Ahora elaboremos los Estados Financieros a finales de enero de 2010 considerando el efecto de las anteriores transacciones. Empecemos por construir el Estado de Resultados:

“Mi Pequeña Empresa”

**Ver transacció n No.**

Estado de Resultados

Al 31 de enero de 2010 Sumatoria de las ventas de las dos Ventas

18.000,00

1y 8 transacciones. A diferencia del ejercicio de la clase anterior, esta empresa es comercializadora no productora, por lo (-) Costo de Ventas

12.000,00

1a y 8a que el costo de ventas (ya no costo de los productos vendidos) depende directamente de las Ventas.

**(=) Utilidad bruta**

**6.000,00**

(-) Gastos Operacionales

3.065,00 Se registran las comisiones generados por las ventas de este mes, Gastos por comisiones 500,00 5

independientemente de que aún no se cancelan en efectivo. Sueldos y Salarios

6 Se reconoce el gasto por publicidad 1.400,00

Gastos de publicidad 11a 500,00

que corresponde a este mes. Se reconoce el gasto por alquiler que Gastos de alquiler 11b 500,00

corresponde a este mes.  
Se reconoce el gasto por depreciación

Gastos de depreciación 11c 165,00 que corresponde a este mes.

**(=) Utilidad Operacional**

**2.935,00**

(+/-) Ingresos / Gastos No Operacionales

-163,33 Intereses ganados

4 Sumatoria de los gastos por intereses 30,00

Gastos por intereses 9 y 10 193,33

de las dos transacciones. Valor que resulta de a la Utilidad Operacional, sumarle los Ingresos por

**(=) Utilidad Neta**

**2.771,67**

Intereses Ganados y restarle los Gastos por Intereses. 30% de la Utilidad Neta de acuerdo a (-) Dividendos declarados

831,50

la política de la empresa. Lo que se reinvertirá en la misma

**(=) Utilidad Retenida**

**1.940,17**

empresa, luego del pago de los dividendos.

A continuación trabajaremos en la elaboración del BG a finales de enero.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| “Mi Pequeña Empresa” | | |  | |  |  | |
| Balance General | | |  | |  |
| Al 31 de enero de 2010 | | |  | | |  | |  |  | |
| **ACTIVOS** |  | **Ver transacción No.** | | **Comentarios** | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Activo Circulante** | **25.530,00** |  |  |
| Caja | 11.330,00 | 1, 2, 3, 4, 5a, 6, 7, 8, 9 y 10 | Resultado de tomar en cuenta las entradas y salidas de efectivo durante el mes. |
| Cuentas por cobrar | 8.200,00 | 1, 2 y 8 | Saldo neto de las ventas que aún no se cobran en efectivo. |
| Documentos por cobrar | 1.500,00 | 4 | Al valor del inicio del periodo se le restó lo cobrado durante el mes. |
| Mercadería | 2.000,00 | 1a, 7 y 8a. | Recordemos de la clase anterior que su saldo es el resultado de: Inventario Inicial + Compras – Costo de Ventas = Inventario Final. |
| Publicidad Pagada por adelantado | 500,00 | 11a | Al valor del periodo anterior se le ha restado lo consumido en este mes en particular por concepto de gasto de publicidad. |
| Alquiler Pagado por adelantado | 2.000,00 |  | Al valor del periodo anterior se le ha restado lo consumido en este mes en particular por concepto de gasto de alquiler. |
| 11b |
|  |  |  |
| **Activos Fijos** | **18.875,00** |  |  |
| Vehículos | 11,000.00 |  |  |
| (-) Depreciación Acum. Vehículo | 4.125,00 | 11c | Al saldo de inicios del periodo se le ha incrementado el gasto de depreciación de enero. Es decir el activo ha sido depreciado por un total de 25 meses. |
|  |  |  |  |
| Terreno | 12,000.00 |  | El valor se mantiene intacto al no haber existido ninguna transacción que lo afecte. |
| **TOTAL ACTIVOS** | **44.405,00** |  |  |
|  |  |  |  |
| **PASIVOS** |  |  |  |
| **Pasivo Circulante** | **14.424,83** |  |  |
| Cuentas por pagar | 5.500,00 | 3 y 7 | Refleja lo que está pendiente de pago únicamente a nuestros proveedores. |
| Préstamos Bancarios CP | 7.593,33 | 9 | Se le resta al valor de inicio del periodo, el valor abonado durante enero. |
| Comisiones por Pagar | 500,00 | 5 | Se cancelan las comisiones del mes pasado y quedan pendientes las de enero. |
| Dividendos por pagar | 831,50 | ER | Se crea el pasivo porque a pesar de haber sido declarados aún no se cancelan en efectivo, por lo que hay que registrar la obligación pendiente. |
| **Pasivo de Largo Plazo** | **9.500,00** |  |  |
| Hipoteca por pagar | 9.500,00 | 10 | La hipoteca fue cancelada en 500 dólares por lo que este valor se resta del inicial. |
| **TOTAL PASIVOS** | **23.924,83** |  |  |
|  |  |  |  |
| **PATRIMONIO** |  |  |  |
| Capital contable | 10,690,00 |  | El mismo valor a inicio del periodo debido a que no ha habido nuevas aportaciones por parte del o los dueños de la empresa. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Utilidades Retenidas | 9,790.17 |  | A las Utilidades acumuladas de todos los periodos anteriores se le suma la Utilidad Retenida en enero la cual se obtiene del Estado de Resultados. |
| **TOTAL PATRIMONIO** | **20.480,17** |  |  |
| **TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO** | **44.405,00** |  | Identidad Contable se cumple automáticamente se registran las transacciones del mes. |

