

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA.**

**UNAN-MANAGUA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.**

**DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS.**



**SEMINARIO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN BANCA Y FINANZAS.**

**TEMA: FINANZAS A CORTO PLAZO.**

**SUB TEMA: DISEÑO DE PLAN FINANCIERO EN LA FERRETERÍA REBECA  
EN EL PERIODO DE ENERO A DICIEMBRE 2020.**

**AUTOR: BR. IMER DE JESÚS CARRANZA LÓPEZ**

**TUTOR: LIC. LEANA MEJÍA MELÉNDEZ.**

**MANAGUA, NICARAGUA MARZO 2021**

## Dedicatoria.

### **A Dios**

Por darme la vida, salud y sabiduría a lo largo de la carrera, por ser mi guía y la fuerza para seguir adelante y haber logrado con éxito una meta más en mi vida.

### **A mis padres, esposa e hijos**

Que han sido el motor y el pilar fundamental para poder lograr lo que hasta ahora tengo, por el tiempo y la paciencia que siempre tienen. Gracias por mantener en mi la esperanza, **¡este triunfo es de ustedes!**

### **A nuestros maestros**

Por sus enseñanzas y dedicación, por haber compartido este período de aprendizaje, por ayudarme y guiarme a cumplir este gran logro. Gracias por prepararme para un futuro competitivo no solo como un mejor profesional sino también como mejor persona.

## Agradecimiento.

Agradezco a **Dios** primeramente por su inmensa misericordia, porque me permitió la vida y la oportunidad de poder realizar este trabajo, por permitirme lograr con éxitos mis metas, reconociendo que sus propósitos hacia mí son perfectos.

A mis padres **Pedro Carranza** y **Cecilia López** que son mi ejemplo a seguir, por su apoyo incondicional, por inculcarme desde muy pequeño valores cristianos, y por enfocarme desde muy pequeño la educación; por su amor, comprensión, paciencia y fuente de inspiración, a mis **hermanos** por sus palabras de motivación y tolerancia durante todo este tiempo.

A mi esposa **Jaqueline Reyes** dándome palabras de aliento y compañía durante toda esta trayectoria, por su esfuerzo, dedicación y entrega, siendo ella una mujer ejemplar, capaz de cumplir todas sus metas. A mis hijos **Jared** y **Abigail** quienes también han formado parte de todo este proceso, compartiendo con ellos muchas experiencias, retos, desvelos y alegrías. Siendo estos momentos inolvidables e invaluable.

Agradezco a todos mis maestros de la carrera, de la **Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, UNAN-Managua**, por haber compartido sus conocimientos, consejos, confianza y formación a lo largo de la preparación de nuestra profesión. A mi tutora de seminario, **Lic. Leana Mejía Meléndez** por haberme guiado con su paciencia y rectitud como docente, no solo en la elaboración de este trabajo de titulación, sino a lo largo de la carrera universitaria.

**Muchas Gracias**

## Carta aval del tutor.

Managua, 20 de marzo 2021

**MSc. Ada Ofelia Delgado Ruz**

Director del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas

Facultad de Ciencias Económicas

UNAN-Managua

Su despacho

Estimado Maestra Delgado:

Por medio de la presente, remito a Usted los juegos resumen final de Seminario de Graduación correspondiente al II Semestre 2020, con tema general ***“Finanzas a corto plazo*** y subtema ***Diseño de plan Financiero en la ferretería Rebeca en el periodo de enero a diciembre 2020***» presentado por el bachiller **Imer de Jesús Carranza**

**López.** » con número de carnet 15207218, para optar al título de Licenciado en Banca y Finanzas.

Este trabajo reúne los requisitos establecidos para resumen final de Seminario de Graduación que especifica el Reglamento de la UNAN-Managua.

Esperando la fecha de defensa final, me suscribo deseándole éxito en sus labores cotidianas.

Cordialmente,

**Lic. Leana Mejía Meléndez**

Docente del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas

Tutor de Seminario de Graduación

UNAN-Managua

## Resumen.

El presente seminario de graduación denominado Diseño de Plan Financiero en la ferretería Rebeca, proyectada para el Periodo de enero a diciembre 2020, se elaboró con el propósito de presentar las generalidades de las finanzas, así como detallar el tema de planeación financiera, pasos y modelo a seguir con la finalidad de demostrar un crecimiento económico en la empresa, a través de la implementación del plan financiero.

En este trabajo se recopiló información diversas fuentes, autores de libros y trabajos previos relacionados; los cuales permitieron desarrollar de manera eficaz el tema, de tal forma que el mismo cumple con los parámetros de metodología investigativa necesarios para fundamentar este documento.

Con el desarrollo del trabajo se concluye que las finanzas son tan esenciales en la vida cotidiana ya que constituyen el arte y ciencia de administrar el dinero. Asimismo, toda empresa formal, deposita su confianza en un administrador financiero quien evalúa la situación financiera de la empresa con el objetivo de hacerla crecer, tanto en sus activos como en las utilidades, sin dejar a un lado obtener buenos resultados minimizando el riesgo. Una vez aplicada la proyección financiera en la ferretería Rebeca, se alcanzará utilidades del 20 %, a la vez esta empresa tendrá la capacidad de poseer una liquidez aumentando sus operaciones.

## Índice

<b>Dedicatoria.....</b>	<b>2</b>
<b>Agradecimiento.....</b>	<b>3</b>
<b>Carta aval del tutor.....</b>	<b>4</b>
<b>Resumen.....</b>	<b>5</b>
<b>I. Introducción.....</b>	<b>7</b>
<b>II. Justificación.....</b>	<b>8</b>
<b>III. Objetivos.....</b>	<b>9</b>
<b>IV. Desarrollo del subtema.....</b>	<b>10</b>
<b>4.1 Generalidades de las finanzas.....</b>	<b>10</b>
<b>4.1.3. Tipos de Finanzas.....</b>	<b>12</b>
<b>4.1.4. Importancia de las Finanzas.....</b>	<b>13</b>
<b>4.1.5. Relación entre Finanzas y Economía.....</b>	<b>14</b>
<b>4.1.6. Relación de Finanzas con otras Disciplinas.....</b>	<b>15</b>
<b>4.1.7. Ámbito de las Finanzas Públicas y Privadas.....</b>	<b>16</b>
<b>4.1.8. Diferencia entre Finanzas Públicas y Privadas.....</b>	<b>18</b>
<b>4.2 Planeación Financiera.....</b>	<b>23</b>
<b>4.2.1 Tipos de Planificación Financiera.....</b>	<b>24</b>
<b>4.3 Proceso de la planeación financiera.....</b>	<b>25</b>
<b>4.3.1 Modelos de Planeación Financiera.....</b>	<b>27</b>
<b>4.3.2 Herramientas de la Planeación Financiera.....</b>	<b>28</b>
<b>4.3.2.1 Análisis de Estados Financieros.....</b>	<b>28</b>
<b>4.3.2.1.1 Análisis vertical del balance general y estado de resultados.....</b>	<b>31</b>
<b>4.3.2.1.2. Análisis Horizontal del balance general y estado de resultados.....</b>	<b>34</b>
<b>4.3.2.1.3 Razones Financieras.....</b>	<b>35</b>
<b>Análisis FODA.....</b>	<b>43</b>
<b>V. Aplicación del conocimiento de Planeación Financiera a la Ferretería Rebeca durante el año 2020.....</b>	<b>45</b>
<b>VI. Conclusiones.....</b>	<b>74</b>
<b>VII. Bibliografía.....</b>	<b>75</b>
<b>VIII. Anexos.....</b>	<b>76</b>

## I. Introducción.

La planeación financiera es de suma importancia ya que a través de ella se puede planificar el objetivo principal que una empresa se ha propuesto seguir con la finalidad de crecer económicamente y lograr posicionarse sólidamente en el mercado.

En la elaboración de este presente trabajo, se recopiló información de diversas fuentes, autores de libros y trabajos previos relacionados; los cuales permitieron desarrollar de manera eficaz el tema, de tal forma que el mismo cumple con los parámetros de investigación necesarios para fundamentar este documento.

A través de esta investigación se abordará de forma clara los aspectos principales de las finanzas, lo cual ayudará a mejorar conocimientos y a su vez obtener mejores resultados al aplicarlos. El uso de las finanzas, si bien es cierto, no sólo es usada por financieros directamente relacionados con una empresa, si no que las personas naturales la utilizan muy a menudo, ya sea en sus hogares, negocios informales, etc, es por ello que se debe tomar en cuenta que las finanzas tienen gran relevancia tanto en la vida personal como en la empresarial. Independientemente que se tenga o no conocimientos profesionales sobre las finanzas, siempre será necesario considerar diferentes opciones al momento de tomar una decisión, ya sea en efectuar una compra, en realizar una inversión y en otras muchas ocasiones

En el primer acápite se presentan las generalidades de las finanzas.

En un segundo acápite se abordarán los conceptos de la planeación financiera.

En el tercer acápite se encontrará los procedimientos de la planeación financiera.

En el cuarto y último acápite se implementará la aplicación del conocimiento de planeación financiera, a la Ferretería Rebeca durante el año 2020.

## II. Justificación.

El interés de este estudio conduce a tener una visión clara sobre el tema de finanzas corto plazo, por otra parte, el estudio realizado ayudará a tener un conocimiento suficiente en lo referente a planeación financiera, de manera que, al ser aplicados en la Ferretería Rebeca, de como resultado el incremento de las utilidades, esto beneficiaría en gran parte al negocio ya que se pretende diseñar un presupuesto financiero con el objetivo de extenderse en el mercado.

De igual manera, el propósito de esta investigación es lograr ser fuente de apoyo para generaciones de futuros estudiantes de ciencias económicas, asimismo con este documento se pretende influir en nuevos empresarios con interés de saber sobre el tema de planificación financiera y su aplicación, inclusive la intención de este documento es ser de utilidad a aquellas personas que necesiten profundizar un poco más sobre el tema.

Con este documento investigativo se ayudará a crear un nuevo instrumento para recolectar datos sobre el estudio de planeación financiera.



### III. Objetivos.

#### **Objetivo general**

- Diseñar un plan financiero en la ferretería Rebeca en el periodo de enero a diciembre 2020, con el propósito de incrementar las utilidades de la empresa.

#### **Objetivos específicos**

- Describir las generalidades de las finanzas para establecer las bases fundamentales del tema.
- Definir en que consiste la planeación financiera, con el propósito de tener una visión clara del plan financiero a desarrollar.
- explicar los procedimientos de la planeación financiera, haciendo uso de análisis financieros vertical y horizontal del balance y estado de resultados.
- Aplicar los conocimientos de planeación financiera en la Ferretería Rebeca en el periodo de enero a diciembre 2020, con la finalidad de lograr un 20% de utilidad sobre ventas.

## IV. Desarrollo del subtema

### 4.1 Generalidades de las finanzas

Las finanzas son tan esenciales al administrar los recursos financieros, ya sea de una empresa o de una persona natural, según Gitman, J. L. (2012), describe. “las finanzas como el arte y la ciencia de administrar el dinero” (p. 3). Esto hace referencia a la toma de decisiones de inversión, ahorro y gasto.

Teniendo en cuenta el concepto anterior, las finanzas para García, V. (2014), la define como “el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueven, controlan y administran dinero y otros recursos de valor” (p. 1). Lo que indica que las finanzas son utilizadas en nuestra vida cotidiana, tanto de manera individual o colectiva.

Haime, L. (2008), menciona que las finanzas tienen por objetivo la maximización de los recursos de la empresa, entendiéndose por maximización, la consecución de recursos de las fuentes más baratas disponibles y su aplicación en los proyectos más productivos o rentables y tratando de disminuir al mínimo el riesgo en su aplicación.

Para el efecto, existe gran variedad de técnicas financieras que ayudan al ejecutivo financiero a tomar las decisiones adecuadas respecto de las fuentes baratas de recursos y la aplicación óptima de estos, Sin embargo, no se puede definir a las finanzas como una técnica numérica y de aplicación de fórmulas en forma indiscriminada sin que intervengan otros factores externos y distintos a dicha técnicas.

Por sí mismo el concepto de finanzas se puede resumir como el “hecho de proveer los medios suficientes y necesarios para enfrentar los pagos”. En este sentido sencillo, las finanzas cubren la planeación financiera que a su vez involucra la estimación de entradas y salidas de fondos de la baja para la operación, la generación de recursos operativos o por financiamientos, así como su uso, inversión, distribución y control.

Conjuntando los conceptos anteriores, las finanzas en las empresas contemplan la planeación de los recursos económicos para definir y determinar cuáles son las fuentes de los recursos naturales (operaciones normales de la organización), así como las fuentes externas más convenientes, para que dichos recursos sean aplicados en forma óptima, tanto en la operación como en inversiones para el desarrollo, y así hacer frente a todos los compromisos económicos, presentes y futuros, ciertos e imprevistos, que tenga la organización, reduciendo riesgos e incrementando la rentabilidad (utilidades) de la empresa. (P 40).

Las finanzas son las actividades relacionadas con la inversión en bienes productivos y de las decisiones de inversión de los ahorradores. Está relacionado con las transacciones y con la administración del dinero.

Las finanzas siendo una rama de la economía, ambas se ven estrechamente relacionadas entre sí, de la misma manera las finanzas se relacionan con la contabilidad, administración, Matemáticas, Marketing.

El ser humano está rodeado de conceptos financieros, todos piensan en términos de rentabilidad, precios, costos, entre otros. Es decir, toda persona tiene su política de consumo, créditos y ahorros.

El área de finanzas es la que se encarga de lograr estos objetivos y del óptimo control, manejo de recursos económicos y financieros de la empresa, esto incluye la obtención de recursos financieros tanto internos como externos, necesarios para alcanzar los objetivos y metas empresariales y al mismo tiempo velar por que los recursos externos requeridos por la empresa sean adquiridos a plazos e intereses favorables.

Las finanzas estudian la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo. Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y la oportunidad con que se consigue el capital, de los usos de este, y los retornos que un inversionista obtiene de sus inversiones.

Las finanzas son de gran utilidad en la toma de decisiones sin desligarse en ningún momento de la contabilidad, ya que la información financiera es la base para la toma de decisiones en una empresa. Por otro lado, las finanzas son la parte de la economía que se encarga de la gestión y optimización de los flujos de dinero relacionados con las inversiones, la financiación, entrada por cobros y la salida por los pagos, uno de los objetivos principales de las finanzas es maximizar el valor de la empresa y garantizar que se puedan atender todos los compromisos en la salida de dinero de la empresa.

#### 4.1.3. Tipos de Finanzas.

Según García, V. (2014), afirma que, dependiendo del ámbito de las actividades y de la esfera total, en que se toman las decisiones, las finanzas se clasifican en públicas, Corporativas y personales.

