



# Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

CLASE 8

## Tema de la clase

# Los Estados Contables en las Empresas Turísticas

El Balance General.

### Objetivo de la clase:

*Graficar el primer estado contable de una empresa turística, como corolario del proceso de presupuestación de ventas, costos y gastos, inversiones y flujo de fondos.*

*Analizar cada uno de sus componentes e identificar los resultados y sus implicancias.*

### Lectura obligatoria de la clase:

**"ADMINISTRACION HOTELERA"** de Horacio Matías Mazer. Ediciones Macchi. Bs. As. 1976.  
**Cap. 9 (Págs. 155 a 160).**

**"EVALUACION OPERACIONAL Y FINANCIERA"** (Aplicada a la industria Hotelera) de Adolfo Scheel Mayenberger. Universidad Externado de Colombia. 2005. **Cap. 5 (Págs. 305 a 373).**

**"FINANZAS PARA NO FINANCIEROS EN LA HOSTELERIA"** de Joseph Cerveró Puig. Editorial Ciencias de la Dirección, Madrid. 1996. **Cap. 3 (Págs. 27 a 43).**

**"CONTABILIDAD Y FINANZAS DE HOTELES"** de Oriol Amat Salas. Ediciones Eada Gestión, Barcelona. 1992. **Caps. 1 y 2 (Págs. 17 a 30).**



# Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

CLASE 8

## Introducción

En las clases anteriores, se definió la relevancia que tienen los presupuestos a la hora de proyectar la información en las empresas.

Asimismo se detalló el armado del balance proyectado en función de las herramientas que éstos nos proveen.

La clase se hoy versa justamente sobre la expresión final a la que arribamos luego de la confección de los presupuestos en las empresas turísticas.

De manera tal que voy a tomar como ejemplo los ejercicios enviados en la clase Nro. 7 para el desarrollo de este tema.

Y comenzaremos con el repaso de algunos conceptos que son fundamentales para cumplimentar los objetivos fijados.

Del presupuesto integrado les decía lo siguiente:

***Un presupuesto es un plan integrado y coordinado, que se expresa en términos financieros, respecto de las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un período determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia.***

Y más adelante citaba lo siguiente:

CITA En el libro “La gestión presupuestaria”, Lavolpe, Capasso y Smolje nos dicen: “El presupuesto de ventas constituye el punto de partida de todo el sistema presupuestario de la empresa. La planificación y valorización de la operatoria de las diferentes áreas sólo será posible a partir de un pronóstico de ventas que defina y regule las diversas actividades que deberán desarrollarse dentro de la organización. Tan importante y vital es esta relación de dependencia, que un mal presupuesto de ventas invalida absolutamente toda la tarea de presupuestación posterior. El plan de producción, por ejemplo, podrá ser técnicamente perfecto, pero si el pronóstico de ventas fue incorrectamente confeccionado, las unidades de producto a fabricar serán insuficientes o excesivas, ocasionando pérdidas de ventas y utilidades o costos por inmovilización de inventarios, según sea el caso”. (LAVOLPE, CAPASSO y SMOLJE, 2000, p. 31).



# Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

## CLASE 8

Y concluimos entonces que es primordial que las empresas al confeccionar un presupuesto integrado, necesariamente deberán proyectar en primera instancia a sus ventas.

### Presupuesto de ocupación y Presupuesto de Ventas

En las empresas turísticas, y particularmente y de acuerdo al ejemplo hotelero que hemos desarrollado la clase anterior, lo primordial a estimar son las habitaciones a vender, porque de ellas dependerán los ingresos secundarios como por ejemplo, los de alimentos y bebidas, telefonía, y servicios adicionales que ofrece un hotel.

#### LEER ATENTO

**El presupuesto de ventas incluye un detalle de las unidades de cada producto que se esperan vender, los precios unitarios y las condiciones de venta de cada línea de producto.**

**Este presupuesto es muy importante, pues de él se desprenden toda la serie de estimaciones calculadas a partir de aquí.**

Y ahora pasemos al enunciado del 2do. Caso planteado en la clase Nro. 7. en el que se presentaba la siguiente información:

	Single	Doble	Triple	Suites	Total
Cantidad de Hab.	30	80	30	10	150
% de ocupación	65%	77%	25%	40%	



## Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

### CLASE 8

Cantidad días mes	30	30	30	30	
<b>INGRESOS</b>	52.650,00	240.240,00	40.500,00	37.200,00	370.590,00

De esta información se desprende que el Hotel cuenta con 150 habitaciones, que podría tener ocupadas al 100 % de su capacidad, siendo esta disponibilidad diaria.

