

UT 9

Análisis Financiero y contable

Empresa e **I**niciativa **E**mprendedora

INDICE

I. Contabilidad y Finanzas

II. Balance de situación

III. Cuenta de resultados

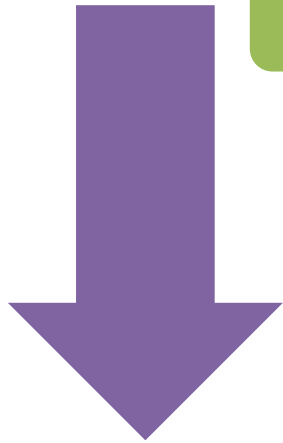
IV. Plan de tesorería

V. Análisis de balances

I. Contabilidad y Finanzas

Información económica de la empresa a nivel externo e interno
Obligatorio para toda Sociedad y autónomos con facturación > 600.000

Contabilidad



Finanzas



La información contable permite **TOMAR DECISIONES** sobre
INVERSIONES Y FINANCIACIÓN

Maximiza resultados y hace frente a los pagos

CONTABILIDAD

Información económica a nivel interna y externa

Contabilidad FINANCIERA

Informa al exterior de la situación económica

- 1) **BALANCE DE SITUACIÓN**
- 2) **CUENTA DE RESULTADOS (P y G)**

Contabilidad DE GESTIÓN o ANALÍTICA O DE COSTES (UT 7)

Información interna sobre costes
de productos y departamentos

Instrumentos contables

Plan de Tesorería

Evita quedarse sin liquidez



Columna 1	ENERO	FEBRER	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Saldo inicial	10.000	9.920	9.840	10.760	11.680	13.600
Cobros:	6.000	6.000	8.000	8.000	10.000	10.000
Ventas mercad.	6.000	6.000	8.000	8.000	10.000	10.000
Pagos:	6.080	6.080	7.080	7.080	8.080	8.080
Compras mercad.	3.000	3.000	4.000	4.000	5.000	5.000
Alquiler	500	500	500	500	500	500
Nóminas	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
Seg. Social	350	350	350	350	350	350
Autónomos	250	250	250	250	250	250
Publicidad	100	100	100	100	100	100
Luz	100	100	100	100	100	100
Teléfono	80	80	80	80	80	80
Internet	50	50	50	50	50	50
Gestoría	100	100	100	100	100	100
Mat. Oficina	50	50	50	50	50	50
Cuota préstamo	300	300	300	300	300	300
Saldo final mes:	9.920	9.840	10.760	11.680	13.600	15.520



Cuenta de Resultados

Determina si tienes Bº o Pérdidas

INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	
GASTOS DE EXPLOTACIÓN	
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	
INGRESOS FINANCIEROS	
GASTOS FINANCIEROS	
RESULTADO FINANCIERO	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	
RESULTADO DEL EJERCICIO	

Balance de Situación y Ratios

Permite decidir inversiones o buscar financiación a C/P y L/P



ACTIVO:	PATRIMONIO NETO:
	PASIVO:

Ingreso: Vendes tu Producto y generas un derecho de cobro

Cobro: Recibes realmente el dinero

Ingreso \neq Cobro



Gasto \neq Pago



Gasto: Compra de un bien o demanda de un servicio

Pago: Disposición real de dinero por la contraprestación

II Balance de Situación

Balance

Informe contable de la **situación patrimonial** en un día concreto

Patrimonio

Bienes, derechos y obligaciones o deudas de la empresa

ACTIVO

PASIVO

PATRIMONIO NETO

Valor contable del valor real de la empresa

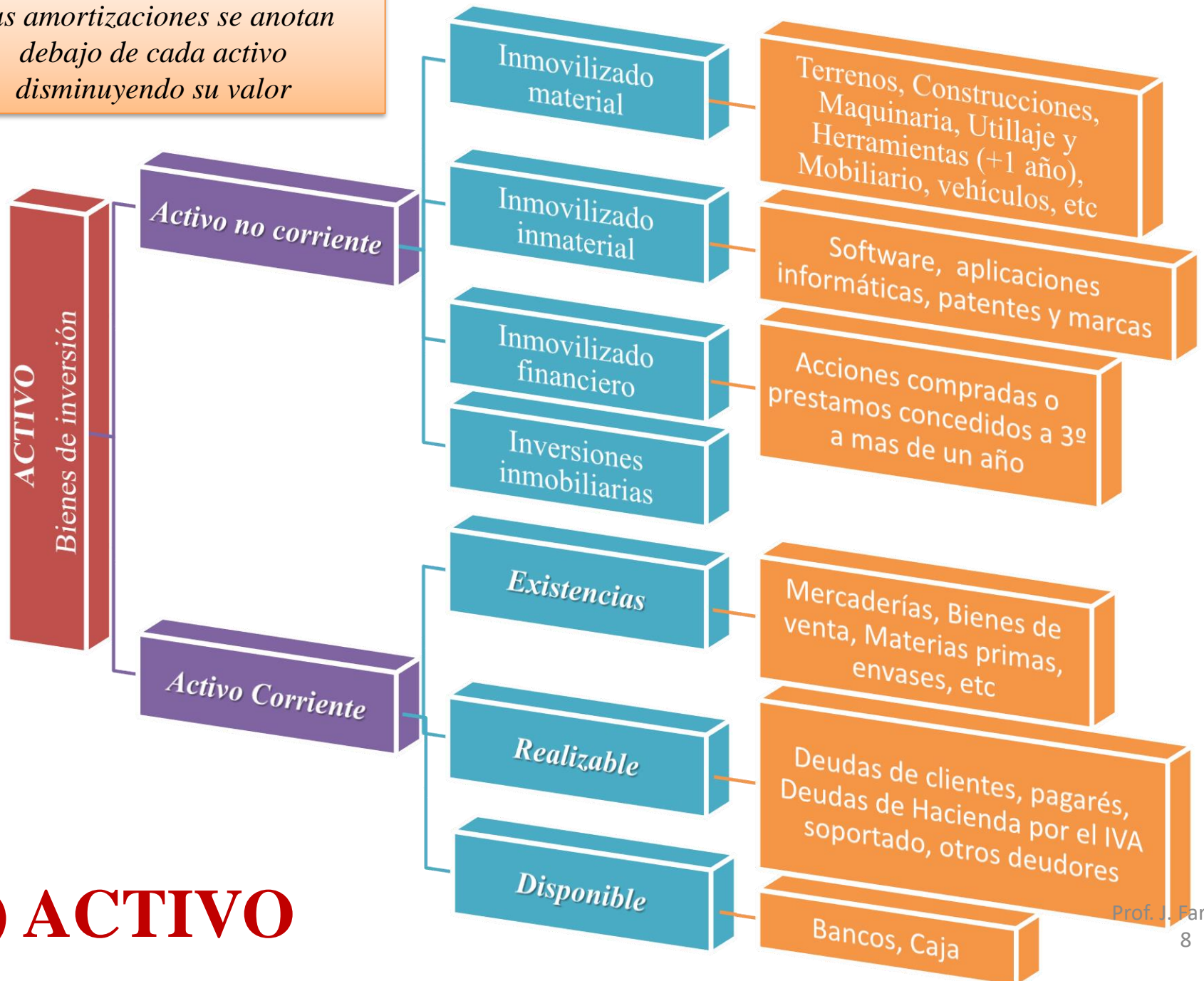
Bienes y derechos

Deudas

Diferencia entre activo y pasivo

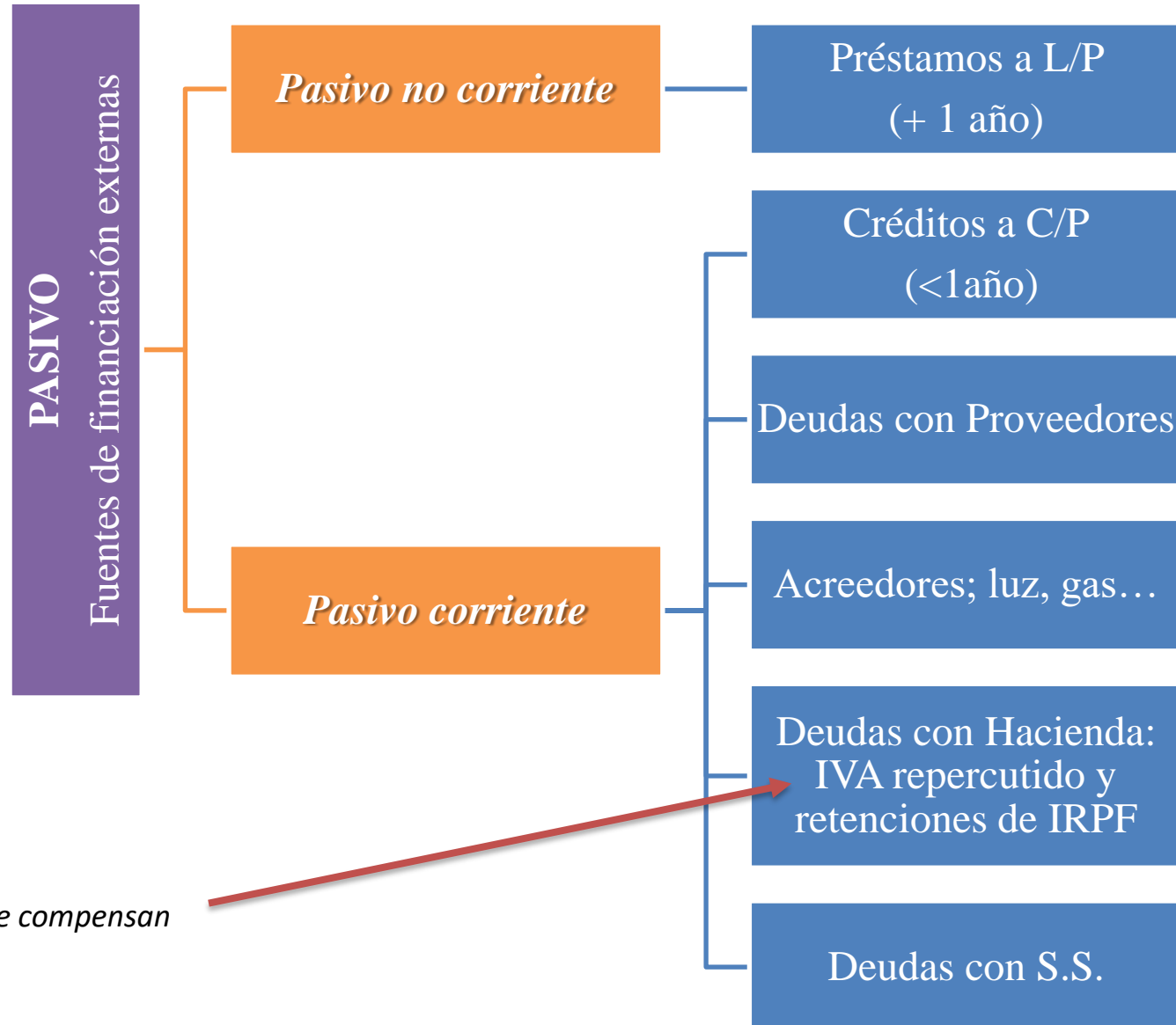
ACTIVO y **PASIVO** se dividen en **masas patrimoniales** en función de su liquidez (permanece + 1 año o – 1 año en la empresa)