Repasaremos ahora el Flujo de Caja, estado financiero recién introducido en la clase pasada. Veamos que tan clara quedó en usted la información proporcionada. Recuerde que usted deberá reflejar solamente las entradas y salidas de dinero en efectivo ocurridas en el mes.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| “Mi Pequeña Empresa” |  |  |  |  |
| Flujo de Caja Al 31 de enero de 2010 |  |  |  |
|  | **Dic.31/09** | **Ver transa c. No.** | **Comentarios** | |
| **ENTRADAS DE DINERO** |  |  |  | |
| Ingresos por Ventas | 14.300,00 | 1, 2 y 8 | Es la sumatoria de lo cobrado en efectivo de las Ventas del mes y de lo vendido a crédito el mes pasado y cobrado en este mes. | |
| Ingresos por Doc. Por cobrar | 1.500,00 | 4 | Cobro del documento pendiente de periodos anteriores. | |
| Ingresos por intereses ganados | 30,00 | 4 | Intereses obtenidos del préstamo otorgado a CP. | |
| **TOTAL ENTRADAS DE DINERO** | **15.830,00** |  |  | |
|  |  |  |  | |
| **SALIDAS DE DINERO** |  |  |  | |
| Pago a proveedores | 5.800,00 | 3 y 7 | Registro de lo pagado de créditos recibidos en meses anteriores más la parte que se pagó en efectivo al proveedor de la compra realizada en enero. | |
| Pago de Comisiones | 1.700,00 | 5a | Pago en efectivo de las comisiones del mes anterior. | |
| Pagos de Sueldos y Salarios | 1.400,00 | 6 | Cuenta pagada en efectivo en su totalidad. | |
| Pago de Préstamo Bancario CP | 406,67 | 9 | Abono al capital adeudado al Banco Gquil. | |
| Pago de Hipoteca | 500,00 | 10 | Abono al capital a la CFN | |
| Pago por gastos de intereses | 193,33 | 9 y 10 | Pagos en efectivo de los intereses generados por las deudas. | |
| **TOTAL SALIDAS EFECTIVO** | **10.000,0** |  |  | |
|  |  |  |  | |
| **(=)FLUJO DE CAJA DEL MES** | **5.830,00** |  | Es la diferencia entre las Entradas y Salidas de dinero en efectivo. En este caso se recibió más dinero del que se utilizó en el mes. | |
| (+) FLUJO DE CAJA INICIAL | 5.500,00 |  | Se toma el valor de la cuenta Caja a inicios de enero, es decir finales de diciembre. | |
| **(=) FLUJO DE CAJA FINAL** | **11.330,00** |  | Este valor debe coincidir de manera | |



**CONCLUSIONES:**

1. Con los Estados Financieros usted podrá seguirle la pista a la actividad de su empresa: Con el Estado de Resultados sabrá si está obteniendo pérdidas o ganancias como resultado de sus operaciones.

El Balance General me dirá el saldo de las cuentas al final de un periodo determinado y finalmente el Flujo de Caja me permitirá conocer con cuánto dinero en efectivo cuento al final de un periodo de análisis específico.

El FC será el principal estado financiero que me pida una institución financiera al momento de evaluar si me otorga o no un crédito, puesto que ahí podrá analizar si la empresa posee o no capacidad de generar excedentes de dinero para hacer frente a nuevas obligaciones contraídas.

1. Usted deberá imaginar que si bien es cierto en nuestras clases hemos manejado un periodo de análisis a la vez, el mismo ejercicio usted podrá replicarlo para cuantos periodos necesite proyectar (3 meses, 6 meses, 12 meses, etc.). Para esto deberá tener a la mano información pronosticada acerca de lo que espera le suceda a su empresa en los próximos periodos (nivel de ventas, costos esperados, formas de pago, políticas de cobranza, etc.).
2. AL momento de pronosticar cuidado peca de ser muy optimista, trate de fijar supuestos los más cercanos a la realidad. ¿Qué cómo va a establecer esos supuestos?... ¿Qué no sabe cómo hacerlo?... LE comento que no es tan así… usted conocedor de la realidad de su negocio, está en perfecta capacidad de establecer supuestos razonables en los cuales basará su pronóstico para los siguientes periodos.
3. Finalmente, usted podrá utilizar esta información para calcular algunas razones financieras y evaluar si la situación de la empresa mejoró o no de un mes a otro, pero eso se lo dejo de tarea…