

LA IMPORTANCIA DEL FLUJO DE EFECTIVO, Y SU DIFERENCIA CON EL ESTADO DE RESULTADOS

Los estados financieros son los documentos que debe preparar la empresa, con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos en las actividades de su empresa a lo largo de un período.

La información presentada en los estados financieros interesa a las siguientes partes:

- La administración, para la toma de decisiones, después de conocer el rendimiento, crecimiento y desarrollo de la empresa durante un periodo determinado.
- Los propietarios para conocer el progreso financiero del negocio y la rentabilidad de sus aportes.
- Los acreedores, para conocer la liquidez de la empresa y la garantía de cumplimiento de sus obligaciones.
- Posibles Inversionistas o socios comerciales.

Los estados financieros básicos son:

1. Balance General
2. Estado de Resultados
3. Flujo de Efectivo

Sin embargo, muchos emprendedores me hacen la pregunta.... si el Flujo de Efectivo es importante y que diferencia existe entre los últimos dos Estados, entre el Flujo de Efectivo y el Estado de Resultados, ya que tienen casi las mismas cuentas.

El Flujo de efectivo y el Estado de Resultados..... Estados Financieros similares?

Del balance General podemos ver su liquidez y el grado de adeudos que tenemos contra nuestro capital y utilidades.

La diferencia principal entre el Estado de Resultados y el Estado de Flujo de efectivo, es que este último mide la **liquidez** de la empresa (lo que realmente entra de dinero o cash a la empresa en un periodo determinado), y el Estado de resultados mide la **rentabilidad** de la empresa (la operación de la empresa en un periodo determinado).

El Estado de Resultados nos da información del estado de nuestras ventas, costos, gastos y, si sabemos manejar bien el negocio, la utilidad que esperamos obtener. Pero esa utilidad es únicamente un récord contable y una posible promesa de hacerla efectivo. **No se deben confundir jamás las utilidades con el efectivo porque son dos conceptos distintos.**

El Flujo de Efectivo nos muestra los movimientos enteramente de **efectivo o cash** (movimientos de entradas o salidas de DINERO a la empresa) es decir, el flujo de efectivo no toma en cuenta por ejemplo "las cuentas por cobrar", porque finalmente no ha entrado el \$\$ a la empresa, no toma en cuenta la depreciación, puesto que no sale ningún gasto en efectivo. El flujo de efectivo tomara en cuenta las ventas, solo si estas pudieron convertirse en efectivo y tomara en cuenta un gasto solo si este fue pagado con efectivo (por ejemplo impuesto por pagar no entra, a menos que ese mes se haya desembolsado el dinero). Este Estado ayuda en la planeación y en la generación de presupuestos, sin dejar a un lado la medición que se puede hacer para cumplir los compromisos adquiridos.

Un buen flujo de efectivo proyectado, junto con estos tres reportes nos dirá de dónde, cuánto y cuándo vamos a generar el efectivo suficiente para pagar nuestros gastos, manejar nuestras operaciones y pagarnos una parte de las utilidades que esperábamos tan ansiosamente.

El Flujo de Efectivo.

Leyendo un artículo, un autor recuerda algo muy cierto: Al Flujo de Efectivo, no lo subestimes, parece algo muy simple y obvio pero es un tema fundamental para entender la realidad de un negocio.

El pone un ejemplo muy claro y simple. Empecemos por entender como aplica en el día a día. ¿Qué pasa cuando la fecha de pago de tu tarjeta de crédito vence antes de que recibas tu sueldo? Si no tienes efectivo para cubrir el pago, tus acreedores no van a aceptar un simple "no tengo dinero", tienes un problema de Flujo de Efectivo.

El Estado de Flujo de Efectivo ayuda en la planeación y en la generación de presupuestos, sin dejar a un lado la medición que se puede hacer para cumplir los compromisos adquiridos.

Muchas veces, muy buenos negocios se van a la ruina porque los dueños pensaron que podían meterse a una oportunidad mucho más grande de lo que podían soportar con su **Flujo de Efectivo**.

Un ejemplo rápido que cita un emprendedor: Su padre llegó a ser el productor avícola número 1 con más de 100,000 pollos por semana. Un distribuidor en crecimiento comenzó a crecer y comprarle cada vez más... pero financiado. Como él también quería crecer siguió entregando.

Pronto se agotó su **Flujo de Efectivo** y no tuvo para comprar más alimento para las aves.problemas. El negocio quebró.

Otro punto de vista comenta que por alguna razón en ocasiones creemos que al tener grandes inventarios e instalaciones podemos vivir un tiempo sin dinero. Grave error. Es como pensar que si tienes puesto tu traje de baño puedes dejar de respirar bajo el agua.

El efectivo es el "oxígeno" de tu negocio.

El nos hace referencia de que para cada negocio, para cada cliente, para cada solicitud, para cada idea. Siempre revises tu capacidad de **Flujo de Efectivo**.