Proyectando estas ventas en el mes, estamos en condiciones de afirmar que la capacidad máxima de ventas en el mes es de 4500 habitaciones. (Segregadas por tipo le corresponden a las simples, 900, a las dobles 2400 a las triples, 900 y el resto o sea 300 a las suites).

Pero todos sabemos que en hotelería el producto es estacional<sup>1</sup>, con lo cuál los porcentajes de ocupación difieren de acuerdo al tipo de hotel, la zona, la época del año etc.

De manera tal que van a existir distintos porcentajes de ocupación<sup>2</sup> que hacen justamente fluctuar los ingresos proyectados de acuerdo a estas circunstancias.

---

<sup>1</sup> **Estacionalidad:** una de las características principales que se destaca en la actividad hotelera, es la estacionalidad de sus ventas, que está dada por distintos motivos: la época del año, hechos religiosos, culturales, sociales, eventos naturales, etc., esto trae aparejado fluctuaciones notables en sus ingresos, que repercuten evidentemente en el resultado final.

Por lo tanto habrá para un hotel temporadas altas (o de máximo nivel de ocupación) y bajas (con escaso nivel de ocupación o nulo), produciendo en muchos casos el cierre total o parcial de la empresa. Asimismo dentro de cada temporada existen también diferencias de estacionalidad por Ej. durante una semana (no es lo mismo la ocupación de un día miércoles que la de un día sábado).

<sup>2</sup> Se define porcentaje de ocupación, al cociente entre el total de las habitaciones vendidas sobre el total de habitaciones disponibles.



# Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

## CLASE 8

El caso del ejemplo citado, se centra en el análisis de los ingresos de un sector operativo, en este caso el de habitaciones, segregados a su vez, por tipo de habitación, para que el resultado sea más específico.

Esto nos permite aclarar un poco más lo que les decía en la clase anterior:

### LEER ATENTO

En Hotelería, las cuentas de ganancias, están representadas por los ingresos que generan los sectores operativos, y de acuerdo al ejemplo que se viene desarrollando, estos ingresos pueden ser de tres tipos:

- ✓ Los ingresos generados por la venta de habitaciones y de Alimentos y Bebidas.
- ✓ Los ingresos generados por los servicios adicionales que ofrece el Hotel tales como telefonía, fax, caja fuerte, lavandería, spa, parking, piscina, etc.
- ✓ Y por último los ingresos generados por otras actividades tales como el alquiler de salones.

Y hasta acá que tenemos que el hotel, cuenta con un total de 150 habitaciones, con cuatro tipos de servicios, perfectamente diferenciados, y evidentemente con distintos precios de venta.

Se han proyectado para un mes determinado distintos porcentajes de ocupación que multiplicado al valor unitario de venta de cada servicio, conformaran las ventas proyectadas.

De esta manera, la proyección de habitaciones a vender, quedaría conformada de la siguiente manera:

	Cantidad de habitaciones disponibles	x	cantidad de días del mes	x	% de ocupación	=	Habitaciones vendidas
<b>SINGLES</b>	30	x	30	x	0,65		585



## Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

### CLASE 8

						=	
<b>DOBLES</b>	80%	x	30	x	0,77	=	1848
<b>TRIPLES</b>	30	x	30	x	0,25	=	225
<b>SUITES</b>	10	x	30	x	0,40	=	120

Si a esta cantidad de habitaciones estimadas a vender las multiplicamos por sus precios de ventas unitarios obtendremos así el total de ingresos por ventas para el período presupuestado.

En el caso del ejemplo el dato que teníamos que estimar era el precio de venta unitario, ya que contábamos con el total de ingresos de cada habitación.