Clasificación	Participantes
Públicas	Gobierno
Corporativas	Empresas
Personales	Individuos

**Figura 1.** Clasificación de las Finanzas

Fuente: García, V. (2014), *Introducción a las Finanzas*, 1ed. México. (p. 3)

Finanzas personales: Si los individuos requieren recursos que no tienen para financiar sus compras, de bienes tales como casas, muebles, computadoras, o para cubrir sus gastos diarios, se convierte en emisor; por el contrario, si poseen recursos de sobra serán inversionistas.

Finanzas corporativas: las empresas que requieren recursos son aquellas que han identificado una oportunidad de inversión rentable, que pretenden desarrollar un proyecto de expansión, o aquellas que por alguna razón se les ha dificultado mantener la operación financiera del negocio. Obtener los recursos suficientes ayudan a las empresas a realizar proyectos productivos, a mantener su nivel de operación y a lograr el crecimiento deseado.

Finanzas públicas: en cuanto a los gobiernos, estos gastan más de lo que reciben. El déficit de un gobierno, que no es otra cosa que el diferencial entre los ingresos obtenidos y los egresos aplicados, se deben financiar, es decir debe obtener recursos para cubrir los gastos programados. Un gobierno recibe recursos financieros, por medio de los impuestos, y derechos que cobra por las ganancias que generan las empresas estatales, asimismo obtiene recursos por los préstamos que puede obtener (p. 4).

#### 4.1.4. Importancia de las Finanzas

Según Novoa, A. (2008), las finanzas son tan importantes y uno de los aspectos de mayor relevancia es la rentabilidad de los negocios, ya que se mueve y evoluciona en función de cómo se gestiona. Y dentro de toda la estructura, la administración efectiva del dinero es clave. Esto permite tener una panorámica bastante próxima a la realidad del negocio, así como ser una herramienta fundamental en la toma de decisiones. (p 117).

Dado el principio fundamental de toda economía, que es que los recursos disponibles en el mundo son finitos, mientras que las necesidades que debemos cubrir con ellos son infinitas; o, dicho de otro modo: que el dinero no alcanza para hacerlo o tenerlo todo a la vez, la importancia de un campo de estudio como el financiero es evidente.

Las finanzas permiten a los individuos y las organizaciones jugar el juego del capitalismo de la mejor manera posible, para obtener los recursos necesarios en el momento justo, y poder mantener la maquinaria económica andando.

El despilfarro, la mala inversión, el desorden administrativo y las malas decisiones pueden conducir una iniciativa productiva y útil a su ruina. Por eso, el manejo de los recursos es algo que nadie hoy en día puede darse el lujo de ignorar.

#### 4.1.5. Relación entre Finanzas y Economía

Las finanzas son una rama o un sector del vasto mundo de la economía. Por lo tanto, ambas disciplinas se interrelacionan y afectan mutuamente. Se puede decir que la economía estudia los modos en que se pueden satisfacer las necesidades humanas a través de los métodos de producción de los que dispone. Las finanzas, en cambio, se centran únicamente en lo vinculado con el dinero, y especialmente en lo relacionado con la industria y el mundo empresarial.

García, V. (2014). Menciona que la economía y las Finanzas tienen mucho en común, las finanzas pueden ser una rama de la economía, pero también lo pueden ser de la administración, de hecho, se tiene el concepto de administración financiera. Las finanzas son el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueven, controlan y administran dinero y otros recursos de valor. La economía puede enmarcarse dentro del grupo de ciencias sociales, ya que se dedica al estudio de los procedimientos productivos y de intercambio, y al análisis del consumo de bienes (productos o servicios).

Las finanzas y la economía tratan de administrar recursos escasos y deseos limitados. Las necesidades son superiores en algunos casos a los recursos disponibles. Una empresa quiere hacer mayores inversiones, pero no siempre las lleva a cabo, porque le faltan recursos. Un individuo desea adquirir un auto deportivo, pero no tiene los recursos suficientes. Un gobierno quiere construir más puentes, hospitales y cárceles, pero sus recursos son limitados, poder equilibrar las necesidades y los recursos disponibles es toda una ciencia. (p.14).

#### 4.1.6. Relación de Finanzas con otras Disciplinas.

García, V. (2014), describe la relación de las finanzas con otras disciplinas:

**Contabilidad:** La contabilidad y las finanzas son disciplinas afines, la contabilidad es una técnica que se encarga de llevar a cabo un registro sistemático y cronológico de las operaciones financieras con el objetivo de estudiar, medir y analizar el patrimonio, situación financiera y económica de una empresa u organización.

La contabilidad y Finanzas tienen en común que su trabajo va de la mano, ya que el contador presenta la información y el administrador evalúa todos estos informes para la toma de decisiones

**Economía:** Las finanzas como se describió son el conjunto de actividades que a través de la toma de decisiones mueven, controlan, utilizan y administran dinero, por consiguiente, ambas tratan de administrar recursos escasos, por tanto, la economía se especializa en:

- Política económica
- Análisis de oferta y demanda
- Maximización de utilidades
- Teoría de los precios

**Derecho:** Algunas operaciones financieras aparecen normalmente bajo forma de leyes y se refieren a hechos jurídicos, un contrato de deuda por ejemplo se relaciona con el derecho mercantil, civil y hasta penal, entre otros muchos ejemplos.

**Administración:** La administración es una ciencia social compuesta de principios, técnicas y prácticas, cuya aplicación a conjuntos humanos, permite establecer sistemas racionales de esfuerzo cooperativo, a través de los cuales se pueden alcanzar propósitos comunes que de manera individual no es fácil lograr.

La administración financiera es una parte de la ciencia de la administración de empresas, que estudia y analiza como las organizaciones con fines de lucro pueden optimizar la adquisición de activos y realización de operaciones que generen rendimiento.

Matemáticas: Las matemáticas financieras es el campo de las matemáticas aplicadas, con el objetivo de buscar interés y así ayuden a la mejor toma de decisiones. También se realizan modelos para asegurar que no habrá pérdidas monetarias.

Marketing: Se encarga de todo el proceso productivo es decir desde la planeación (como crear un producto) hasta como idear las estrategias de vender el producto. Todo esto debe generar investigaciones ya que se debe conocer el precio ideal para que nuestro producto si se pueda vender, además de que una buena relación entre marketing y finanzas puede asegurar el éxito financiero de la empresa.

Sistemas de información y finanzas: la información es vital para el ciclo de vida de un negocio y debe ser muy confiable para la buena toma de decisiones.

En ocasiones la información representa un costo muy alto, pero sin esta todas las relaciones que tiene las finanzas con otras ciencias se pueden romper y es seguro que afecten negativamente la rentabilidad de la empresa. (p. 16).

#### 4.1.7 [Ámbito de las Finanzas Públicas y Privadas.](#)

Según Araneda, H. (1994), menciona que el estado constituye una persona jurídica dotada de voluntad responsable de la obtención de determinados fines de beneficio colectivo y dueña de un patrimonio integrado por los bienes que le permite la realización material de estos fines.

El estado para cumplir sus fines necesita gastar. Por tanto, la finalidad esencial del gasto público, radica en permitir el cumplimiento de los fines estatales, cualesquiera que estos sean restringidos en las finanzas.



Es difícil conseguir un fin estatal que no requieren la ejecución de un gasto. Es importante señalar que el estado como persona jurídica sin existencia material o física no gasta en su propio beneficio, es decir no realiza un consumo directo. Las necesidades son exclusivas de las personas naturales que integran el grupo social, todos los gastos inciden en favor de la colectividad representadas por los habitantes del país.

Con el propósito de superar las condiciones de la vida humana, el estado ejerce una acción redistributiva, aprovechando fundamentalmente el efecto transformador del sistema presupuestario. Por medio de impuestos progresivos y proporcionales discriminatorios extrae dinero de los sectores de mayor capacidad económica, y posteriormente lo proyecta hacia los sectores de escasos recursos.

Claro está que la función del estado dentro del tema financiero es realizar la propuesta del presupuesto general de la república para posteriormente ser aprobada y determinar tanto los ingresos como los gastos públicos.

El estado también regula los precios de los artículos de consumo esencial, ya sea a través de siempre control o recurre, para este objeto, al aumento de la oferta mediante la producción directa de bienes e incluso mantiene los precios inferiores al costo, por medio de subvenciones estatales a la empresa privada.

La actividad humana con un impacto económico requiere de una certera organización financiera, por tanto, las finanzas necesitan fuentes de financiación para inversión, alternativas de inversión del capital y apartado dedicado a la administración y la gestión del dinero. Dichas características son aplicadas tanto en lo público como en lo privado. (p. 54).

## **Finanzas Privadas**

Las finanzas privadas se enfocan en la administración del dinero de personas naturales y/o empresas del sector privado. Según Haime, L. (2008), detalla que: “las finanzas privadas o empresariales tienen como objetivo principal la maximización y optimización de los recursos en favor de los accionistas generando utilidades” (P. 41). Por lo tanto, el sector privado se basa en proporcionar riquezas a los inversionistas.

En otras palabras, las empresas para poder generar utilidades, requieren recursos una vez que han identificado alguna oportunidad de inversión rentable, que pretende desarrollar un proyecto de expansión o en ocasiones, aquellas que por alguna razón se les ha dificultado mantener la operación financiera del negocio. Obtener los recursos suficientes ayuda a las empresas a realizar proyectos productivos, a mantener su nivel de operación y a lograr el crecimiento deseado.

Si una empresa recibe dinero en préstamo por parte de su banco, la empresa se convierte en el emisor y el banco en el inversionista. Si recibe dinero de los socios, la empresa “emite” acciones y los individuos son los tenedores de estas, convirtiéndose en inversionistas. En cambio, cuando la empresa “invierte” en una cuenta o instrumento bancario, la empresa es el inversionista y el banco el emisor.

### **4.1.8. Diferencia entre Finanzas Públicas y Privadas**

Haime, L. (2008), afirma que las finanzas públicas es la custodia y el manejo de los bienes económicos administrados directamente por el gobierno. Dicho manejo comprende: recepción y distribución de los ingresos del gobierno, emisión de papel moneda y regulación de la actividad bancaria y bursátil.

Dentro del marco de las finanzas públicas se encuentran englobados los siguientes conceptos de ingresos del estado:

**Ingresos Públicos:**

- Impuestos o contribuciones
- Derechos y aprovechamientos
- Empréstitos
- Beneficios
- Multas y sanciones
- Ventas de activos
- Ingresos transitorios

Asimismo, dentro de los egresos y gastos gubernamentales se engloban los siguientes:

**Gastos Públicos:**

- Gastos derivados de la actividad administrativa
- Gastos derivados de la producción de bienes y servicios del estado
- Gastos extraordinarios
- Inversiones públicas e infraestructura

Como se podrá observar del análisis de ambos conceptos de finanzas públicas y privadas, esta tiene objetivos completamente distintos y por consiguiente aplicaciones y manejos diferentes. Mientras que en las finanzas privadas o empresariales el objetivo es la maximización y optimización de los recursos, el objetivo de las finanzas pública es administrar los recursos del estado para satisfacer las necesidades de administración y servicio social del gobierno, sin importar la utilidad monetaria en el manejo de los recursos.

En ocasiones el estado es propietario de empresas ajenas a los objetivos de administración pública; esas empresas deberían ser administradas como organizaciones privadas, es decir, las finanzas en este tipo de empresas deberían

ser similares a las privadas: generadora de utilidades por medio de la utilización de los recursos disponibles.

El concepto de las finanzas públicas lleva a pensar que las utilidades no son necesarias, dado que lo que aquellas buscan es proveer los recursos suficientes para satisfacer los objetivos sociales del estado; sin embargo, la hacienda pública está sujeta a la misma problemática que sufren las empresas privadas respecto de la consecución y aplicación de sus recursos, estos recursos son finitos, escasos y caros, por tanto, es indispensable manejarlos productivamente o lo que es lo mismo conseguir recursos baratos y aplicarlos en actividades productivas. (p. 41).

### **La Función Financiera y el Ejecutivo de Finanzas**

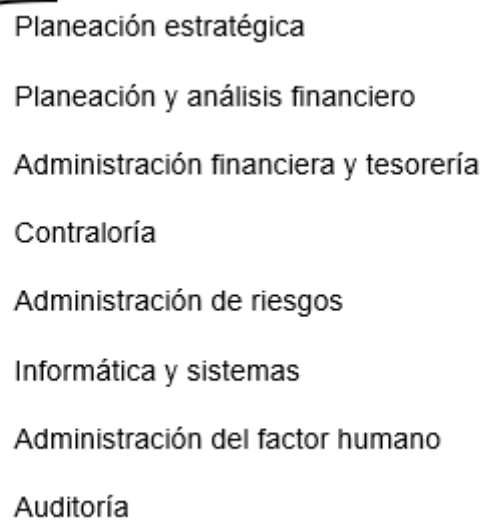
El ejecutivo de finanzas analiza e interpreta los estados financieros, con el objeto de obtener una visión del estado del negocio, Según Ross, S. (2013), “la tarea del administrador financiero es tomar las decisiones relacionadas con la obtención y el uso de fondos para el mayor beneficio de la empresa” (p. 24). En fin, la tarea primordial es generar mayor beneficio a los accionistas, siempre y cuando se utilicen de manera correcta los recursos.

Haime, L. (2008), manifiesta que para determinar cuál es la importancia del ejecutivo financiero en la administración económica de la empresa, se hace necesario analizar primero cuales son las funciones del ejecutivo de finanzas de la organización.

El concepto moderno de ejecutivo de finanzas abarca prácticamente todas las áreas de la empresa, en las que participa. Esta persona tiene a su cargo responsabilidades relacionadas con la planeación y análisis financiero, tesorería, contraloría, auditoría interna y coordinación de la planeación estratégica. Tiene a su cargo desarrollar los recursos humanos a su cargo y apoyar el desarrollo del factor humano de toda la organización, de acuerdo con los requerimientos de su función y con el crecimiento de la empresa.

El libro “El reto de la función financiera en el siglo XXI” se define con amplitud el relevante papel que el ejecutivo de finanzas moderno juega en el desempeño, planeación y desarrollo de las organizaciones que desean ser líderes en sus sectores de actuación.

---



Planeación estratégica  
Planeación y análisis financiero  
Administración financiera y tesorería  
Contraloría  
Administración de riesgos  
Informática y sistemas  
Administración del factor humano  
Auditoría

**funciones del ejecutivo de finanzas:**

---

**Figura 2.** Funciones del ejecutivo de finanzas.

Fuente: Haime, L. (2008), *Planeación Financiera en la empresa moderna*. 8 Ed, México. (p. 43)

## **Planeación Estratégica**

El ejecutivo de finanzas como miembro de alta dirección participa en forma destacada en los procesos de planeación de la organización. Su responsabilidad es preservar la salud financiera de la institución y hacer que prevalezcan los criterios financieros sanos en la administración, que permitan crear valor y asegurar la permanencia de la empresa.