*Las amortizaciones se anotan
debajo de cada activo
disminuyendo su valor*



A) ACTIVO

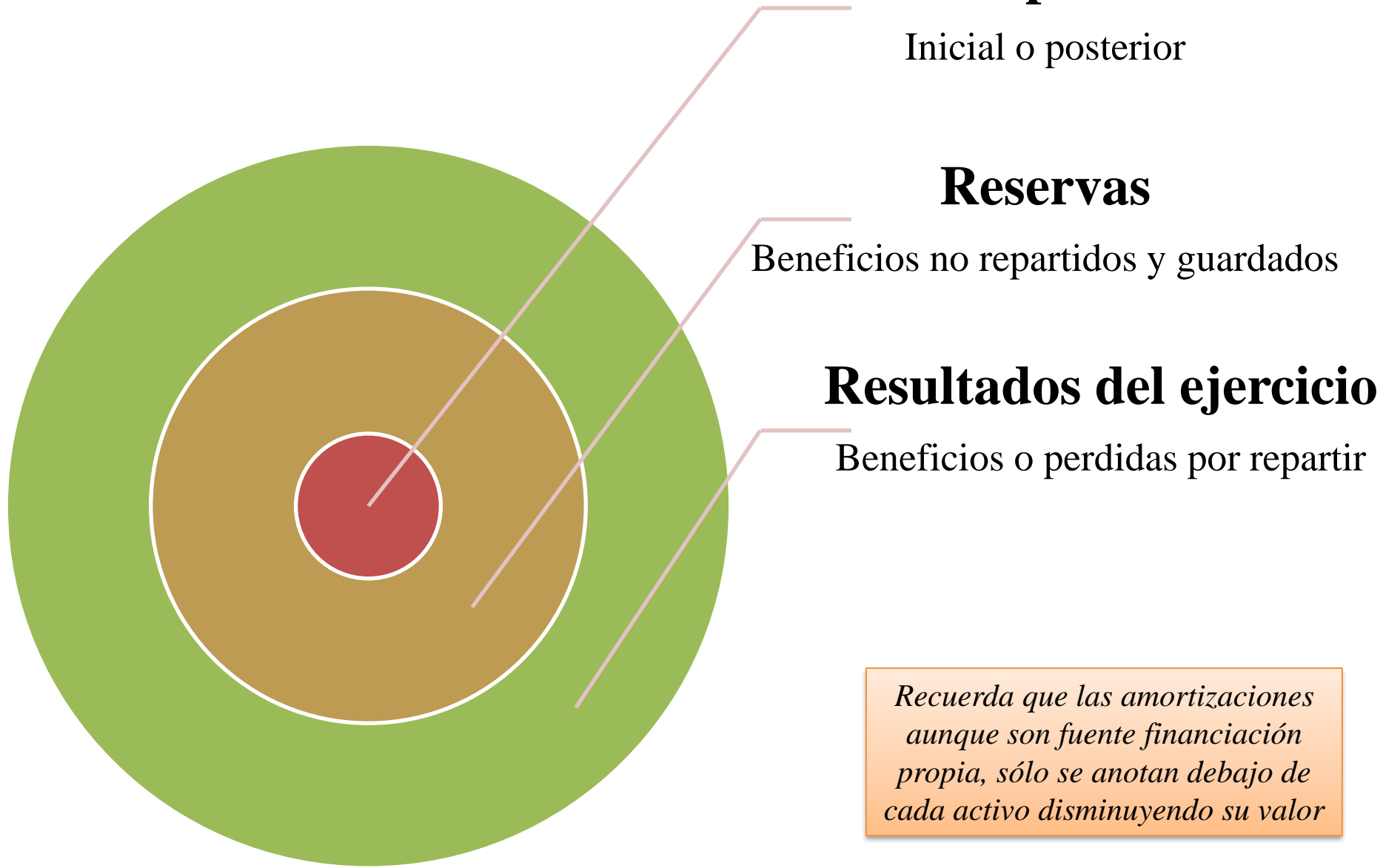
B) PASIVO



IVA soportado e IVA repercutido se compensan

C) PATRIMONIO NETO

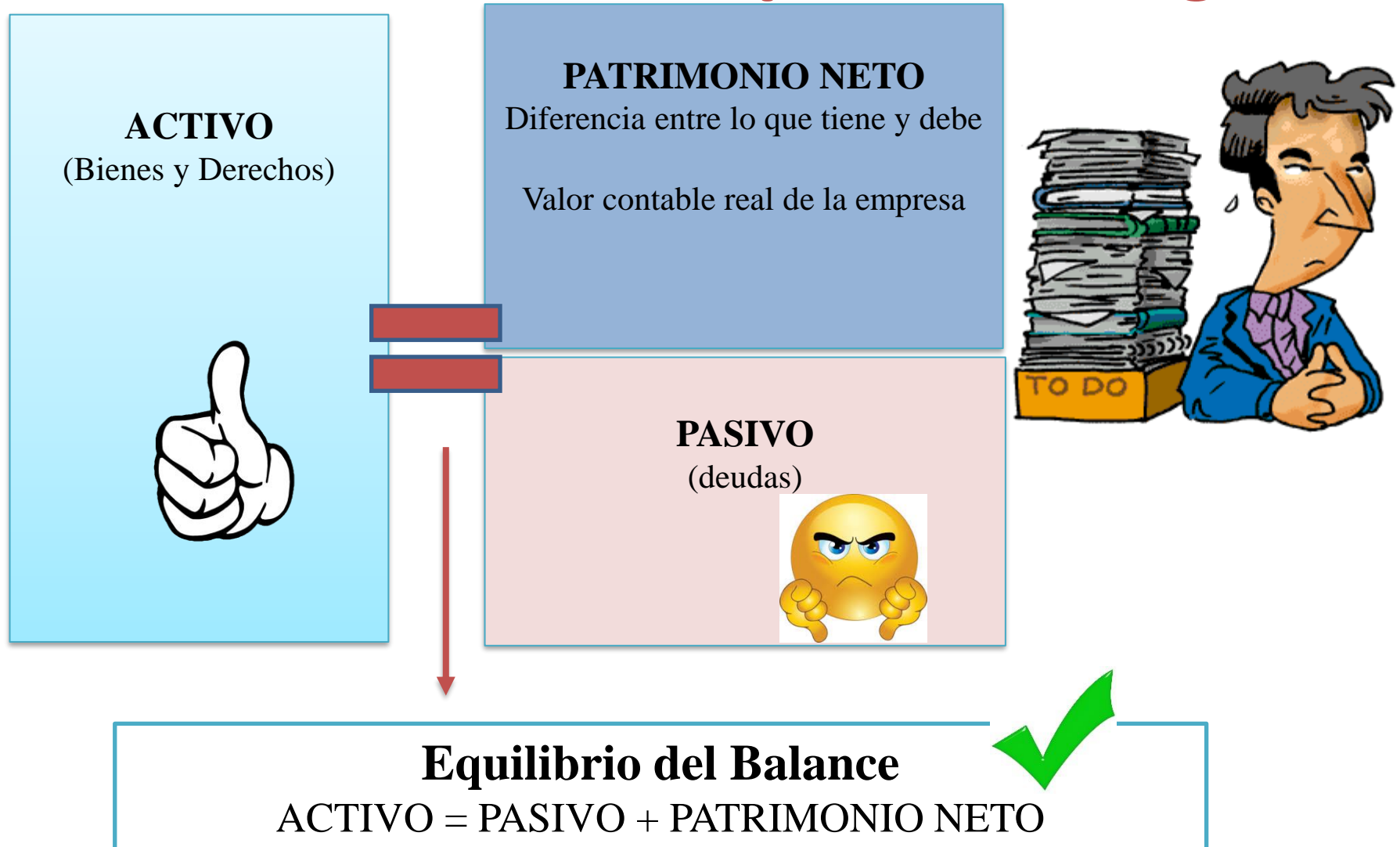
Son las fuentes de financiación propias



Recuerda que las amortizaciones aunque son fuente financiación propia, sólo se anotan debajo de cada activo disminuyendo su valor

Balance de situación

Representación gráfica



Activo no Corriente

Bienes de inversión + 1 año

- Terrenos
- Edificios
- Vehículos
- Mobiliario
- Patentes
- Marcas
- Ordenadores

- Capital
- Reservas
- Resultado ejercicio

I-G = Beneficio o Pérdida

Patrimonio Neto

Activo Corriente

Bienes de inversión - 1 año

- Existencias
Mercaderías
- Realizable
Clientes
IVA Soportado
- Disponible
Bancos
Caja

Deudas L/P + 1 año

- Préstamos

Pasivo no Corriente

Créditos C/P

- Proveedores
- IVA repercutido
- Deudas S.S. y/o Hacienda

Pasivo Corriente

En
definitiva.....el
balance de
situación
proporciona
información
rápida sobre....