Y los valores unitarios, surgen del siguiente cálculo:

<b>PVU</b>	=	$\frac{IT}{q}$
<b>SINGLES</b>		$\frac{52650}{585} = \$90$
<b>DOBLES</b>		$\frac{240240}{1848} = \$130$
<b>TRIPLES</b>		$\frac{40500}{225} = \$180$



## Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

CLASE 8

	225		
<b>SUITES</b>	37200	=	\$310
	<hr/>		
	120		

***Como se puede ver, de esta manera quedan proyectadas las habitaciones vendidas, sus precios unitarios de venta y los ingresos totales estimados por tipo de habitación.***

Y la secuencia lógica para la confección del estado contable proyectado, luego de la proyección de las ventas, continúa con la determinación de los siguientes presupuestos:

- 1) *presupuesto de stocks*
- 2) *presupuesto de producción*
- 3) *presupuesto de compras de bienes de cambio*
- 4) *presupuesto de gastos*
- 5) *presupuesto de inversiones*

### Presupuestos de consumos, compras y existencia de materiales.

En el caso de las empresas turísticas, la política de stocks, producción y/o compra de bienes, la podemos reducir a un solo tipo de presupuesto.

Si bien la administración de stocks es un importante factor con consecuencias financieras que pueden ser muy importantes en la consecución de los objetivos de la empresa, en este tipo de emprendimientos no se visualiza una inmovilización del mismo, ya que al tratarse de productos perecederos, éstos tienden a tener una alta rotación.

En empresas de servicios o industriales, con la instrumentación de su política de ventas y considerando la política de stocks, llegamos a calcular el esfuerzo productivo que la empresa debe emprender.



# Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

## CLASE 8

Cuando se trate de una empresa comercial, es decir una empresa que intermedia bienes y que por lo tanto no los produce, (no tendrá presupuesto de producción) y por lo tanto, pasará del presupuesto de stocks, directamente al presupuesto de compras.

Como consecuencia de los presupuestos de ventas, stocks, y producción, la empresa deberá calcular que es lo que debe comprar y en que momento.

Por lo tanto, este presupuesto, incluirá las cantidades de bienes a comprar en unidades, a que precio y la condición de pago.

### LEER ATENTO

En las empresas comerciales y/o industriales, muchas veces es prolongado el tiempo que transcurre desde la adquisición de la materia prima hasta la venta del producto terminado, en cambio en las empresas hoteleras y dado el tipo de servicio que se ofrece ( Alimentos y bebidas ) el ciclo de sus operaciones es extremadamente corto, y este tipo de operaciones ( fabricación y venta del producto terminado ) se hacen en el día, los comestibles recibidos se procesan en ese lapso, ya que son perecederos en la mayoría de los casos.

-----

trasladados éstos conceptos al planteo Nro. 1 de la clase Nro. 7 el mismo nos decía que :

**El costo de la mercadería vendida, representa el 15 % de las ventas.**

A su vez nos informaba:

**Las compras de mercaderías del trimestre son:**

**Enero 2006 \$ 18.000, Febrero 2006 \$ 21.000, Marzo 2006 \$ 35.000**

**El pago de las compras es a los 90 días.**

La empresa, en este caso, está proyectando no solo el costo o consumo de los productos que forman parte de su servicio, sino también su política de compras y de stock.





## Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

### CLASE 8

Como podemos ver en la solución propuesta, el costo de los productos asciende a la suma de \$ 20.100 (15 % S/ 134.000), y la existencia final al cierre a \$ 55.900.

Si aplicamos la fórmula que corresponde a la determinación del costo a través del inventario global, arribaremos a estos resultados:

Existencia Inicial	2.000,00
+ COMPRAS	74.000,00
<u>- Existencia Final</u>	<u>55.900,00</u>
COSTO	20.100,00

Y Uds. se preguntarán como llegamos a estos resultados? , muy simple, si tengo el dato de la existencia al cierre del período anterior a presupuestar, es la misma que voy a tener al inicio del período presupuestario, por otro lado, tengo el presupuesto de compras, y confeccionando el presupuesto económico obtengo el costo de la mercadería vendida, de manera tal que la existencia final surge de aplicar la fórmula descripta anteriormente y hacer pasaje de términos.

$$\text{Si } E I + \text{compras} - E F = \text{Costo}$$

$$\text{Entonces } E F \text{ es igual a } E I + \text{compras} - \text{Costo}$$

Presupuestos de gastos



# Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

## CLASE 8

En este tipo de presupuestos, se deberán proyectar todos los gastos inherentes a la administración, comercialización y finanzas de la empresa.

### Presupuestos de Inversiones

En clases anteriores les dije:

#### REFLEXIONAR

El presupuesto de Inversiones, incluye la compra de activos fijos programada (por ejemplo bienes de uso), adquisiciones de inversiones permanentes, (como por ejemplo compra de acciones), Inversiones de tecnología (software), etc.

