia, lo que pasa entre pagar a proveedores y cobrar de clientes (108 días de stock más 59 días de cobro menos 70 días de pago). Cuanto más bajo, menos caja consume la operación. Calculado sobre las ventas y las compras del período (365 días).

Lectura para Dirección. Las NOF miden el dinero que la operación tiene inmovilizado: lo que nos deben los clientes, más existencias, menos lo que debemos a proveedores y a Hacienda. Cuanto más altas, más caja consume el día a día.