La planeación estratégica consiste esencialmente en anticipar el futuro para tomar en el presente las decisiones que permitan alcanzarlo con mayor eficiencia, define el rumbo y anticipa los impactos de los cambios que pueda presentar el entorno generando opciones para el mejor aprovechamiento de las oportunidades y minimización de los riesgos.

Por tanto, estará involucrado en:

- Definir la misión: describe la actividad fundamental y permanente de la organización.
- Desarrollar la visión: señala las actividades a ejecutar en un horizonte de largo plazo.
- Definir los objetivos: propósitos fundamentales medibles que serán alcanzados.
- Establecer políticas: criterios de actuación para alcanzar los objetivos.
- Definir estrategias y tácticas: formas a seguir para alcanzar los objetivos.
- Identificar metas: postas intermedias, medibles y alcanzables para lograr los objetivos. (p. 45).

El término finanzas se refiere a todas las actividades relacionadas con la obtención de dinero y su uso eficaz.

## 4.2 Planeación Financiera.

Según Arturo, M. y José, M. (2014), afirman que la planeación Financiera establece la manera de cómo se logran las metas, además representa la base de cómo se logra de toda actividad económica de la empresa, asimismo pretende la previsión de las necesidades futuras, de modo que las presentes puedan ser satisfechas de acuerdo con un objeto determinado. (P. 7).

En otras palabras, planear es anticipar acontecimientos futuros con la intención de hacer mejores adaptaciones posibles y la planeación financiera, el intento de construir un escenario que describa los flujos de caja futuros de la empresa.

Además, la planificación financiera es el proceso de elaboración de un plan financiero integral, organizado, detallado y personalizado, que garantice alcanzar los objetivos financieros determinados previamente, así como los plazos, costes y recursos necesarios para que sea posible

La planeación financiera debe contemplar plazos, costes y objetivos de manera detallada.

En el ámbito de la administración y las finanzas, se conoce como planeación financiera o planificación financiera al proceso de determinar cómo una organización, empresa o persona administrará sus recursos capitales para alcanzar sus objetivos establecidos. En términos más simples, se trata de la elaboración de un plan de finanzas, o sea, de un presupuesto y/o un esquema de gastos que permita organizar el manejo del dinero de modo eficaz y conveniente.

Hasta el momento se ha observado que ningún negocio puede prosperar y crecer y permanecer si no está bien organizado.

#### 4.2.1 Tipos de Planificación Financiera.

Según Maqueda F. (1990) especifica 3 tipos de Planificación financiera:

Planificación financiera a corto plazo: abarca proyecciones semestral, trimestral, mensual o diaria).

Planificación financiera a medio plazo: (programada para un plazo de 1 año).

Planificación financiera a largo plazo: Generalmente se trata de proyecciones entre 2 y 5 años en el futuro, por lo que se manejan con un rango de variables e incertidumbre mucho mayor, lo cual requiere también de enfoques más generales.

#### **Importancia de la Planificación Financiera**

Según Morales, A. y Morales, J. (2014), establecen que la planeación financiera ayuda a diseñar la obtención del financiamiento para la compra de activos y medir la rentabilidad de las inversiones. La planeación es una herramienta vital para las empresas y organizaciones, ya que, a través de ella se trazan objetivos de crecimiento en las entidades. Al igual que las personas, las empresas cuentan con un presupuesto y determinadas limitaciones económicas dentro de cuyos márgenes deben manejarse para alcanzar sus objetivos, por lo que un plan minucioso de cómo invertir el dinero es siempre una buena idea. Esta es la razón por la cual se invierte tanto en este sector de la administración empresarial.

Las planificaciones financieras son extensas y complejas, ya que involucran numerosas variables y estudios de entorno.

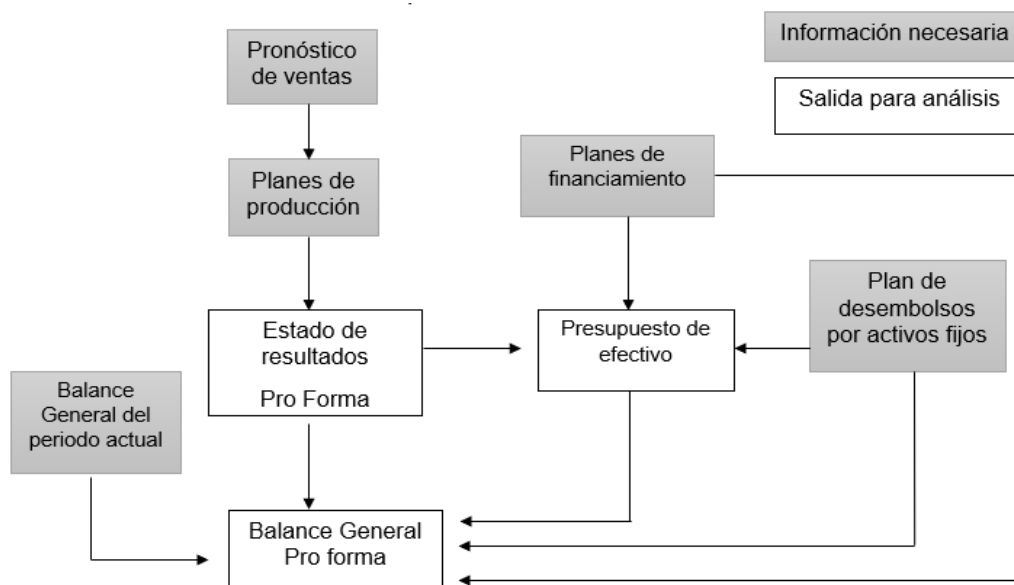
Según Maqueda, F. (2009), indica que el empleo de la planificación financiera tiene las siguientes ventajas para la empresa:



- La planificación financiera mejora la toma de decisiones de financiación y de inversión, debido a que estas se influyen mutuamente y no deberían de adoptarse de manera independiente.
- La planificación financiera es necesaria para ayudar a los directivos financieros a evitar sorpresas, y a pensar anticipadamente como deberían comportarse ante situaciones inevitables.
- La planificación financiera es de gran ayuda en el establecimiento de sistemas de objetivos, sirve de motivación a los propios directivos, y les proporciona una serie de estándares para que puedan medir los resultados alcanzados (p.144).

### 4.3 Proceso de la planeación financiera.

Morales, A. y Morales, J. (2014), señala que el proceso de la planeación financiera comienza con un pronóstico de ventas para los siguientes años, después se determinan los activos que se requerirán para satisfacer las metas de ventas y se toma una decisión sobre la manera de como deberán financiarse los activos requeridos.



**Figura 3.** Proceso de Planeación a corto plazo.

Fuente: Gitman, L. y Zutter, Ch. (2012). *Principios de Administración Financiera*. 12 ed. México. (p. 118)

De la figura No 3, relacionándolo con el proceso de planificación financiera a largo plazo, el cual consta de 7 etapas:

- Proyectar los estados financieros y a partir de ellos analizar los efectos que el plan tendrá en las utilidades previstas y la medición por medio de las razones financieras, cálculo del punto de equilibrio o algún otro esquema que se use como medidas de control financiero. Las proyecciones sirven además para vigilar las operaciones una vez preparado el plan y puesto en práctica.
- Determinar los fondos necesarios para el plan de 5 años, los fondos destinados a planta y equipo, a inventarios y cuentas por cobrar, a la investigación y desarrollo, a las grandes compañías de publicidad.
- Pronosticar la disponibilidad de fondos en los próximos 5 años. Para ellos es necesario estimar los que serán generados por la empresa y los que se conseguirán de fuentes externas.
- Desarrollar a detalle las acciones necesarias para hacer las inversiones requeridas en los diferentes activos, así como la contratación de uso de fuentes de financiamiento para dotar a la empresa de los fondos que necesita.
- Establecer y mantener un sistema de control que vigile la asignación y el uso de los fondos dentro de la compañía auxiliándose de indicadores de evaluación financiera que ayuden a decidir la conveniencia de las inversiones y la fuente de financiamiento.
- Diseñar procedimientos para ajustar el plan básico en caso que no se cumplan los pronósticos económicos en que se fundamenta. Por ejemplo, si la economía es más sólida de lo previsto, las nuevas condiciones se deben reconocer y reflejarse en los programas de mayor producción de cuotas más altas de marketing y otras decisiones, es decir que es un ciclo.

- Establecer un sistema de recompensa para gestión de la administración basado en la medición del desempeño, donde se premian al ejecutivo de acuerdo a sus resultados. (p 14).

#### 4.3.1 Modelos de Planeación Financiera.

Según Maqueda, F. (2009), en primer lugar, es necesario realizar un estudio minucioso y claro sobre la situación financiera, operativa y administrativa de la empresa, sus departamentos, y el mercado en donde ella opere, incluyendo datos anteriores y actuales.

Tradicional: estos tienen características básicas, por lo general, se consideran de corto plazo y su proceso de planeación se realiza después de efectuar la planeación productiva de la empresa. En este tipo de modelos las decisiones sobre la producción de la empresa se utilizan como información para el desarrollo de la planeación financiera.

Modernos: tienen características que conciben a la empresa como una unidad de decisión y las decisiones se optimizan bajo un contexto general de planeación empresarial. Los objetivos financieros se definen a partir de los objetivos de la empresa y el objetivo más importante de la empresa, en mercados con libertad económica, para el autor, es el fin de lucro.

Los modelos se definen en tres categorías generales: modelos pragmáticos, modelos de optimización y modelos probabilísticos. Para práctica financiera se utilizan los modelos pragmáticos basados en reglas generales, u opinión común, con el objeto de evaluar los problemas de la empresa y para analizar y aplicar la información financiera. Por otra parte, se entiende que los modelos de optimización, se fundamentan en la teoría financiera, aunque, estos son menos exitosos o menos utilizados que los modelos de simulación. Los modelos de optimización requieren objetivos claros y, además, el fundamento matemático de los mismos es cuestionable.

### 4.3.2 Herramientas de la Planeación Financiera.

#### 4.3.2.1 Análisis de Estados Financieros.

##### Estado de Resultados:

Según Gitman, J. L. (2012), describe al estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias como un resumen financiero de los resultados de operación de la empresa durante un periodo específico (p. 55).

	2012	2011
Ingreso por ventas	\$3,074.00	\$2,567.00
Menos: costo de los bienes vendidos	2,088	1,711
Utilidad bruta	\$986	\$856
Menos: Gastos Operativos		
Gastos de ventas	\$100	\$108
Gastos generales y administrativos	194	187
Gastos de arrendamientos	35	35
Gastos por depreciación	239	223
Total de gastos operativos	\$568	\$553
Utilidad Operativa	\$418	\$303
Menos: gastos por intereses	93	91
Utilidad neta antes de Impuestos	\$325	\$212
Menos: impuestos	94	64
Utilidad neta después de impuestos	\$231	\$148
Menos: Dividendos de acciones preferentes	10	10
Ganancias disponibles para los accionistas comunes	\$221	\$138
Ganancias por acción (GPA)	\$2.90	\$1.81
Dividendos por acción (DPA)	\$1.29	\$0.75

**Figura N° 4:** Modelo de Estado de Pérdidas y Ganancias.

Fuente: Gitman, L. y Zutter, Ch. (2012). *Principios de Administración Financiera*. 12 ed. México. (p. 55)

El estado de resultados es sumamente crucial para la toma de decisiones y para la formulación de la planeación estratégica con el fin de mejorar las utilidades en las ventas.

## Estado de Situación Financiera.

Gitman, L. y Zutter, Ch. (2012). Menciona que el Estado de Situación Financiera presenta un resumen de la situación financiera de la empresa en un momento específico. Este estado sopesa los activos de la empresa (lo que posee) contra su financiamiento, que puede ser deuda (lo que debe) o patrimonio (p. 57). El estado de situación financiera es indispensable para visualizar el entorno financiero de la empresa, además si es necesario hacer cambios en ciertos activos y pasivos con el objeto de maximizar la rentabilidad.

**Tabla N° 1:** Modelo de *Balance general*.

	<b>Balances generales (en miles de dólares) Al 31 de diciembre de</b>	
	<b>2012</b>	<b>2011</b>
<b>Activos</b>		
Efectivo	\$363	\$288
Valores negociables	68	51
Cuentas por cobrar	503	365
Inventarios	289	300
Total, de activos corrientes	\$1,223	\$1,004
Terreno y edificios	\$2,072	\$1,903
Maquinaria y equipo	1,866	1,693
Mobiliario y accesorios	358	316
Vehículos	275	314
Otros (incluye arrendamientos financieros)	98	96
Total, de activos fijos brutos (al costo)	\$4,669	\$4,322
Menos: Depreciación acumulada	2,295	2,056
Activo Fijo Netos	\$2,374	\$2,266
Total, de activos	\$3,597	\$3,270
<b>Pasivos y patrimonio de los accionistas</b>		
Cuentas por pagar	\$382	\$270
Documentos por pagar	79	99
Deudas acumuladas	159	114
Total, de pasivos corrientes	\$620	\$483
Deuda a largo plazo (incluye arrendamientos financieros)	1,023	967
Total, de pasivos	\$1,643	\$1,450
Acciones preferentes: acumulativas al 5%, valor nominal de \$100,2,000 acciones autorizadas y emitidas	\$200	\$200
Acciones comunes: valor nominal de \$2.50		
100,000 acciones autorizadas, acciones emitidas	191	190
Y en circulación en 2012: 76,262: en 2011: 76,244		
Capital pagado en exceso del valor a la par de acciones comunes	428	418
Ganancias retenidas	1,135	1,012
Total, del patrimonio de los accionistas	\$1,954	\$1,820
Total, de pasivos y patrimonio de los accionistas	\$3,597	\$3,270

**Fuente:** Gitman L (2012), *Principios de administración Financiera*. (p. 57).

### Estado de Utilidades Retenidas:

El estado de Utilidades Retenidas o Estado de Ganancias Retenidas reconcilia el ingreso neto ganado durante un año específico, y cualquier dividendo pagado en efectivo, con el cambio entre las ganancias retenidas entre el inicio y el fin de ese año.

Saldo de ganancias retenidas (1 de enero de 2012)	\$1,012
Más: Utilidad neta después de impuestos (para 2012)	231
Menos: Dividendos en efectivo (pagados durante 2012)	
Acciones preferentes	10
Acciones comunes	<u>98</u>
Total de dividendos pagados	<u>\$ 108</u>
Saldo de ganancias retenidas (31 de diciembre de 2012)	<u><u>\$1,135</u></u>

**Figura N° 5:** Modelo Estado de Ganancias retenidas.

Fuente: Gitman, L. y Zutter, Ch. (2012). *Principios de Administración Financiera*. 12 ed. México. (p. 59)

### Estado de Flujos de Efectivos:

El estado de flujos de efectivo es un resumen de los flujos operativos, de inversión y financieros de la empresa, y los reconcilia con los cambios en su efectivo y sus valores negociables durante el periodo.

Este estado no solo aporta datos sobre las actividades de inversión, financieras y operativas, sino que también vincula el estado de pérdidas y ganancias y los balances generales anteriores.