Por ejemplo. Si un cliente está dispuesto a comprarte 10 veces tu producción normal pero pagándote a 90 días contra la entrega.

- **¿Podrás invertir lo que requieres para producir tanto y esperar después 90 días sin "oxígeno"?**
- **¿Cómo generarás el suficiente Efectivo para producir más y luego esperar 90 días?**
- **¿De dónde sacarás el dinero para soportar los Gastos de Operación durante esos 90 días?**
- **¿Cómo utilizarás el efectivo que tienes para producir 10 veces más?**
- **¿Qué pasa si en esos 90 días te llega otra oportunidad de negocio que requiere efectivo?**

Como se determina el Flujo de Efectivo:

La fórmula para sacar el saldo disponible de flujo de efectivo de un periodo es:

INGRESOS (ENTRADAS) - GASTOS (SALIDAS) = SALDO DISPONIBLE DE FLUJO DE EFECTIVO

FLUJOS DE EFECTIVO DE OPERACIÓN

ENTRADAS:

Ventas o prestación de servicios.

Rendimientos de inversiones.

Cobro de cuentas por cobrar.

Préstamos recibidos a corto y largo plazo, diferentes a las transacciones con proveedores y acreedores relacionadas con la operación de la entidad.

Aportaciones de capital

Otros cobros no originados con operaciones de inversión o financiación.

SALIDAS:

Desembolso de efectivo para adquisición de materias primas, insumos y bienes para la producción o prestación de servicio.

Pagos para adquirir inversiones, de propiedad, planta y equipo y de otros bienes de uso.

Pagos en el otorgamiento de préstamos de corto y largo plazo.

Pago de las cuentas de corto plazo.

Pago a los acreedores y empleados.

Pago de intereses.

Pago de dividendos.

Otros pagos no originados con operaciones de inversión o financiación.

Otras entradas de efectivo no relacionadas con las actividades de operación e inversión.

El Estado de Resultados

El Estado de resultados también se le conoce como Edo. de Perdidas y Ganancias. Es un instrumento que se utiliza para reportar las operaciones que se realizan en la empresa en un periodo determinado, es decir, **resume los resultados de las operaciones del negocio**. Es el principal medio para medir la rentabilidad. Aquí si incluyes la ventas, incluyes el total de ellas, las que cobraste en el mes y las que están pendientes de cobro, es decir te da una idea de cómo está operando tu empresa, cuánto vende, cuáles son sus gastos mensuales, tanto de operación, como de financiamiento, cual es el costo de ventas, y cuál es tu utilidad de un periodo determinado (no cuanto efectivo o cash tienes).

Este Estado nos dará la utilidad del ejercicio, **que es lo que la empresa gana en un periodo** determinado que por lo general es de un año.

A continuación se incluye un ejemplo de una pequeña estructura de un estado de resultados, que es el estado financiero que nos permite determinar la utilidad.

Como se determina el Estado de Resultados:

Ingresos (ventas de contado, ventas de crédito, etc.)

(-) Costo de venta (representa el costo de los productos vendidos en el periodo)

= Utilidad Bruta (Margen)

(-) Gastos operacionales (gastos de administración y ventas)

= **Utilidad de Operación**

(+) Ingresos financieros

(-) Gastos Financieros

= **Utilidad antes de impuestos**

(-) Impuestos
= Utilidad Neta

Gastos de Ventas (Publicidad, comisiones vendedores, visitas a clientes. etc.
Gastos de Administración (Sueldos, Material oficina, servicios públicos, seguros, etc.)

De la utilidad resultante se deben restar los impuestos (siempre y cuando genere utilidad y no pérdida), y el resultado final es la utilidad que se debe distribuir a los socios.

Como se puede ver, el estado de resultados se realiza con las cuentas de resultados (Ingresos, Gastos, Costos), y el resultado final de estas cuentas es lo que conocemos como utilidad del ejercicio o pérdida del ejercicio.

Existe utilidad cuando los ingresos superan los gastos y los costos, y cuando los costos y los gastos superan los ingresos, tendremos entonces una pérdida.

Recuerda siempre que como propietario de tu negocio, eres responsable por la vida y crecimiento de tu empresa. Eso implica saber, no sólo de mercadotecnia o los aspectos productivos y de operación de tu negocio, sino las herramientas financieras que necesita para gerenciar tu empresa efectivamente. La comprensión de las finanzas de tu negocio te dará el control de su dirección.

Aunque esto puede resultar imposible para algunos emprendedores, conocer el aspecto económico del negocio te dirá donde has estado, a donde te diriges y cuán rápido podrías llegar. Por supuesto que puede contratar un contador, pero para tener una mejor visión, deberás entender cómo se mueven tanto tu Flujo de Efectivo, tu Estado de Resultados y tu Balance General.

*Por: MBA América Fabiola Flores
Asesora de Contabilidad y Finanzas
Incubadora Virtual de Empresas del Tecnológico de Monterrey
Campus Monterrey*