NIVEL DE ENDEUDAMIENTO



SI VAS A TENER DINERO
PARA AFRONTAR DEUDAS



SI ERES RENTABLE



TU NIVEL DE LIQUIDEZ



LAS LIQUIDACIONES CON
HACIENDA POR EL IVA



PAGOS Y COBROS CON
PROVEEDORES Y CLIENTES Y
OTRAS DEUDAS

III Cuenta de Resultados; Pérdidas o Ganancias (P y G)

Resultado del Ejercicio Contable
Ingresos – Gastos =
Beneficios o Pérdidas anuales



**Estructura
cuenta de
pérdidas y
ganancias**

1º) SEPARAR gastos e ingresos de explotación
de gastos e ingresos financieros

La CUENTA DE RESULTADOS
Integra el **PATRIMONIO NETO**
(Capital + Reservas + Resultado ejercicio)

2º) SUMAR ambos y se obtiene
RESULTADO ANTES IMPUESTOS

3º) AÑADIR impuestos y da
RESULTADO DEL EJERCICIO

En definitiva.....

- **Ingresos** – gastos = Beneficios
(% Impuestos)



- Ingresos – **gastos** = **Pérdidas**



INGRESOS DE EXPLOTACIÓN

Ventas mercaderías / Ingresos servicios



GASTOS DE EXPLOTACIÓN

Compras o Consumo mercaderías y materiales / Alquileres/Nóminas y S.S / Serv. Profesionales / Publicidad/ Seguros/ Suministros/ Reparaciones/ Transportes/ Tributos/ Mat.oficina/ Amortizaciones / Gasto excepcional



RESULTADO DE EXPLOTACIÓN

Ingresos Explotación - Gastos Explotación



INGRESOS FINANCIEROS

Intereses de cuentas bancarias



GASTOS FINANCIEROS

Intereses de préstamos concedidos / Comisiones Bancarias



RESULTADO FINANCIERO

Ingresos Financieros - Gastos Financieros



RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS

Sumar; RESULTADO DE EXPLOTACIÓN + RESULTADO FINANCIERO (se envía a Hacienda)



RESULTADO DEL EJERCICIO

Se calcula el IRPF o Impuesto de Sociedades (25 %) y se resta del anterior = **Beneficio a repartir**

INGRESOS DE EXPLOTACIÓN

GASTOS DE EXPLOTACIÓN

RESULTADO DE EXPLOTACIÓN = I.E. – G.E.

INGRESOS FINANCIEROS

GASTOS FINANCIEROS

RESULTADO FINANCIERO = I.F. – G.F.

RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS = R.E. – R.F.

RESULTADO DEL EJERCICIO

Impuestos – R.A.I.

Cuenta de Resultados (P y G)



Impuestos (IRPF o IS)

25% General
20% Cooperativas
15% Nuevas empresas
10% Fundac. y asociac.
1% SICAV

Rendimiento Ahorro

19% Hasta 6.000€
21% de 6.000€ a 50.000€
23% + 50.000€

10 % Reservas

IRPF

Hasta alcanzar el 20 % del Capital Social

Prof. J. Farto

IV Plan de Tesorería

Plan TESORERÍA

Flujo Real de dinero

Previene quedarse sin fondos y disponer de efectivo

Si hay Problemas de Liquidez

Recurrir a Financiación Externa o Crédito

EMPRENEDORES

Los 1º meses apenas hay ingresos o no se obtienen beneficios

El Plan Tesorería debe realizarse para los 12º y reflejarse en el Plan de Empresa