<b>Flujo de efectivo de las actividades operativas</b>	
Utilidad neta despues de impuestos	\$231
Depreciacion	239
Aumento de las cuentas por cobrar	(-138)
Disminucion de los inventarios	11
Aumento de las cuentas por pagar	112
Aumento de las deudas acumuladas	45
Efectivo proviniente de las actividades operativas	\$500
<b>Flujo de efectivo de las actividades de inversion</b>	
Aumento de los activos fijos brutos	(-347)
Cambio de inversiones patrimoniales en otras empresas	0
Efectivo proviniente de las actividades de inversion	(\$347)
<b>Flujo de efectivo de las actividades de financiamiento</b>	
Disminucion de los documentos por pagar	(-20)
Aumento de las deudas a largo plazo	56
Cambios en el patrimonio de los accionistas	11
Dividendos pagados	(-108)
Efectivo proviniente de las actividades de financiamiento	(\$61)
Aumento neto del efectivo y los valores negociables	\$92

Como es de costumbre los parentesis se utilizan para representar un numero negativo, que en este caso es una salida en efectivo.

Las ganancias retenidas se excluyen aquí porque su cambio se refleja realmente en la combinacion de los rubros de la "utilidad neta despues de impuestos" y los "dividendos pagados"

**Figura N° 6:** Modelo de Estado de Flujo de Efectivo

Fuente: Gitman, L. y Zutter, Ch. (2012). *Principios de Administración Financiera*. 12 ed. México. (p.60).

#### 4.3.2.1.1 Análisis vertical del balance general y estado de resultados.

De acuerdo con Ortiz H. (2015), Esta es una de las técnicas más sencillas dentro del análisis financieros, y consiste en tomar un solo estado financiero (puede ser un balance general o un estado de pérdidas y ganancias) y relacionar cada una de sus partes con un total determinado, dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base. Se trata de un análisis estático, pues estudia la situación financiera en un momento determinado, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo.

Si se toma por el ejemplo el balance general, se puede hacer el análisis vertical tanto de la parte izquierda (activo) como de la parte derecha (pasivo y patrimonio). Dentro del activo se puede tomar cada uno de los rubros individuales y calculara a que porcentaje corresponde sobre el total del activo. A manera de

ejemplo se pueden relacionar, obteniendo el respectivo porcentaje, las cuentas por cobrar con el subtotal del activo corriente o con el total del activo. Así mismo se puede obtener el porcentaje a que representa la maquinaria y el equipo sobre el subtotal del activo fijo o sobre el activo total, y así de la misma manera en el caso de pasivo y patrimonio determinar cada rubro entre el total del grupo de pasivos y patrimonio.

En lo que respecta al estado de pérdidas y ganancias también se le puede aplicar el análisis vertical, tomado como base por lo general, el valor de las ventas y hallando el porcentaje que los demás rubros representan con respecto a esta base. Aunque del mismo modo se podría tomar como base el subtotal del costo de ventas o de gastos generales y hallar el porcentaje que sobre esta base puede presentar cada costo o cada gasto en general.

A continuación, se presenta un modelo de análisis vertical del balance general y estado de resultados.



ACTIVOS		
<u>Activo Circulante</u>	(C000)	Porcentaje
Caja	2.000	0.01
Bancos	198.883	1.00
Fondos por retirar	776.754	3.91
Cuentas por cobrar	2.182.275	10.98
Otras inversiones	57.534	0.29
Inventario	770.215	3.88
Inversiones agrícolas	<u>2.372.312</u>	<u>11.85</u>
Total Activo Circulante	6.359.983	32.02
<b>Activo Fijo (neto)</b>		
Construcciones e instalaciones	4.358.930	21.94
Obras en proceso	143.977	0.72
Maquinaria y equipo agrícola	1.844.885	8.28
Mobiliario y equipo oficina	27.873	0.14
Vehículo	190.271	0.96
Mobiliario y equipo taller	59.671	0.30
Hato de lechería	4.276.000	21.52
Inversiones permanentes	<u>2.806.351</u>	<u>14.12</u>
Total Activo Fijo	13.507.738	67.98
Total Activos	19.867.721	100.00
<b>Pasivo y Capital</b>		
<u>Pasivo Circulante</u>		
Documentos a pagar corto plazo	5.906.417	29.73
Cuentas por pagar	1.894.069	9.53
Costos acumulados a pagar	886.796	4.46
Retenciones a pagar	440.601	2.22
Ingresos recibidos/anticipado	<u>37.414</u>	<u>0.19</u>
Total Activo Circulante	9.165.297	46.13
Documentos a pagar largo plazo	<u>4.772.016</u>	<u>24.02</u>
Total Pasivo	13.937.313	70.15
<b>Capital</b>		
Capital social	4.549.900	22.90
Reservas	1.112.459	5.60
Excedente del período	225.049	1.13
Fondos para viviendas	<u>43.000</u>	<u>0.22</u>
Total Capital	5.930.408	29.85
Total Pasivo y Capital	19.867.721	100.00

**Figura N° 7:** Modelo de Análisis vertical del Balance General.

Fuente: Camacho, J. (2002). *La Administración en la Empresa Rural*. 1 ed. Costa Rica. (p.204).

#### 4.3.2.1.2. Análisis Horizontal del balance general y estado de resultados.

El análisis horizontal se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un periodo a otro y, por lo tanto, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase, presentados para periodos diferentes. Es un análisis dinámico porque se ocupa del cambio o movimiento de cada cuenta de un periodo a otro.

Al iniciar el análisis propiamente dicho, lo más importante es determinar o qué variaciones o qué cifras merecen una atención especial y cuáles no. El análisis, entonces, se debe centrar en los cambios (extraordinarios) o más significativos, en cuya determinación es fundamental tener en cuenta, tanto las variaciones absolutas como las relativas. En ocasiones un solo tipo de variación examinadas aisladamente, no nos dice nada o nos puede llevar a conclusiones dudosas.

<u>Ingresos</u>	(C100)	<u>Porcentajes</u>
<b>Ventas</b>		
Ganado	2.433.800	28.77
Leche	931.833	11.01
Miel	13.855	0.16
Sorgo 84	258.203	3.05
Sorgo 85	1.249.439	14.77
Arroz 84	21.578	0.26
Maíz 84	185.959	1.96
Maní 84	85.301	0.77
Frijol 84	76.533	0.91
Otros cultivos	502.643	5.94
Frutales	459.100	5.43
Madera	<u>10.000</u>	<u>0.12</u>
Total Ventas	6.188.042	73.15
<b>Otros Ingresos</b>		
Nacimientos	610.000	7.21
Cambio de categoría	894.000	10.57
Otros	<u>767.804</u>	<u>9.07</u>
Total Ingresos	8.459.845	100.00
<b>Egresos</b>		
Costo de venta ganado	1.317.000	15.56
Compras de leche	86.588	1.02
Costos de explotación ganadera	3.043.317	35.97
Costos de explotación apícola	4.654	0.05
<b>Costos de producción:</b>		
Sorgo 84	247.287	2.92
Sorgo 85	1.076.500	12.72
Arroz 84	42.224	0.50
Maíz 84	181.788	1.91
Maní 84	24.225	0.29
Frijol 84	80.645	0.72
Otros cultivos	235.398	2.78
Costo de explotación de mango	157.010	1.86
Otros egresos	<u>1.778.183</u>	<u>21.02</u>
Total Egresos	<u>8.234.797</u>	<u>97.34</u>
Utilidad del Período	225.048	2.66

**Figura N° 8:** Modelo de Análisis vertical del Balance General.

Fuente: Camacho, J. (2002). *La Administración en la Empresa Rural*. 1 ed. Costa Rica. (p.205).

#### 4.3.2.1.3 Razones Financieras.

Para el análisis de los estados financieros es indispensable hacer uso de los ratios o razones financieras para poder determinar la capacidad que posee la empresa en el periodo en estudio.

## Razones de liquidez:

La razón de Liquidez nos muestra la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo.

Es importante mantener un indicador de liquidez alto y más en el caso particular las PYMES ya que a diferencia de las grandes empresas, estas no cuentan con una línea de crédito con tantos beneficios con la cual podrían asumir el pago de obligaciones a corto plazo.

Gitman, L. y Zutter, Ch (2012), afirman que, liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas.

La **liquidez corriente**, una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Por lo general, cuanto más alta es la liquidez corriente, mayor liquidez tiene la empresa. La cantidad de liquidez que necesita una compañía depende de varios factores, incluyendo el tamaño de la organización, su acceso a fuentes de financiamiento de corto plazo, como líneas de crédito bancario, y la volatilidad de su negocio.

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Total Activos Corrientes}}{\text{Total adeudos corrientes}}$$

La **razón rápida** (prueba del ácido) es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. Un problema adicional con el inventario como activo líquido es que cuando las compañías enfrentan la más apremiante necesidad de liquidez, es otras palabras, cuando el negocio anda mal, es precisamente el momento en el que resulta más difícil convertir el inventario en efectivo por medio de su venta.

$$\text{Razon Rapida} = \frac{\text{activos corrientes} - \text{inventarios}}{\text{pasivo corriente}}$$

## Índices de actividad:

Los índices de actividad miden la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, en entradas o salidas. En cierto sentido, los índices de actividad miden la eficiencia con la que opera una empresa en una variedad de dimensiones, como la administración de inventarios, gastos y cobros. Existen varios índices para la medición de la actividad de las cuentas corrientes más importantes, las cuales incluyen inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

La **rotación de inventarios** mide comúnmente la actividad o liquidez del inventario de una empresa. La rotación resultante tiene significado solo cuando se compara con la de otras empresas de la misma industria o con la rotación pasada de los inventarios.

$$\text{Rotacion de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Bienes Vendidos}}{\text{Inventario}}$$

El **periodo promedio de cobro**, o antigüedad promedio de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro. Se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio.

El periodo promedio de cobro tiene significado solo cuando se relaciona con las condiciones de crédito de la empresa. Desde luego, se requiere información adicional para evaluar la eficacia de las políticas de crédito y cobro de la empresa.

$$\text{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas Diarias Promedio}}$$

Cabe señalar que las ventas diarias promedio se obtienen dividiendo las ventas anuales entre 365 días del año.

El **periodo promedio de pago**, o antigüedad promedio de las cuentas por pagar (tiempo promedio que se requiere para pagar las cuentas), este se calcula de la misma manera que el periodo promedio de cobro. Normalmente, las

compras se calculan como un porcentaje específico del costo de los bienes vendidos.

$$\text{Periodo Promedio de Pago} = \frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\text{Compras Diarias Promedio}}$$

Las compras diarias promedio se obtienen al dividir las compras anuales entre 265 días.

La **rotación de los activos totales** indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. Por lo general, cuanto mayor es la rotación de los activos totales de una empresa, mayor es la eficiencia con la que se han usado sus activos. Es probable que esta medida sea de gran interés para la administración porque indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes desde el punto de vista financiero.

$$\text{Rotacion de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total de Activos}}$$

#### **Razones de endeudamiento:**

La posición de endeudamiento de una empresa indica el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. En general, un analista financiero se interesa más en las deudas a largo plazo porque estas comprometen a la empresa con un flujo de pagos contractuales a largo plazo. Cuanto mayor es la deuda de una empresa, mayor es el riesgo de que no cumpla con los pagos contractuales de sus pasivos.

En general, cuanto mayor es la cantidad de deuda que utiliza una empresa en relación con sus activos totales, mayor es su apalancamiento financiero. El apalancamiento financiero es el aumento del riesgo y el rendimiento mediante el uso de financiamiento de costo fijo, como la deuda y las acciones preferentes. Cuanto mayor es la deuda de costo fijo que utiliza la empresa, mayores serán su riesgo y su rendimiento esperados.

El **índice de endeudamiento** mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. Cuanto mayor es el índice, mayor es el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades.

$$\text{Índice de Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivos}}{\text{Total de Activos}}$$

La **razón de cargos de interés fijo**, denominada en ocasiones razón de cobertura de intereses, mide la capacidad de la empresa para realizar pagos de intereses contractuales. Cuanto más alto es su valor, mayor es la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de intereses.

El índice de cobertura de pagos fijos mide la capacidad de la empresa para cumplir con todas sus obligaciones de pagos fijos, como los intereses y el principal de los préstamos, pagos de arrendamiento, y dividendos de acciones preferentes. Tal como sucede con la razón de cargos de interés fijo, cuanto más alto es el valor de este índice, mejor.

Al igual que la razón de cargos de interés fijo, el índice de cobertura de pagos fijos mide el riesgo. Cuanto menor es el índice, mayor es el riesgo tanto para los prestamistas como para los dueños; cuanto mayor es el índice, menor es el riesgo. Este índice permite a las partes interesadas evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de pagos fijos adicionales sin llegar a la quiebra.

$$\text{Razon de Cargos de Interes Fijo} = \frac{\text{Utilidad antes de Intereses e Impuestos}}{\text{Intereses}}$$

El **índice de cobertura de pagos fijos** mide la capacidad de la empresa para cumplir con todas sus obligaciones de pagos fijos, como los intereses y el principal de los préstamos, pagos de arrendamiento, y dividendos de acciones preferentes. Tal como sucede con la razón de cargos de interés fijo, cuanto más alto es el valor de este índice, mejor. La fórmula para calcular el índice de cobertura de pagos fijos es:

*Índice de cobertura de pagos fijos*

$$= \frac{\text{Utilidades antes de intereses e impuestos} + \text{pagos de arrendamiento}}{\text{Intereses} + \text{Pagos de arrendamiento}} + \{(\text{pagos del principal} + \text{Dividendos de acciones preferentes}) \times [\frac{1}{1 - T}]\}$$

### **Índices de rentabilidad:**

Existen muchas medidas de rentabilidad. En conjunto, estas medidas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. Sin utilidades, una compañía no podría atraer capital externo. Los dueños, los acreedores y la administración prestan mucha atención al incremento de las utilidades debido a la gran importancia que el mercado otorga a las ganancias.

El **margen de utilidad bruta** mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que la empresa pagó sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, mejor.

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costos de los bienes vendidos}}{\text{Ventas}}$$

El **margen de utilidad operativa** mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Representa las “utilidades puras” ganadas por cada dólar de venta. La utilidad operativa es “pura” porque mide solo la utilidad ganada en las operaciones e ignora los intereses, los impuestos y los dividendos de acciones preferentes. Es preferible un margen de utilidad operativa alto.

$$\text{Margen de utilidad Operativa} = \text{Utilidad Operativa} \div \text{Ventas}$$



El **margen de utilidad neta** mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Cuanto más alto es el margen de utilidad neta de la empresa, mejor.