Las inversiones responden a decisiones de largo plazo, en base a un planeamiento estratégico que requiere estudios especiales.

Para crecer o permanecer, la empresa periódicamente debe realizar inversiones en bienes de capital, cuya finalidad es:

- *mantener y conservar su capacidad de producción.*
- *preservar o mejorar el rendimiento de los activos.*
- *expandir sus actividades.*

-----

y más adelante les citaba lo siguiente:

*.....Estas inversiones que deben tomarse en consideración dentro del presupuesto financiero, posiblemente impliquen desembolsos en efectivo, o bien obtención de fondos ajenos. Pero lo más importante es que el estado de situación financiera presupuestado será afectado por las nuevas adquisiciones, tanto por la obtención de fondos, como por los aumentos de activos.....*



## Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

### CLASE 8

Veamos ahora que nos decía el planteo con respecto a los gastos y las inversiones de Tapesque S.A.

- Los gastos de administración mensuales ascienden a \$ 1.200. Se pagan al contado.
- Los gastos de comercialización (comisiones) mensuales son de \$ 1.800. Se pagan a los 180 días.
- Los intereses por financiación de los pasivos son de \$ 600 mensuales y se cancelan al contado.
- En el mes de enero se comprarán Acciones de otra compañía por \$ 7.600,00 pagaderos en el mes de abril.
- En el mes de Febrero se adquirirá un nuevo rodado para la distribución de los productos por \$ 10.000. Se pagará 10% al contado y el resto a 180 días. Se amortiza desde mes de alta. Vida útil 5 años. El valor de compra de los bienes al 31/12/2005 fue de \$ 10.000.

Con todas estas estimaciones, ya estamos en condiciones de poder confeccionar:

- ✓ El presupuesto financiero.
- ✓ El presupuesto económico.
- ✓ El balance proyectado.

Para poder confeccionar el presupuesto financiero nos falta agregar los siguientes datos que formaban parte del enunciado del ejercicio:

- Las cuentas a cobrar corrientes serán canceladas 20% en Febrero y el resto en Marzo.



## Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

### CLASE 8

- En el mes de enero de 2006 se cancelarán las deudas sociales existentes al 31/12/2005.
- En el mes de enero de enero de 2006 se pagarán las deudas fiscales vigentes al 31/12/2005 a través de una moratoria en cuatro cuotas de \$ 1.200,00 venciendo la primera cuota en 02/2006. (todas las cuotas se pagan en término y al contado.)

### El Balance General

Para comenzar con el armado del balance general comenzaremos por preparar el presupuesto económico o estado de resultados proyectado.

De acuerdo a los datos recabados, queda expuesto de la siguiente manera:

PRESUPUESTO ECONOMICO				
	ene-06	feb-06	mar-06	TOTALES
<b>INGRESOS</b>				
Ventas	\$ 37.000	\$ 46.000	\$ 51.000	\$ 134.000
TOTAL Ventas	\$ 37.000	\$ 46.000	\$ 51.000	\$ 134.000
<b>EGRESOS</b>				
Costo	\$ 5.550	\$ 6.900	\$ 7.650	\$ 20.100
costo total	\$ 5.550	\$ 6.900	\$ 7.650	\$ 20.100
gastos administración	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 3.600
gastos comercialización	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 5.400
amortizaciones	\$ 167	\$ 333	\$ 333	\$ 833
intereses	\$ 600	\$ 800	\$ 800	\$ 2.200
total gastos	\$ 3.767	\$ 4.133	\$ 4.133	\$ 12.033



## Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

### CLASE 8

TOTAL EGRESOS / GASTOS	\$ 9.317	\$ 11.033	\$ 11.783	\$ 32.133
Resultado del período	\$ 27.683	\$ 34.967	\$ 39.217	
RDO ACUM	\$ 27.683	\$ 62.650	\$ 101.867	\$ 101.867

Como pueden notar este presupuesto, se rige por el método de lo devengado, es decir que participan en él exclusivamente cuentas de resultado positivo y negativo.

En la columna correspondiente al total, podemos visualizar los valores correspondientes al estado de resultados proyectado.

#### ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

VENTAS \$ 134.000

COSTO \$ 20.100

U BRUTA 113.900

gastos adm \$3.600

gastos com \$5.400

amortizaciones \$ 833

intereses \$2.200 \$ 12.033



# Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

CLASE 8

UTILI NETA

101.867

Un dato a tener en cuenta es la determinación de las amortizaciones de los bienes de uso, cuyos valores son coincidentes, dado que los valores de origen de los mismos fueron de \$ 10.000,00 cada uno.