La amortización no se anota
Hay gastos que solo se anotan cada cierto tiempo
Recomendable dejar una partida para imprevistos



ESQUEMA PLAN DE TESORERÍA (anual)

	ENERO	FEBRE	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Saldo inicial	10.000	9.920	9.840	10.760	11.680	13.600
Cobros:	6.000	6.000	8.000	8.000	10.000	10.000
Ventas mercad.	6.000	6.000	8.000	8.000	10.000	10.000
Pagos:	6.080	6.080	7.080	7.080	8.080	8.080
Compras mercad.	3.000	3.000	4.000	4.000	5.000	5.000
Alquiler	500	500	500	500	500	500
Nóminas	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
Seg. Social	350	350	350	350	350	350
Autónomos	250	250	250	250	250	250
Publicidad	100	100	100	100	100	100
Luz	100	100	100	100	100	100
Teléfono	80	80	80	80	80	80
Internet	50	50	50	50	50	50
Gestoría	100	100	100	100	100	100
Mat. Oficina	50	50	50	50	50	50
Cuota préstamo	300	300	300	300	300	300
Saldo final mes:	9920	9.840	10.760	11.680	13.600	15.520

Plan de Tesorería a 12 meses

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Saldo inicial mes	10.000	9.920	9.840	10.760	11.680	13.600
Cobros:	6.000	6.000	8.000	8.000	10.000	10.000
Ventas mercad.	6.000	6.000	8.000	8.000	10.000	10.000
Pagos:	6.080	6.080	7.080	7.080	8.080	8.080
Compras mercad.	3.000	3.000	4.000	4.000	5.000	5.000
Alquiler	500	500	500	500	500	500
Nóminas	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
Seg. Social	350	350	350	350	350	350
Autónomos	250	250	250	250	250	250
Publicidad	100	100	100	100	100	100
Luz	100	100	100	100	100	100
Teléfono	80	80	80	80	80	80
Internet	50	50	50	50	50	50
Gestoría	100	100	100	100	100	100
Mat. Oficina	50	50	50	50	50	50
Cuota préstamo	300	300	300	300	300	300
Saldo final mes:	9920	9.840	10.760	11.680	13.600	15.520

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Saldo inicial mes	10.000	9.920	9.840	10.760	11.680	13.600
Cobros:	6.000	6.000	8.000	8.000	10.000	10.000
Ventas mercad.	6.000	6.000	8.000	8.000	10.000	10.000
Pagos:	6.080	6.080	7.080	7.080	8.080	8.080
Compras mercad.	3.000	3.000	4.000	4.000	5.000	5.000
Alquiler	500	500	500	500	500	500
Nóminas	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
Seg. Social	350	350	350	350	350	350
Autónomos	250	250	250	250	250	250
Publicidad	100	100	100	100	100	100
Luz	100	100	100	100	100	100
Teléfono	80	80	80	80	80	80
Internet	50	50	50	50	50	50
Gestoría	100	100	100	100	100	100
Mat. Oficina	50	50	50	50	50	50
Cuota préstamo	300	300	300	300	300	300
Saldo final mes:	9920	9.840	10.760	11.680	13.600	15.520



El PLAN DE TESORERÍA y la CUENTA DE RESULTADOS no coincidirán por el saldo inicial y si tuvieras beneficios el dinero puede no estar en caja, dependiendo de cuando cobres las facturas y cuando pagues

INGRESOS DE EXPLOTACIÓN

GASTOS DE EXPLOTACIÓN

RESULTADO DE EXPLOTACIÓN

INGRESOS FINANCIEROS

GASTOS FINANCIEROS

RESULTADO FINANCIERO

RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS

RESULTADO DEL EJERCICIO

V El Análisis de balance



Representación gráfica del balance en %

Fondo de Maniobra y ratios

A) Representación gráfica del balance en %

Representamos el balance ordenado por MASAS PATRIMONIALES y se calcula la parte proporcional de cada masa