*Margen de Utilidad Neta*

$$= \text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes} \div \text{Ventas}$$

### **Rentabilidad:**

En general, las **ganancias por acción** de la empresa son importantes para los accionistas actuales o futuros, y para la administración.

$$\text{Ganancias } x \text{ acción} = \frac{\text{Ganancias disp. para accionistas comunes}}{\text{Numero de acciones comunes en circulacion}}$$

El **rendimiento sobre activos totales** (RSA), también conocido como rendimiento sobre la inversión (RSI), mide la eficacia integral de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles. Cuanto más alto es el rendimiento sobre los activos totales de la empresa, mejor.

$$RSA = \text{Ganacias disponibles para los accionistas comunes} \div \text{Total activos}$$

El **rendimiento sobre el patrimonio** (RSP) mide el rendimiento ganado sobre la inversión de los accionistas comunes en la empresa. Por lo general, cuanto más alto es este rendimiento, más ganan los propietarios.

$$RSP = \text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes} \\ \div \text{Capital de acciones comunes}$$

### **Razones de mercado:**

Las razones de mercado relacionan el valor de mercado de una empresa, medido por el precio de mercado de sus acciones, con ciertos valores contables. Estas razones dan una explicación muy clara sobre qué tan bien se desarrolla la empresa en cuanto al riesgo y rendimiento, según los inversionistas del mercado.

Reflejan, sobre una base relativa, la evaluación que hacen los accionistas comunes de todos los aspectos del desempeño pasado y futuro de la empresa.

La **relación precio/ganancias** (P/G) se usa generalmente para evaluar la estimación que hacen los propietarios del valor de las acciones. La relación o razón P/G mide la cantidad que los inversionistas están dispuestos a pagar por cada dólar de las ganancias de una empresa. El nivel de esta razón indica el grado de confianza que los inversionistas tienen en el desempeño futuro de la empresa. Cuanto mayor sea la relación P/G, mayor será la confianza de los inversionistas.

$$\text{Relacion PG} = \text{Precio de mercado por accion comun} \div \text{Ganancias por accion}$$

La **razón mercado/libro** (M/L) permite hacer una evaluación de cómo los inversionistas ven el desempeño de la empresa. Relaciona el valor de mercado de las acciones de la empresa con su valor en libros (estrictamente contable).

$$\text{Valor en Libros por accion comun} = \frac{\text{Capital en acciones comunes}}{\text{Numero de acciones comunes en circulacion}}$$

Las acciones de empresas de las que se espera un incremento en sus utilidades, aumento de su participación en el mercado o lanzamiento de productos exitosos, se venden generalmente a razones mercado/libro más altas que las acciones de compañías con perspectivas menos atractivas. La fórmula para calcular la razón mercado/ libro es:

$$\text{Razon mercado/ libro M/ L} = \frac{\text{Precio de mercado por accion comun}}{\text{Valor en libros por accion comun}}$$

Razón	Fórmula
<b>Liquidez</b>	
Liquidez corriente	$\frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$
Razón rápida (prueba del ácido)	$\frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos corrientes}}$
<b>Actividad</b>	
Rotación de inventarios	$\frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventarios}}$
Periodo promedio de cobro	$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio}}$
Periodo promedio de pago	$\frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras diarias promedio}}$
Rotación de activos totales	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Total de activos}}$
<b>Endeudamiento</b>	
Índice de endeudamiento	$\frac{\text{Total de pasivos}}{\text{Total de activos}}$
Razón de cargos de interés fijo	$\frac{\text{Utilidades antes de intereses e impuestos}}{\text{Intereses}}$
Índice de cobertura de pagos fijos	$\frac{\text{Utilidades antes de intereses e impuestos} + \text{Pagos de arrendamiento}}{\text{Int.} + \text{Pagos arrend.} + \{(\text{Prin.} + \text{Div. pref.}) \times [1/(1 - T)]\}}$
<b>Rentabilidad</b>	
Margen de utilidad bruta	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$
Margen de utilidad operativa	$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$
Margen de utilidad neta	$\frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Ventas}}$

**Figura N° 8:** Modelo de Análisis vertical del Balance General.

Gitman, L. y Zutter, Ch. (2012). *Principios de Administración Financiera*. 12 ed. México. (P.80).

### Análisis FODA

Según Basurto, A. (2005), define el análisis FODA de la siguiente manera:

El análisis FODA, recibe su nombre por las siglas de las palabras: Fortalezas, Oportunidades y Amenazas, es una herramienta muy útil que se realiza en conjunto (una serie de individuos).

El análisis se debe elaborar después de haber determinado la Misión- Visión y Objetivos. Esto permite determinar las verdaderas posibilidades que posee la empresa para alcanzar los objetivos planteados.

## **Fortalezas**

Son los puntos fuertes de la empresa; aquellas características propias que le facilitan o favorecen el logro de objetivos. Son factores internos, están en nuestras manos y son controlados por la organización.

Es lo que la empresa hace bien o lo que tiene que la hace fuerte con respecto a la competencia.

## **Oportunidades**

Son situaciones que se presentan en el entorno de la organización y que podría favorecer el logro de la Visión y Objetivos. Son factores externos que no está en nuestras manos controlarlo, pero así aprovecharlos.

## **Debilidades**

Son los puntos débiles de la empre, aquellas características propias de la compañía que solo sustituyen obstáculos internos, defectos de la empresa, cosas que está haciendo mal.

Las debilidades son las que impiden a la empresa llegar a lo que quieren ser (visión)

## **Amenazas**

Son situaciones que se presentan en el entorno de la empresa y que podría afectar negativamente el logro de los objetivos. De la misma forma que las oportunidades son factores Externos y no está en nuestras manos controlarlas, pero si evitarlas o esquivarlas.

V. **Aplicación del conocimiento de Planeación Financiera a la Ferretería Rebeca durante el año 2020.**

**Ferretería Rebeca**

Es una empresa dedicada comercializadora de materiales para la construcción y productos ferretería en general, con 6 años en el mercado, esta empresa posee variedad de productos que ofrecen a un precio más accesible respecto a la competencia.

**Historia y Antecedentes**

Fundada desde el año de 2015 por el señor Roberto Carlos Miranda y la Señora Rebeca Estephanie Rayo, Este negocio posee solamente 1 establecimiento en la ciudad de Masaya, de la Gasolinera Uno San Jeronimo, 2 cuadras el Este.

**Mision**

Atender de manera satisfactoria al público en general, al brindar un servicio oportuno, en donde se logre satisfacer las necesidades de los compradores, de esta forma obtener una nueva visita y formar la fidelidad de los clientes.

**Visión**

Consolidarnos como una organización comercializadora de materiales de construcción y herramientas de excelente calidad, con un servicio al cliente de manera profesional, y de esta forma logran abrir nuevas sucursales en el país.

## **Productos que Comercializa Ferretería Rebeca**

Dentro del área de ferretería vende: carretillas, palas, zapapicos, machetes, hachas, flexómetros, arcos para segueta, corta pernos, escaleras, cierras circulares. Candados, chapas, desarmadores, martillos, tijeras, pinzas, cajas de herramientas, extensiones eléctricas, llaves españolas, grifos, arneros taladros, disco para corte, fumigadoras, cortadoras de azulejos cautines, cinta de aislar, espátulas, cortador de vidrios, cinceles, mangueras, compresoras, engrapadoras, pulidoras cinta métricas, pinzas de presión, tornillos de banco, gatos de patín, gatos de botella, cables de acero, tornillos, bisagra, armellas, clavos, alambres galvanizados, maya hexagonal, pistolas para pintar, entre otros.

Ha estado comprometida con sus clientes para brindar productos de alta calidad a precios competitivos, dentro de las marcas de los productos encontramos las siguientes: Imacasa, Vikingo, Truper, Stanley, Dewalt, Yake, Volteck, Black and Decker, Atlas, Lincoln, accesorios PVC, Materiales de electricidad, productos de limpieza, Pinturas Modelo (Lanco, SUR, Sherwin William) y otras marcas de artículos de calidad.

Es importante mencionar que Ferreteria Rebeca no cuenta con un plan financiero, ya que es una ferreteria de poca trayectoria y hasta el momento solo cuenta con una mision y vision, sin embargo no posee un analisis de investigacion de mercado, estudio de la competencia, estrategias, politicas de administracion, entre otros; tampoco cuenta con sistemas que regulen tanto los aspectos financieros como los de control de inventario, y nunca se han manejado presupuestos financieros.

## **Aspectos Reflejados en el Estado de Resultados**

Dada la naturaleza de la empresa, este punto describira lo que comprende el area de ventas, gastos, utilidades y como manejan y controlan cada una de ellas.

## **Ventas**

En esta ferretería se ofrecen ventas al contado y al crédito con una política crediticia con ciertos límites, la mayor parte de sus ingresos provienen de ventas al menudeo.

Elaboran y expiden facturas si le son requeridas, sin embargo, muchos clientes que hacen compras al menudeo no piden factura.

## **Costo de ventas**

Los precios de los productos se determinan de la siguiente manera:

Precio de compra (establecido por el proveedor).

(Menos) descuento otorgado por el proveedor.

(Más) 15 % de IVA.

Más % de ganancia deseada.

## **Activos**

Con respecto a Caja y Bancos Ferretería Rebeca no posee una cuenta bancaria, por lo que todo lo manejan en efectivo en caja, y de esta sale el efectivo para cubrir con los gastos de inmediato que incurre el negocio.

Con relación a los inventarios, se hace un conteo físico una vez al año.

En los activos fijos de la empresa se encuentran el local, la computadora, estantes para mostrar los productos, y una bodega que se encuentra al fondo del negocio.

## **Pasivos.**

Se cuenta con un total de 25 proveedores directos, por lo que esto facilita que los productos no se oferten a un precio más bajo de la competencia.

## **Capital**

Se consideran parte del capital, el capital social autorizado, así como las utilidades retenidas de los ejercicios anteriores.



### Análisis FODA. Ferrería Rebeca

Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"><li>• Variedad de productos.</li><li>• Excelente servicio al cliente.</li><li>• Ubicación estratégica</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Utilización de nuevos canales de promoción (Publicidad en redes sociales).</li><li>• Eficiente entrega a domicilio de productos a los clientes.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Falta de control de Inventarios<ul style="list-style-type: none"><li>• Poca publicidad</li></ul></li><li>• Competencia en la zona</li><li>• Falta de equipo de trabajo</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Falta de Otorgamiento de préstamos a la empresa por crisis económica en el País.</li><li>• Reduccion de ventas en los siguientes periodos.</li></ul>

**Figura N° 9:** Modelo de Análisis FODA.

Fuente: Basurto A, (2005). Sistema Empresa Inteligente. México: Empresa Inteligente. (P.295).

A continuación, se presenta Estados financieros de la Ferretería Rebeca y sus respectivos análisis.

**Tabla #2:** *análisis vertical del balance general 2018- 2019.*

<b>Ferretería Rebeca balance general análisis vertical</b>				
	<b>2018</b>	<b>%</b>	<b>2019</b>	<b>%</b>
<b>Activo</b>				
Caja	C\$117,245.90	26%	C\$303,981.90	42%
Cuentas por cobrar	C\$40,926.00	8.97%	C\$97,050.54	13.55%
Inventarios	C\$93,000.00	20.39%	C\$115,000.00	16%
<b>Total activo corriente</b>	<b>C\$251,171.90</b>	<b>55.06%</b>	<b>C\$516,032.44</b>	<b>72.07%</b>
Activo fijo neto	C\$205,000.00	44.94%	C\$200,000.00	28%
<b>Total activo no corriente</b>	<b>C\$205,000.00</b>	<b>44.94%</b>	<b>C\$200,000.00</b>	<b>27.93%</b>
<b>Total activos</b>	<b>C\$456,171.90</b>	<b>100.00%</b>	<b>C\$716,032.44</b>	<b>100%</b>
<b>Pasivo</b>				
Impuesto por pagar	C\$8,180.00	1.43%	C\$10,400.00	1.45%
Otras cuentas por pagar	C\$0.00	0.00%	C\$11,000.00	1.53%
Proveedores	C\$100,087.00	17.52%	C\$131,845.00	18.36%
<b>Total pasivo</b>	<b>C\$108,267.00</b>	<b>18.95%</b>	<b>C\$153,245.00</b>	<b>21.34%</b>
Patrimonio				
Capital	C\$245,000.00	43%	C\$245,000.00	34%
Utilidades retenidas	C\$45,682.90	8%	C\$53,550.00	7%
Utilidades del ejercicio	C\$172,283.80	30%	C\$266,440.54	37%
<b>Total patrimonio</b>	<b>C\$462,966.70</b>	<b>81%</b>	<b>C\$564,990.54</b>	<b>79%</b>
<b>Total pasivo + patrimonio</b>	<b>C\$571,233.70</b>	<b>100.00%</b>	<b>C\$718,235.54</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** elaboración propia.

Elaborado por:

Contador General

Lic. Jorge Luis Juárez

Revisado por:

Contador General

Lic. Jorge Luis Juárez

Autorizado por:

Gerente General

Gerardo Eliel Vázquez

Aplicando el análisis vertical del balance general obtenemos la cuenta principal de caja representa el 26% y 42% en los años 2018 y 2019

respectivamente, lo que indica que la parte líquida no está siendo bien distribuida, en este caso la empresa está acumulando su efectivo y no lo invierte en mercadería.

Otra de las cuentas que merece atención es el caso de las cuentas por cobrar, la cual está representada por el 8.97% y 13.55 % en ambos años, lo cual demuestra que las ventas al crédito han crecido paulatinamente en un 4.58%, se pretende que el negocio sea reconocido en el mercado y captar clientes a los cuales según el criterio de políticas de crédito pueden optar por adquirir mercadería pagadera a 1 mes. Por lo tanto, una de los cambios que se implementará en la planeación financiera es mejorar el marketing del negocio.

En el caso de proveedores, da como resultado el 17.52% y 18.36% en los años 2018 y 2019, indicando que el negocio no trababa con crédito suficiente con los proveedores, y por lo tanto los productos en existencias no son lo suficiente en bodega.

Referente a utilidades del ejercicio se detalla un 30% y un 37 % respectivamente, mostrando que las utilidades no se aprecian con un crecimiento amplio entre los 2 años.

El análisis horizontal es tan vital, ya que se aprecian los aumentos que han experimentado cada una de las cuentas del estado de resultado, a continuación, se presenta el análisis de los años 2018 – 2019.