El cálculo de la amortización de los bienes de uso, se hace mediante el siguiente esquema:

calculo de amortización

concepto	importe	% amortización	Amortización anual
Bienes de Uso.	10000	20%	2000
		mensual	167

Ahora es el momento de la confección del presupuesto financiero, cuyo saldo acumulado nos va a mostrar el flujo de fondos<sup>3</sup> proyectado, establecido por la existencia inicial de fondos, las cobranzas y los pagos a realizar de acuerdo a las condiciones establecidas.

PRESUPUESTO FINANCIERO				
	ene-06	feb-06	mar-06	
INGRESOS				
Cobranzas por ventas	\$ 18.500	\$ 41.500	\$ 48.500	\$ 25.500

<sup>3</sup> Se denomina fondos, a la tenencia en caja y bancos e inversiones transitorias.



## Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

### CLASE 8

cobranzas cuentas a cobrar		\$ 1.300	\$ 5.200		
<b>TOTAL ING</b>	<b>\$ 18.500</b>	<b>\$ 42.800</b>	<b>\$ 53.700</b>	\$ 25.500	a cobrar
<b>EGRESOS</b>					
compras				\$ 74.000	a pagar
gastos administración	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200		
gastos de comercialización		\$ -	\$ -	\$ 5.400	a pagar
compra rodado		\$ 1.000		\$ 9.000	a pagar
deudas sociales	\$ 1.500				
pago deudas fiscales		\$ 1.000	\$ 1.000	2000 + intereses	a pagar
pagos de intereses	\$ 600	\$ 800	\$ 800		
total gastos	\$ 3.300	\$ 4.000	\$ 3.000		
<b>TOTAL EGR</b>	<b>\$ 3.300</b>	<b>\$ 4.000</b>	<b>\$ 3.000</b>		
I - E	\$ 15.200	\$ 38.800	\$ 50.700		
inicial caja	\$ 3.500				
Saldo al cierre del período	\$ 18.700	\$ 57.500	\$ 108.200		

Lo resaltado en amarillo nos muestra los saldos a pagar y a cobrar, estas cifras se desarrollarán analíticamente cuando veamos el balance proyectado que a continuación se expone:



## Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

### CLASE 8

<b>BALANCE PROYECTADO</b>			
<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>ACTIVO CTE.</b>		<b>PASIVO CTE</b>	
Caja y Bancos	108200	Deudas Com.	80000
Inversiones	7600	Deudas Fiscales	2000
Créditos	25500	Deudas Sociales	5400
Bienes de Cambio	55900	Deudas Financieras	7500
		Otras deudas	16600
<b>Total Activo Cte</b>	<b>197200</b>	<b>Total Pasivo cte</b>	<b>111500</b>
		<b>Pasivo No Cte</b>	<b>10000</b>
Cuentas por cobrar	19000	<b>PATRIMONIO NETO</b>	
Bienes de uso	20000	Capital	10000
(amort acumuladas)	-2833		
	<b>36167</b>	Resultados No Asig.	101867
		<b>Total PN</b>	<b>111867</b>
<b>Total Activo</b>	<b>233367</b>	<b>TOTAL PASIVO + PN</b>	<b>233367</b>

Lo que nos resta analizar entonces, es el monto de cada uno de los rubros que conforman a este balance.

Y para esto les recuerdo lo que les enuncié en la clase Nro. 5, cuando les hablaba de la confección el balance proyectado, armando la estructura del balance con los datos que surgen de la confección de los presupuestos:





# Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

## CLASE 8

### Activo Corriente:

- Caja y Bancos: se obtiene del presupuesto financiero una vez determinado el saldo final. Otra alternativa: **saldo inicial de caja y bancos + cobranzas de ventas** (o prestamos en el caso del ejemplo que es financiado con capital ajeno, no olvidemos también que puede haber financiación con capital propio, por ejemplo un aporte) – **pagos**.

Inicial Caja	3500,00
(+) cobranzas	115000,00
(-) Pagos	<u>-10300,00</u>
Saldo final	108200,00

- Inversiones temporarias: dependerá de la existencia o no de aumentos o disminuciones, sumándolos o restándolos al saldo que había al comienzo del período presupuestal. En el caso del ejemplo, se adquirirían acciones por \$ 7.600, en el mes de enero de 2006 y no había otros movimientos anteriores.