Activo no Corriente	Mobiliario	X	Activo No Corriente x %
	Herramientas	X	
	Ordenadores	X	
	Programas	X	
Activo Corriente	Existencias:		Existencias
	Mercaderías	X	
			x %
	Realizable:		Realizable
	Cientes	X	
	IVA Soportado	X	x %
	Disponible:		Disponible
	Bancos	X	
	Caja	X	x %
Total, Activo			100 %

Patrimonio neto	Capital	X	Patrimonio Neto x %
	Beneficio	X	
Pasivo no corriente	Préstamo	X	Pasivo No Corriente
	Banco	X	
			x %
Pasivo Corriente	Crédito	X	Pasivo Corriente
	Proveedores	X	
	IVA	X	
			x %
Total, Pasivo Patrimonio			100 %

B) Fondo de Maniobra y Ratios

ACTIVO:	PATRIMONIO NETO:
	PASIVO:

Análisis
Y
toma de
Decisiones

Ratios

Endeudamiento

Rentabilidad

Liquidez

Balance de
Situación

Ratios

RATIOS !!!!



Fondo de Maniobra

**Activo no
Corriente**

Bienes de inversión + 1 año

- Terrenos
- Edificios
- Vehículos
- Mobiliario
- Patentes
- Marcas
- Ordenadores

**Activo
Corriente**

Bienes de inversión - 1 año

- Existencias
Mercaderías
- Realizable
Clientes
IVA Soportado
- Disponible
Bancos
Caja

FM = PC-PNC
Cuanto + distancia
a C/P mejor

- Capital
- Reservas
- Resultado ejercicio

Deudas L/P + 1 año

- Préstamos

Créditos C/P

- Proveedores
- IVA repercutido
- Deudas S.S. y/o Hacienda

**Patrimonio
Neto**

**Pasivo no
Corriente**

**Pasivo
Corriente**

1.A) Fondo Maniobra = Activo Corriente – Pasivo Corriente =

$$F.M. = (Existencia + Realizable + Disponible) - Pasivo Corriente$$

Liquidez

Fondo de Maniobra =
AC – PC

> 0



No hay problema de liquidez

= 0



+ ingresos

- gastos

Aplazamientos de pago

Financiación

< 0



Replantea el negocio

1.B) Ratio de liquidez = Activo Corriente / Pasivo corriente
Debe situarse entre 2 y 1

Liquidez

$$\text{Ratio Liquidez} = \frac{AC}{PC}$$




2) Ratio Endeudamiento = NUNCA DEBE SUPERAR 0,6

$$\text{Ratio Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Pasivo} + \text{Patrimonio Neto}} = \frac{PNC + PC}{(PNC + PC) + PN} = \text{Máx. 0,6}$$



Los expertos recomiendan entre 40% y 60%

The background features a 3D bar chart with seven bars of increasing height from left to right, rendered in a translucent orange-gold color. A large, thick, yellow arrow curves upwards from the left, passing behind the bars and pointing towards the top right corner of the image. The overall aesthetic is clean and professional, typical of a business presentation.
$$\text{Ratio Rentabilidad Finaciera} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Capital} + \text{Reservas anteriores existentes}} \times 100$$

Cuanto más alto mejor

3 Ratio Rentabilidad Financiera

Quién debe pasar una auditoría de cuentas

Empresas que durante 2 ejercicios consecutivos cumplan 2 de los 3 requisitos siguientes

El total de activos > 2.850.000 €

El importe neto de la cifra de negocios > 5.700.000€

El nº medio de trabajadores > 50

Otros

Sociedades cotizadas

Entidades financieras, Compañías de Seguro, Sociedades de Garantía Recíproca, Empresas Sector Eléctrico, S.A. Deportivas o Federaciones Deportivas

Sociedades Mercantiles si lo solicite al menos 1 socio (5% capital)

Cooperativas si lo soliciten el 5% de los socios

Quien reciba subvenciones públicas

Entidades sin ánimo de lucro que superen límites señalados

Cooperativas de viviendas en determinados supuestos

FIN