**Tabla N°3:** balances generales de los años 2018- 2019 (análisis horizontal)

<b>Ferretería Rebeca</b>				
<b>Balance General</b>				
<b>Análisis Horizontal</b>				
<b>ACTIVO</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>Var. Abta</b>	<b>Var. Reltva</b>
<b>Activo</b>				
Caja	C\$117,245.90	C\$303,981.90	186,736.00	159.27%
Cuentas por cobrar	C\$40,926.00	C\$97,050.54	56,124.54	137%
Inventarios	C\$93,000.00	C\$115,000.00	22,000.00	23.66%
<b>Total activo corriente</b>	<b>C\$251,171.90</b>	<b>C\$516,032.44</b>	<b>264,860.54</b>	<b>105%</b>
Activo fijo neto	C\$205,000.00	C\$200,000.00	-5,000.00	-2.44%
<b>Total activo no corriente</b>	<b>C\$205,000.00</b>	<b>C\$200,000.00</b>	<b>-5,000.00</b>	<b>-2%</b>
<b>Total activos</b>	<b>C\$456,171.90</b>	<b>C\$716,032.44</b>	<b>259,860.54</b>	<b>56.97%</b>
<b>Pasivo</b>				
Impuesto por pagar	C\$8,180.00	C\$10,400.00	2,220.00	27.14%
Otras cuentas por pagar	C\$0.00	C\$11,000.00	11,000.00	0%
Proveedores	C\$100,087.00	C\$131,845.00	31,758.00	31.73%
<b>Total pasivo</b>	<b>C\$108,267.00</b>	<b>C\$153,245.00</b>	<b>44,978.00</b>	<b>42%</b>
Patrimonio				
Capital	C\$245,000.00	C\$245,000.00	0.00	0%
Utilidades retenidas	C\$45,682.90	C\$53,550.00	7,867.10	17.22%
Utilidades del ejercicio	C\$172,283.80	C\$266,440.54	94,156.74	55%
<b>Total patrimonio</b>	<b>C\$462,966.70</b>	<b>C\$564,990.54</b>	<b>102,023.84</b>	<b>22.04%</b>
<b>Total pasivo + patrimonio</b>	<b>C\$571,233.70</b>	<b>C\$718,235.54</b>	<b>147,001.84</b>	<b>26%</b>

Fuente: elaboración propia

Respecto al análisis horizontal del balance general, la cuenta de caja aumentó en C\$186,736 de un año respecto al otro lo que significa un 159.27 de aumento de efectivo en caja, en otras palabras se entiende que la empresa al final del año se encuentra con un elevado efectivo en caja, otras de las cuentas de gran importancia se refiere a las cuentas por cobrar, la cual aumento en C\$56, 124.54 significando un 137% de aumento en los créditos otorgados lo que implica que la empresa otorgó gran cantidad de crédito a los clientes.

En relación a los activos totales se aprecia que hay un aumento de C\$259,860.54 representando un 56.97% de aumento, dentro de este aumento se especifica que el negocio sobreexcedió en los créditos otorgados y a la vez se

observa que la cuenta de caja posee un alto grado de liquidez, lo cual no está siendo distribuido para obtener más rentabilidad.

En cambio, los pasivos aumentaron en un C\$44,978.00 representando un 42% de aumento, relativo con el aumento de las utilidades obtenidas.

### **Análisis Horizontal de los años 2018 – 2019.**

Este análisis detalla los aumentos en cada cuenta, tomando como referencia los años 2018 y 2019.

**Tabla N° 3:** *análisis horizontal de los estados de resultados 2018- 2019.*

<b>Ferretería Rebeca Estado de Resultados Análisis Horizontal</b>				
	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>Var. Abta</b>	<b>Var. Reltva</b>
<b>Ventas Netas</b>	<b>C\$1,929,621.00</b>	<b>C\$2,406,293.00</b>	<b>C\$476,672.00</b>	<b>24.70%</b>
Costo de Venta	C\$1,530,000.00	C\$1,870,591.00	C\$340,591.00	22.26%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>C\$399,621.00</b>	<b>C\$535,702.00</b>	<b>C\$136,081.00</b>	<b>34.05%</b>
Gastos de Administración	C\$108,127.20	C\$114,538.13	C\$24,621.37	5.93%
Gastos de Venta	C\$115,320.35	C\$120,310.00	C\$5,000.00	<b>4.33%</b>
<b>Utilidad de Operación</b>	<b>C\$289,964.00</b>	<b>C\$396,423.63</b>	<b>C\$106,459.63</b>	36.71%
Gastos Financieros	C\$89,923.00	C\$93,550.00	C\$3,627.00	<b>4.03%</b>
<b>Utilidad Antes de Impuesto</b>	<b>C\$200,041.00</b>	<b>C\$302,873.63</b>	<b>C\$102,832.63</b>	51.41%
Impuesto sobre la Renta 30%	C\$27,757.20	C\$36,433.09	C\$8,675.89	<b>31.26%</b>
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>C\$172,283.80</b>	<b>C\$266,440.54</b>	<b>C\$94,156.74</b>	54.65%

Elaborado por:  
Contador General  
Lic. Jorge Luis Juárez

Revisado por:  
Contador General  
Lic. Jorge Luis Juárez

Autorizado por:  
Gerente General  
Gerardo Eliel Vázquez

**Fuente:** elaboración propia.

Al estudiar el análisis horizontal del estado de resultados, se observa que la cuenta de ventas del 2018 al 2019 experimenta un aumento de C\$ 476,672.00, lo que indica que, de un año a otro, la cuenta en porcentaje crece un 24.70% se considera que el negocio va aumentando sus ventas, aunque no de manera apreciable; es por ello que la idea de diseñar un plan financiero ayude a la empresa a incrementar sus ventas y genere suficientes utilidades.

Los costos de ventas están relativamente altos, con referencia a las ventas, lo que se deduce que los costos de los productos no se están obteniendo a un precio más bajo, debido a que la empresa no compra productos en suficientes cantidades, por lo que no obtiene ningún descuento por partes de sus proveedores. Sin embargo, para los años 2018 y 2019, se incrementaron los costos un 22.26 % pero este incremento se debió a que las ventas también aumentaron, por lo que no es relevante el cambio que se observa, ya que es relativo con el aumento de las ventas.

Las utilidades del ejercicio del 2018 al 2019 se incrementaron en un 54.65%, de un año a otro, pero si se observa con detalle, la empresa no experimenta un margen de utilidad suficiente de sus ventas respecto a sus costos, ya que los costos se mantienen siempre relativos al incremento de las ventas.

## Análisis vertical de los estados de resultados 2018 y 2019.

**Tabla N°4:** *análisis vertical del Estado de resultados 2018 - 2019.*

<b>Ferretería Rebeca</b>				
<b>estado de Resultados</b>				
<b>Análisis Vertical</b>				
	<b>2018</b>	<b>%</b>	<b>2019</b>	<b>%</b>
<b>Ventas Netas</b>	C\$1,929,621.00	100%	C\$2,406,293.00	100.00%
Costo de Venta	C\$1,530,000.00	79.29%	C\$1,870,591.00	77.74%
Utilidad Bruta	C\$399,621.00	20.71%	C\$535,702.00	22.26%
Gastos de Administración	C\$108,127.20	5.60%	C\$114,538.13	4.76%
Gastos de Venta	C\$115,320.35	5.98%	C\$120,310.00	5.00%
<b>Utilidad de Operación</b>	C\$176,173.45	9.13%	C\$300,853.87	12.50%
Gastos Financieros	C\$89,923.00	4.66%	C\$93,550.00	3.89%
Utilidad Antes de Impuesto	C\$86,250.45	4.47%	C\$207,303.87	8.62%
Impuesto sobre la Renta 30%	C\$25,875.14	1.34%	C\$62,191.16	2.58%
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	C\$60,375.32	3.13%	C\$145,112.71	6.03%

Elaborado por:

Contador General

Lic. Jorge Luis Juárez

Revisado por:

Contador General

Lic. Jorge Luis Juárez

Autorizado por:

Gerente General

Gerardo Eliel Vázquez

**Fuente:** elaboración propia.

Con el estudio del análisis horizontal del estado de resultados, Las ventas aumentaron en un 24.70 % a como lo expresa el análisis horizontal del estado de resultados, sin embargo, aunque hayan aumentado las ventas, los costos experimentaron una disminución a pesar que la compra de inventario haya aumentado, ya que los proveedores otorgan descuento por cantidades superiores.

Se puede apreciar el porcentaje que incrementan las utilidades respecto a las ventas en ambos años, siendo el 3.13 % y el 6.03 % respectivamente, indicando estas cifras que, aunque existe un aumento en las ventas de un año al otro, no se experimenta un incremento porcentual suficiente de utilidad.

### **Razones Financieras.**

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Total Activos Corrientes}}{\text{Total adeudos corrientes}}$$

$$\text{Razon Rapida} = \frac{\text{activos corrientes} - \text{inventarios}}{\text{pasivo corriente}}$$

$$\text{Rotacion de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Bienes Vendidos}}{\text{Inventario}}$$

$$\text{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas Diarias Promedio}}$$

$$\text{Periodo Promedio de Pago} = \frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\text{Compras Diarias Promedio}}$$

$$\text{Rotacion de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total de Activos}}$$



$$\text{Indice de Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivos}}{\text{Total de Activos}}$$

$$\text{Razon de Cargos de Interes Fijo} = \frac{\text{Utilidad antes de Intereses e Impuestos}}{\text{Intereses}}$$

$$\begin{aligned} &\text{Indice de cobertura de pagos fijos} \\ &= \frac{\text{Utilidades antes de intereses e impuestos} + \text{pagos de arrendamiento}}{\text{Intereses} + \text{Pagos de arrendamiento}} \\ &\quad + \{(\text{pagos del principal} + \text{Dividendos de acciones preferentes}) \times \\ &\quad \quad \quad \left[ \frac{1}{1 - T} \right]\} \end{aligned}$$

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costos de los bienes vendidos}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen de utilidad Operativa} = \text{Utilidad Operativa} \div \text{Ventas}$$

A continuación, se detallan las razones financieras de los años 2018, 2019 y 2020 (año presupuestado).

**Tabla N°5: Razones financieras de los años 2018 - 2019.**

<b>Razones Financieras</b>		
<b>Ferretería Rebeca</b>		
<b>Formulas</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Liquidez corriente= total activos corrientes/ total adeudos corrientes	2.32	4.67
Razón rápida= activos corrientes-inventarios/ pasivo corriente	1.46	2.62
Capital de trabajo = Activo corriente - pasivo corriente.	C\$142,904.90	C\$362,787.44
Rotación de inventarios= Costo de bienes vendidos/ inventario	16.45	16.27
Periodo promedio de cobro= cuentas por cobrar/ ventas diarias promedio	7.74	14.72
Rotación de activos totales= ventas/ total de activos	4.23	3.36
Índice de endeudamiento= Total pasivos / total de activos	0.23	0.21
Margen de utilidad bruta= Ventas- Costos de los bienes vendidos/ ventas	0.20	0.22
Margen de utilidad operativa= Utilidad Operativa/ ventas	0.09	0.16

**Fuente:** elaboración propia.

Para la evaluación de este análisis para el año 2018 y 2019 tenemos que:

Dentro de la razón de liquidez se aprecia un porcentaje de 2.32 y 4.67 para los años 2018 y 2019 respectivamente, lo que indica que la empresa posee sobre exceso de liquidez en el año 2019, por lo que es conveniente que el efectivo lo inviertan de manera adecuada y no lo tengan sin sacarle provecho.

La razón prueba acida detalla un porcentaje de 1.46 y 2.62 para ambos años, una vez más indicando que la empresa posee mucha liquidez en el año 2019, una vez apartando los inventarios, lo cual se podría utilizar para adquirir más inventario necesario para el negocio.

En lo que refiere al capital de trabajo aparece una suma de C\$ 142,904.90 córdobas y C\$ 362,787.44 para ambos años, indicando que la empresa dispone efectivo para una posible inversión temporal o ya sea para adquirir inventarios.

Con relación a rotación de inventarios, indica que la empresa rota su inventario en un 16.45 y 16.27 veces al año.

El periodo promedio de cobro presenta que el negocio tarda en recuperar sus cuentas por cobrar 7.74 y 14.72 días, lo que representa que los clientes en el año 2019 tardaron 14.72 días promedio para cancelar sus deudas.

El índice de endeudamiento es de 0.23 y 0.21, demostrando que por cada Córdoba que produce la empresa, posee 0.23 córdobas de pasivo en el 2018 y un 0.21 córdobas de obligaciones en el año 2019.

Dentro del margen de utilidad bruta, existe un porcentaje de 0.20 y 0.22 para ambos años, lo cual representa lo que en términos brutos la empresa obtiene de sus ventas netas.

De la misma manera en lo relacionado a la utilidad operativa, para cada año presenta una cifra de 0.09 y 0.16 de utilidad respecto a las ventas, una vez deducido los gastos operacionales.

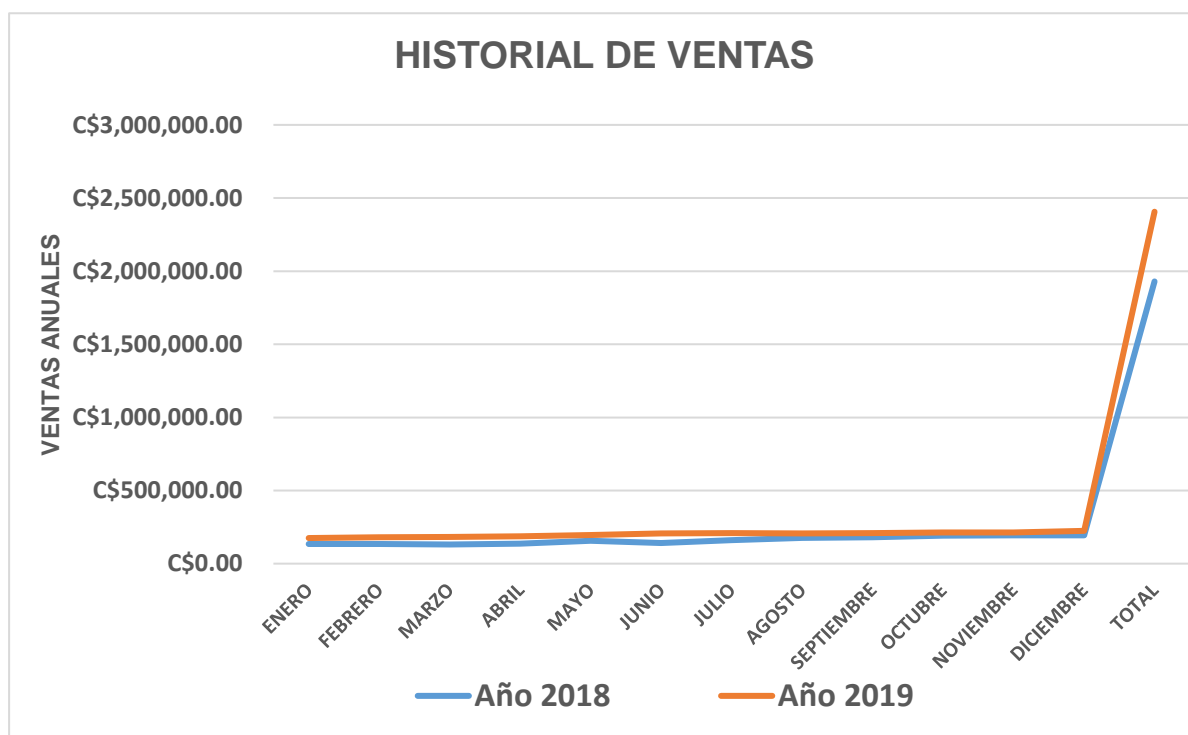
### Ventas Históricas de los años 2018 y 2019.