- Créditos: el saldo de este rubro surge de la siguiente ecuación: **cuentas por cobrar iniciales + ventas del período presupuestado – cobros efectuados durante el mismo período**.

•

Inicial Créditos	6500,00
(+) Ventas	134000,00
(-) Cobranzas	<u>-115000,00</u>
Saldo final	25500,00



# Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

## CLASE 8

- Bienes de cambio: se obtiene del presupuesto de inventarios o bien de la fórmula: ***Existencia inicial de Bienes de Cambio + Compras del período – Existencia final de Bienes de Cambio = Costo de la mercadería.***

Existencia Inicial	2.000,00
+ COMPRAS	74.000,00
<u>- Existencia Final</u>	55.900,00
COSTO	20.100,00

### Activo No Corriente:

Bienes de uso: surge del presupuesto de inversiones. Otra forma de hallar esta cifra es partiendo del saldo inicial, al que se le suma la cantidad correspondiente de las nuevas adquisiciones, y se le restan las ventas y las depreciaciones (estas últimas figuran en el presupuesto económico).

Bienes de uso	20000
(amortizaciones acumuladas)	-2833
	17167



# Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

## CLASE 8

### Pasivo Corriente:

- Deudas comerciales: el importe de estas deudas surge del siguiente análisis: **saldo inicial de proveedores + total de compras – pagos efectuados.**

Inicial	Deudas.
Comerciales	6000,00
(+) Compras	74000,00
(-) Pagos	
Saldo final	80000,00

- Otros pasivos: El análisis de otros pasivos es exactamente el mismo que el demostrado para las deudas comerciales, veamos que otros pasivos formaron parte del balance proyectado:

<b>DEUDAS FISCALES</b>	EI	4000,00
	IMPUESTO	0,00
	PAGOS	-2000,00
	EF	2000,00

<b>DEUDAS SOCIALES</b>	EI	1500,00
	SUELDOS	9000,00
	PAGOS	-5100,00
	EF	5400,00



## Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

### CLASE 8

<b>DEUDAS BANCARIAS</b>	EI	7500,00
	DEUDA	
	PAGOS	
	EF	7500,00

Las otras deudas están representadas por la deuda del 90 % del rodado que se comprará en el mes de febrero de 2006 y del cuál solo se pagarán \$ 1000 que figuran en el presupuesto financiero en el mes de febrero de 2006, y por otro lado la compra de acciones de \$ 7600, a adquirir en enero de 2006 y pagaderas en el mes de abril de 2006.

#### **Pasivo No Corriente:**

- Para poder determinar los pasivos no corrientes (que pueden ser deudas comerciales, financieras, sociales, fiscales y otras deudas), a la cifra inicial se le suman los nuevos pasivos concertados a largo plazo o aquellos pasivos que eran corrientes y que se refinanciaron, y se le restan los que se pagaron o aquellos pasivos que por su antigüedad hay que considerarlos como corrientes. En este caso, ya existían \$ 10.000 de deudas no corrientes que permanecerán inalterables, dado que no existen información de futuros pagos.

#### **Patrimonio Neto:**

- Capital Social: sólo se modifica si hubo nuevos aportes de los accionistas, reducciones de capital o los importes que surjan como consecuencia de la capitalización de los resultados. El capital inicial no se va a modificar, permaneciendo con el mismo valor.



## Gestión de Organizaciones Turísticas

Pablo Martín Bonifati

### CLASE 8

---

- Resultados no Asignados: su cifra está representada por la suma algebraica del saldo inicial más el resultado que arroja el presupuesto económico, en el caso del ejemplo no había saldo inicial, con lo cual, Resultados no Asignados es igual al importe del saldo del presupuesto económico, o sea \$ 111.867.

De esta manera, se concluye con el armado del balance proyectado.

Creo que con la lectura de la clase, se van a aclarar muchos puntos, de los cuales tenían dudas, no obstante les voy a enviar la resolución del planteo Nro. 1 de la clase anterior, que hoy he desarrollado analíticamente.

Bueno gente, se ha terminado la clase de hoy, espero, que les haya sido entretenida, creo que se han desagregado aún mas los conceptos, y espero ahora sí que puedan armar los futuros balances que yo les proponga.

No dejen de leer la bibliografía obligatoria y los espero en el debate.

Un saludo cordial

Pablo Bonifati