Dentro de una de las bases principales para construir un plan financiero, se detallan las ventas en los periodos en estudio, de tal forma que se conozca el comportamiento de la empresa, así como la propuesta meta para el año 2020.

**Tabla N° 6:** Ventas históricas de los años 2018 y 2019.

Ventas	Año 2018	Año 2019
Enero	C\$133,850.00	C\$175,122.12
Febrero	C\$135,080.00	C\$181,203.29
Marzo	C\$131,085.00	C\$183,685.00
Abril	C\$136,000.00	C\$187,888.43
Mayo	C\$157,080.00	C\$195,694.16
Junio	C\$140,980.00	C\$206,788.00
Julio	C\$161,125.00	C\$209,587.00
Agosto	C\$176,152.00	C\$206,383.00
Septiembre	C\$180,010.00	C\$207,888.00
Octubre	C\$191,013.00	C\$212,817.00
Noviembre	C\$193,016.00	C\$214,112.00
Diciembre	C\$194,230.00	C\$225,125.00
<b>TOTAL</b>	<b>C\$1,929,621.00</b>	<b>C\$2,406,293.00</b>

Fuente: elaboración propia.



**Grafica N° 1:** Historial de ventas.

Fuente: elaboración propia.

## **Planeación Financiera.**

La empresa Rebeca en los últimos 2 años ha tenido ventas, las cuales han alcanzado un 3.13 y 6.03 % sin embargo su crecimiento es paulatinamente. Por tanto, se diseñará un plan financiero, con el cual el negocio obtenga una utilidad del 20 % sobre ventas para el 2020. Esta empresa como tal se expandirá y diversificará sus productos. Para poder lograr esta meta es necesario plantearse los siguientes objetivos:

- Mayor variedad de productos
- Aumentar el capital para inversiones.
- Marketing, (publicidad diversa, con servicio delivery).
- Realizar inventarios de forma periódica.
- Ampliar la demanda al diversificar los productos en las diferentes marcas.

Todas estas metas ayudarán a una ampliación del crecimiento económico de la empresa.

Uno de los objetivos para implementar la planeación financiera, es adicionar al negocio la variedad de productos, ya que en bodega existen productos que no se encuentran en diferentes marcas, dicho cambio se hará con el propósito que los clientes tengan opciones de precios.

Para la adquisición de variedad de productos en las diferentes marcas, será necesario e indispensable un financiamiento con el cual adquirir el inventario requerido.

Dentro la propuesta del mejoramiento en marketing, se encuentra el dar a conocer la empresa a través de redes sociales, creando una página web, además de hacer un contrato de publicidad con al menos 2 radios más escuchadas, adicional a esto contratar un servicio de publicidad en vía pública, todo esto con el objetivo que el departamento de Masaya conozca el negocio y la accesibilidad en los precios de los productos.

Uno de los principales controles en el inventario es el inventario físico, el cual debe cuadrar con el registrado en libros. El inventario físico se hará 2 veces al año, como estrategia de asegurar que los productos se encuentren en óptimas condiciones para ser vendidos, y a la vez que los productos existan físicamente.

La ampliación de la demanda se logrará una vez que el negocio sea reconocido en el mercado, por su accesibilidad en los precios y en la disponibilidad de entrega a domicilio; este último se logrará adquiriendo un vehículo (camión con el cual se hagan las entregas a domicilio).

## **Etapas de proyección 2020**

Desde el punto de vista de diferentes factores y en razón a la situación, se analiza en un proceso de prospección el crecimiento de la empresa con la finalidad de alcanzar un 20% de utilidad sobre ventas, tomando en cuenta la inversión en marketing, financiamiento de C\$ 250,000.00 córdobas con el objetivo de adquirir un equipo de reparto valorado en C\$245,000, dinero con el cual la empresa no tenía en su disponibilidad y al hacer ese desembolso, en el flujo de caja reflejaba una necesidad de efectivo por C\$ 159,682.88 córdobas y además si hubiese existido esa salida de efectivo para la compra de ese equipo, el flujo de caja reflejaba necesidad de efectivo en todos los meses tras ese desembolso.

y un préstamo a socios en noviembre 2020 por un valor de C\$ 150,000.00 córdobas, este último aportados por los propietarios del negocio, tras observar una necesidad de efectivo por un valor de C\$ 50,148.76 en el mes de noviembre 2020.

Como política de crédito se establece un plazo de 30 días para cancelar los créditos otorgados por productos ferreteros.

Uno de los puntos principales en la elaboración del plan financiero es el presupuesto de ventas, un pronóstico preciso es esencial para un presupuesto eficaz. En las organizaciones sin fines de lucros los pronósticos de ingresos o de algunos niveles de servicios, también son los puntos focales de los presupuestos. Si una organización no genera ingreso, como el caso de los Bomberos Municipales, el presupuesto de ventas simplemente especifica el presupuesto generado de servicios. En el caso de las empresas comerciales el pronóstico de ventas es tan esencial ya que mide el nivel esperado de ventas en un periodo determinado, en el cual la empresa establecerá los lineamientos necesarios para lograr dichos objetivos, por lo general el pronóstico de venta se presenta en unidades de productos (unidades físicas) /o unidades monetarias (valores). En conclusión, el pronóstico de venta es tan importante para los directivos de la empresa ya que permite, tomar decisiones de mercadotecnia, producción aprovisionamiento y flujo de caja.

**Tabla N° 7: Presupuesto de Ventas del año 2020.**

<b>Ventas de contado y crédito del año presupuestado 2020</b>			
<b>Mes</b>	<b>Crédito</b>	<b>contado</b>	<b>Total, Mensual</b>
Enero	176,842.90	205,478.20	<b>C\$382,321.10</b>
Febrero	111,838.75	135,428.45	<b>C\$247,267.20</b>
Marzo	156,146.25	142,568.25	<b>C\$298,714.50</b>
Abril	144,446.44	165,875.26	<b>C\$310,321.70</b>
Mayo	118,676.40	198,756.20	<b>C\$317,432.60</b>
Junio	136,882.10	198,546.20	<b>C\$335,428.30</b>
Julio	116,171.66	201,256.54	<b>C\$317,428.20</b>
Agosto	120,458.72	189,654.48	<b>C\$310,113.20</b>
Septiembre	139,857.53	187,598.67	<b>C\$327,456.20</b>
Octubre	184,832.45	203,589.25	<b>C\$388,421.70</b>
Noviembre	391,430.01	564,897.26	<b>C\$956,327.27</b>
Diciembre	170,771.05	897,432.65	<b>C\$1,068,203.70</b>
<b>TOTAL</b>			<b>C\$5,259,435.67</b>

**Fuente:** elaboración propia.

En esta parte se proyecta vender un total de C\$ 5,259,435.67, reflejando un 20.35% de utilidad sobre ventas, en el estado de resultados proyectados del año 2020.

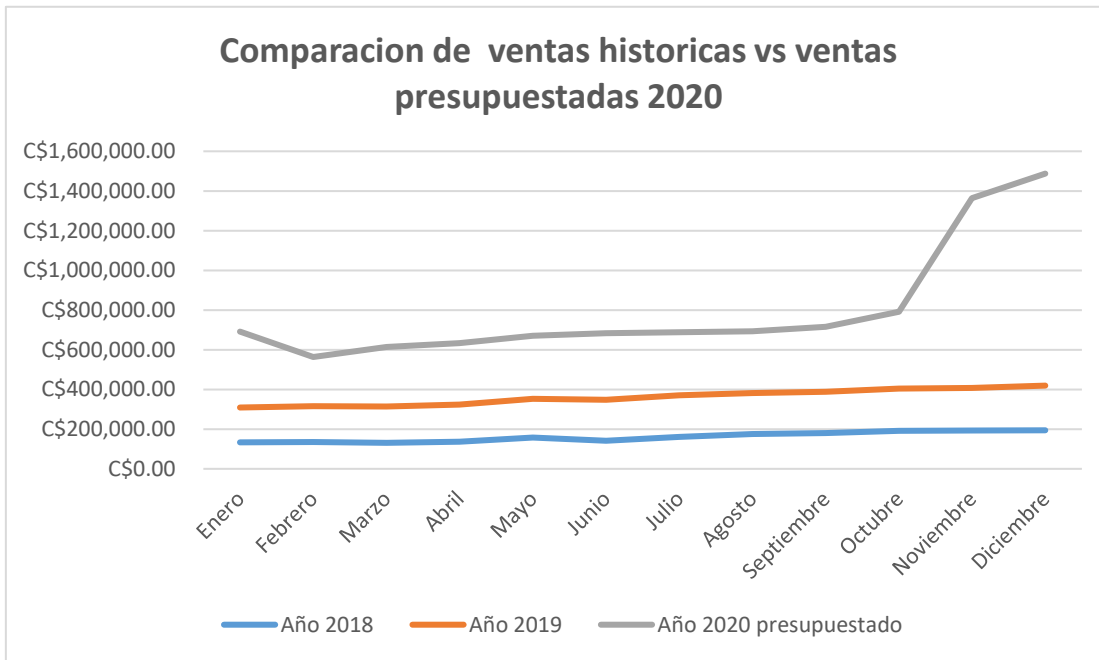
**Tabla N° 8:** Comparación de historial de ventas de los años 2018 - 2019 vs presupuesto de ventas para el año 2020.

<b>COMPARACIÓN DE VENTAS HISTÓRICAS VS VENTAS PRESUPUESTADAS 2020</b>			
<b>Ventas</b>	<b>Año 2018</b>	<b>Año 2019</b>	<b>Año 2020 presupuestado</b>
<b>Enero</b>	C\$133,850.00	C\$175,122.12	C\$382,321.10
<b>Febrero</b>	C\$135,080.00	C\$181,203.29	C\$247,267.20
<b>Marzo</b>	C\$131,085.00	C\$183,685.00	C\$298,714.50
<b>Abril</b>	C\$136,000.00	C\$187,888.43	C\$310,321.70
<b>Mayo</b>	C\$157,080.00	C\$195,694.16	C\$317,432.60
<b>Junio</b>	C\$140,980.00	C\$206,788.00	C\$335,428.30
<b>Julio</b>	C\$161,125.00	C\$209,587.00	C\$317,428.20
<b>Agosto</b>	C\$176,152.00	C\$206,383.00	C\$310,113.20
<b>Septiembre</b>	C\$180,010.00	C\$207,888.00	C\$327,456.20
<b>Octubre</b>	C\$191,013.00	C\$212,817.00	C\$388,421.70
<b>Noviembre</b>	C\$193,016.00	C\$214,112.00	C\$956,327.27
<b>Diciembre</b>	C\$194,230.00	C\$225,125.00	C\$1,068,203.70
<b>TOTAL</b>	<b>C\$1,929,621.00</b>	<b>C\$2,406,293.00</b>	<b>C\$5,259,435.67</b>

**Fuente:** elaboración propia.

En esta grafica se muestra la comparación de las ventas de los años que se utilizan como base (2018- 2019), en relación al año proyectado 2020.





**Grafica N° 2:** *Historial de ventas 2018- 2019 vs año presupuestado.*

**Fuente:** Elaboración propia.

Una vez detallado el presupuesto de ventas y su respectiva comparación con los años anteriores al de estudio, se procede a detallar los gastos o egresos en lo que el negocio incurrirá.

Es necesario enfocar las salidas de efectivos, los cuales representan uno de los puntos principales para valorar si los ingresos pueden cubrir los gastos necesarios para lograr el cumplimiento del objetivo principal a seguir.

**Tabla N° 9: gastos y compras presupuestados del año 2020.**

<b>Desglose de gastos y compras del año 2020</b>						
<b>Mes</b>	<b>Compras Crédito 60%</b>	<b>Compras contado de contado 40%</b>	<b>Gastos Admón.</b>	<b>Gastos de Ventas</b>	<b>Gastos financieros</b>	<b>Total</b>
Ene-20	C\$136,854.81	C\$97,697.90	C\$19,600.00	C\$25,000.00	C\$0.00	<b>C\$279,152.71</b>
Feb-20	C\$137,710.58	C\$99,677.90	C\$19,900.00	C\$25,200.00	C\$7,500.00	<b>C\$289,988.48</b>
Mar-20	C\$143,510.28	C\$101,598.85	C\$20,215.00	C\$25,320.00	C\$6,971.53	<b>C\$297,615.66</b>
Abr-20	C\$107,364.91	C\$104,678.88	C\$20,120.00	C\$25,235.00	C\$6,427.21	<b>C\$263,826.00</b>
May-20	C\$156,133.28	C\$107,364.91	C\$20,199.00	C\$25,340.00	C\$5,866.57	<b>C\$314,903.76</b>
Jun-20	C\$169,804.45	C\$109,678.96	C\$20,250.00	C\$25,300.00	C\$5,289.10	<b>C\$330,322.51</b>
Jul-20	C\$174,577.38	C\$111,516.96	C\$20,230.00	C\$25,349.00	C\$4,694.30	<b>C\$336,367.64</b>
Agos	C\$176,874.28	C\$114,680.60	C\$20,245.00	C\$25,520.00	C\$4,081.67	<b>C\$341,401.55</b>
Sep-20	C\$182,204.78	C\$117,721.96	C\$20,285.00	C\$25,870.00	C\$3,450.65	<b>C\$349,532.39</b>
Oct-20	C\$240,022.76	C\$160,487.96	C\$20,303.00	C\$32,564.00	C\$2,800.71	<b>C\$456,178.43</b>
Nov-20	C\$362,919.76	C\$164,375.14	C\$24,103.00	C\$32,756.00	C\$2,131.26	<b>C\$586,285.16</b>
Dic-20	C\$366,365.09	C\$168,791.63	C\$29,550.00	C\$32,800.00	C\$1,441.73	<b>C\$598,948.45</b>
<b>Ene-21</b>					C\$731.52	
<b>Total</b>	<b>C\$2,354,342.36</b>	<b>C\$1,458,271.65</b>	<b>C\$255,000.00</b>	<b>C\$326,254.00</b>	<b>C\$51,386.25</b>	<b>C\$4,444,522.74</b>

**Fuente:** elaboración propia.

Para el caso de los salarios, estos salarios son fijos para cada trabajador, cabe señalar que, para el año presupuestado, se añadió el cargo de conductor, tras la idea de entrega de productos a domicilio.

#### **Gastos de Administración**

Gerente C\$ 10,000.00

Contador C\$ 9,000.00

#### **Gastos de ventas**

Bodeguero C\$ 9,000.00

Conductor C\$ 9,000.00

Ayudante C\$ 8,000.00

## Análisis vertical del año 2020.

En esta parte se plantea el análisis vertical del estado de resultado proforma, en el que nos revela que los costos son bajos respecto al total de ventas netas, pasando de un 77.73% del año 2019 a un 58.90% en el año 2020, esto debido a que el negocio adquirió mayor volumen de inventario y los proveedores acordaron las entregas a un costo más, esto ayudó a que las utilidades deseadas fuesen más efectivas,

Respecto a la cuenta de utilidad del ejercicio se aprecia el alcance de la planeación, en donde porcentualmente la empresa logra el 20.35 % de utilidad neta sobre ventas.

**Tabla N° 10:** Resultado de Proyección para 2020.

<b>Ferretería Rebeca</b>		
<b>estado de Resultados proforma</b>		
<b>Análisis Vertical</b>		
Al 31 de diciembre 2020		
<b>Ventas Netas</b>	C\$5,259,435.67	100%
Costo de Venta	C\$3,097,678.98	58.90%
Utilidad Bruta	C\$2,161,756.69	41.10%
Gastos de Administración	C\$326,254.00	6.20%
Gastos de Venta	C\$255,000.00	4.85%
<b>Utilidad de Operación</b>	C\$1,580,502.69	30.05%
Gastos Financieros	C\$51,386.25	0.98%
Utilidad Antes de Impuesto	C\$1,529,116.44	29.07%
Impuesto sobre la Renta 30%	C\$458,734.93	8.72%
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	C\$1,070,381.51	20.35%

Elaborado por:

Contador General

Lic. Jorge Luis Juárez

Revisado por:

Contador General

Lic. Jorge Luis Juárez

Autorizado por:

Gerente General

Gerardo Eliel Vázquez

**Fuente:** Elaboración propia.

## **Análisis vertical de los años 2019 – 2020.**

Siendo de suma importancia el análisis vertical del estado de resultados, se retoma la comparación entre el año 2019 y el año 2020 (año de estudio), en la cual manifiesta que el costo de venta ha disminuido, esto debido a que la empresa obtuvo un descuento por la cantidad de inventario que adquirió.

**Tabla N° 11:** *Análisis vertical de los balances generales de Ferretería Rebeca en los años 2019 y 2020.*

<b>Ferretería Rebeca</b>				
<b>Estado de Resultados</b>				
<b>Análisis Vertical</b>				
	<b>2019</b>		<b>2020</b>	
<b>Ventas Netas</b>	C\$2,406,293.00	100%	C\$5,259,435.67	100%
Costo de Venta	C\$1,870,591.00	77.737%	C\$3,097,678.98	58.90%
Utilidad Bruta	C\$535,702.00	22.26%	C\$2,161,756.69	41.10%
Gastos de Administración	C\$114,538.13	4.76%	C\$326,254.00	6.20%
Gastos de Venta	C\$120,310.00	5.00%	C\$255,000.00	4.85%
<b>Utilidad de Operación</b>	C\$300,853.87	12.50%	C\$1,580,502.69	30.05%
Gastos Financieros	C\$93,550.00	3.89%	C\$51,386.25	0.98%
Utilidad Antes de Impuesto	C\$207,303.87	8.62%	C\$1,529,116.44	29.07%
Impuesto sobre la Renta 30%	C\$62,191.16	2.58%	C\$458,734.93	8.72%
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	C\$145,112.71	6.03%	C\$1,070,381.51	20.35%

**Fuente:** Elaboración propia.

En el aspecto de las ventas, como se había abordado, con la aplicación de la planeación financiera se logra alcanzar el 20.35% de utilidades sobre ventas.

Los costos de ventas tuvieron una disminución, pasando de un 77.73 % a un 58.90%, debido a que la ferretería adquirió inventario en mayor volumen y debido a eso obtuvo un descuento, el cual es muy provechoso para la empresa, ya que esto ayudará a alcanzar el objetivo en porcentaje de utilidad sobre ventas.

Al final del año 2019 se alcanzó un 6.03 % de utilidad neta sobre ventas, en cambio en el año 2020 se obtuvo el 20.35% como objetivo principal de la planeación.

### Balance General presupuestado del periodo 2020.

En esta parte, aparece el balance general como uno de los estados principales y saber cómo están distribuidas cada una de las cuentas, detallando los saldos tanto de activos como de pasivos, una vez aplicado el plan financiero.

**Tabla N° 12:** Balance General de Ferretería Rebeca del 31 de diciembre 2020.

Ferretería Rebeca			
Balance General Proforma 2020			
Del 01 de enero al 31 de diciembre 2020			
<u>Activos corrientes</u>		<b>Pasivo y Patrimonio</b>	
<b>Efectivo en caja y banco</b>	C\$743,210.78	<b><u>Pasivos</u></b>	
<b>Cuentas por cobrar</b>	C\$170,771.05	<b><u>Correspondiente</u></b>	
<b>inventario</b>	C\$876,865.23	Proveedores	C\$366,365.09
Total, de activo corriente	<b>C\$1,790,847.06</b>	Impuestos por pagar	C\$458,734.93
		Préstamo por pagar	C\$25,115.52
<u>Activos no corrientes</u>			
<b>Propiedad y Equipos</b>	C\$455,000.00	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>C\$850,215.54</b>
<b>Depreciación</b>	C\$54,000.00		
<b>propiedad y Equipos Neto</b>	C\$401,000.00		
<b>Otros activos</b>	C\$123,749.99	<b><u>Pasivo no Corriente:</u></b>	
<u>Total de activos no corriente</u>	C\$524,749.99	Préstamo a socios	C\$150,000.00
Total, de activo	<b>C\$2,315,597.05</b>	<b><u>Total pasivo no corriente</u></b>	<b>C\$150,000.00</b>
		<b><u>Total Pasivos</u></b>	<b>C\$1,000,215.54</b>
		<b><u>Patrimonio</u></b>	
		Capital	C\$245,000.00
		Utilidad del Periodo	C\$1,070,381.51
		<b><u>Total Patrimonio</u></b>	<b>C\$1,315,381.51</b>
		<b><u>Total, Pasivos y Patrimonio</u></b>	<b>C\$2,315,597.05</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla N° 13:** *Formulas de razones financieras del año presupuestado 2020.*

**Razones Financieras  
Ferretería Rebeca**

<b>Formulas</b>	<b>2020</b>
Liquidez corriente= total activos corrientes/ total adeudos corrientes	2.11
Razón rápida= activos corrientes-inventarios/ pasivo corriente	1.08
Capital de trabajo = Activo corriente - pasivo corriente.	C\$940,631.52
Periodo promedio de cobro= cuentas por cobrar/ ventas diarias promedio	11.85
Periodo promedio de pago= cuentas por pagar/ compras diarias promedio	25.43
Rotación de activos totales= ventas / total de activos	2.27
Índice de endeudamiento= Total pasivos / total de activos	0.43
Margen de utilidad bruta= Ventas- Costos de los bienes vendidos/ ventas	0.41
Margen de utilidad operativa= Utilidad Operativa/ ventas	0.30

**Fuente:** Elaboración propia.

Dentro de la razón de liquidez se aprecia un porcentaje de 2.11, lo que indica que la empresa posee suficiente liquidez en el año 2020, es decir que por cada Córdoba que tiene en deuda, posee 2.11 córdobas para solventarlo.

La razón prueba ácida en este año es de 1.08, lo cual nos demuestra que la empresa puede pagar sus obligaciones sin necesidad de tomar en cuenta el inventario.

En lo que refiere al capital de trabajo aparece una suma de C\$ 940,631.52, indicando que la empresa dispone efectivo para una posible inversión temporal o ya sea para adquirir inventarios.

El periodo promedio de cobro presenta que el negocio tarda en recuperar sus cuentas por cobrar 11.85 días, lo que representa que los clientes en el año 2020 tardaron esa cantidad de días promedio para cancelar sus deudas.

El índice de endeudamiento es de 0.43, demostrando que por cada Córdoba que produce la empresa, posee 0.43 córdobas de pasivo.

Dentro del margen de utilidad bruta, existe un porcentaje de 0.41, lo cual representa lo que en términos brutos la empresa obtiene de sus ventas netas.

De la misma manera en lo relacionado a la utilidad operativa, obtiene un porcentaje de 0.30 de utilidad respecto a las ventas, una vez deducido los gastos operacionales.

**Tabla N° 14:** *Flujo de efectivo para el año 2020.*

**Ferretería Rebeca**  
**Flujo de efectivo proyectado para el año 2020**

<b>Mes</b>	<b>Enero</b>	<b>Febrero</b>	<b>Marzo</b>	<b>Abril</b>	<b>Mayo</b>	<b>Junio</b>
<b>Entrada de efectivos</b>	C\$455,478.20	C\$312,271.35	C\$254,407.00	C\$322,021.51	C\$343,202.64	C\$317,222.60
<b>Desembolsos de efectivos</b>	C\$519,142.90	C\$300,132.71	C\$325,249.05	C\$299,971.37	C\$266,135.39	C\$316,651.34
<b>Flujo de efectivo neto</b>	<b>-C\$63,664.70</b>	C\$12,138.64	<b>-C\$70,842.05</b>	C\$22,050.14	C\$77,067.25	C\$571.26
<b>Efectivo inicial</b>	C\$303,981.90	C\$240,317.20	C\$252,455.84	C\$181,613.79	C\$203,663.93	C\$280,731.18
<b>Efectivo final</b>	C\$240,317.20	C\$252,455.84	C\$181,613.79	C\$203,663.93	C\$280,731.18	C\$281,302.44
<b>Saldo de efectivo mínimo</b>	C\$150,000.00	C\$150,000.00	C\$150,000.00	C\$150,000.00	C\$150,000.00	C\$150,000.00
<b>Financiamiento total requerido</b>						
<b>Saldo de efectivo excedente</b>	C\$90,317.20	C\$102,455.84	C\$31,613.79	C\$53,663.93	C\$130,731.18	C\$131,302.44

<b>Julio</b>	<b>Agosto</b>	<b>Septiembre</b>	<b>Octubre</b>	<b>Noviembre</b>	<b>Diciembre</b>
C\$338,138.64	C\$305,826.14	C\$308,057.39	C\$343,446.78	C\$499,729.71	C\$1,288,862.66
C\$331,594.71	C\$339,104.65	C\$344,201.89	C\$398,360.45	C\$463,388.16	C\$595,503.12
C\$6,543.93	<b>-C\$33,278.51</b>	<b>-C\$36,144.50</b>	<b>-C\$54,913.67</b>	C\$36,341.55	C\$693,359.54
C\$281,302.44	C\$287,846.37	C\$254,567.86	C\$218,423.36	C\$163,509.69	C\$199,851.24
C\$287,846.37	C\$254,567.86	C\$218,423.36	C\$163,509.69	C\$199,851.24	C\$893,210.78
C\$150,000.00	C\$150,000.00	C\$150,000.00	C\$150,000.00	C\$150,000.00	C\$150,000.00
C\$137,846.37	C\$104,567.86	C\$68,423.36	C\$13,509.69	C\$49,851.24	C\$743,210.78

**Fuente:** Elaboración propia.



El presupuesto de flujo de efectivo facilita una visión en donde demuestra los requerimientos que la empresa en estudio necesita para complementar necesidades futuras que se presenten, las cuales se pueden suplir con financiamiento necesario; para este caso la empresa presenta necesidad de financiamiento para cada mes, iniciando con el mes de enero para poder adquirir un equipo de reparto valorado en C\$ 245,000.00 córdobas, no se podía optar en comprarlo ya que en el flujo de efectivo reflejaba una necesidad de financiamiento de C\$ 159,682.88 córdobas; la compra de este equipo es con el fin de entregar a domicilio materiales que los clientes solicitan. A pesar que En el mes de enero se adquirió el préstamo por C\$ 250,000.00, en el mes de noviembre se observa una necesidad de financiamiento de C\$ 50,148.76 córdobas, es por ello que era necesario que los propietarios del negocio facilitaran la suma de C\$ 150,000.00, con la finalidad de cubrir esta necesidad futura.

## VI. Conclusiones

En conclusión, se puede observar que, al aplicar la planeación financiera de manera exacta, se logra alcanzar un desarrollo notable en la Ferretería Rebeca. Con la implementación del plan financiero la empresa crece en un año un total de 14.32% de utilidad sobre ventas, margen muy apreciable. Además, al ser un negocio que mantiene su atención profesional, logra mantener una línea de clientes con los cuales la empresa mantendrá sus ventas estables y de esta manera mantenerse con un margen de preferencia dentro del mercado competitivo.

Por lo tanto, una vez que se efectuó los análisis para toma de decisiones, los propietarios de la ferretería están convencidos que se necesita de un financiamiento para adquirir activos (equipo de reparto), y de una inyección de un préstamo a socios para suplir necesidad de financiamiento en el mes de noviembre, todo esto ayudará a la empresa en su crecimiento económico.

Se puede concluir que después de alcanzar la meta propuesta, la empresa se encuentra en la capacidad de ejecutar una planeación con mayor alcance geográfico, tomando como base este estudio realizado.

## VII. Bibliografía.

- Alvarado N. (2,000) Matemáticas financieras. Ed 1. Managua Nicaragua: UNAN - Managua.
- Araneda, H. (1994). *Finanzas Publicas*. 3 ed. Chile: Editorial Jurídica de Chile.
- Arroyo, Vázquez y Villanueva (2020), *Finanzas empresariales*. 1 ed. Lima, Perú: Fondo editorial de la universidad de lima.
- Basurto A, (2005). *Sistema Empresa Inteligente*. México: Empresa Inteligente.
- Bodie, Z y Merton R, (1997). *Finanzas*. 1 ed. México: Pearson Educación.
- Camacho, J. (2002). *La Administración en la Empresa Rural*. 1 ed. Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia.
- García, V. (2014). *Introducción a las Finanzas*, 1 ed. México: Patria S.A.
- Gitman, L. y Zutter, Ch. (2012). *Principios de Administración Financiera*. 12 ed. México: Pearson Educación.
- Haime, L. (2008). *Planeación financiera en la empresa moderna*, 8 ed. México: Ediciones fiscales ISEF.
- Maqueda, F. (1992), *Dirección estratégica y planificación Financiera de la PYME*, 1ed. Madrid, España: Ediciones Diaz de Santos S.A.
- Morales, A. y Morales, J. (2014). *Administración financiera*, 1 ed. México: Patria S.A.
- Novoa, A. (2008). *Finanzas para no financistas*, 4 ed. Bogotá, Colombia: Pontificia Universidad Javeriana.
- Ortiz, H. (2015), *Análisis Financiero aplicado y normas internacionales de información financiera - NIIF*. 15 ed. Colombia: Universidad externado de Colombia.
- Prieto, C. (2010) *Análisis Financiero*. 1 ed. Colombia: Fundación para la educación superior en San Mateo.
- Ross, S. (2013). *Finanzas corporativas*. 9 ed. México

## VIII. Anexos

**Tabla N° 15:** Tabla de amortización con sus cuotas.

Monto del préstamo		C\$250,000.00			
Interés mensual		3.00%			
Periodos Mensuales		12			
Cuota fija mensual		C\$25,115.52			
fecha	N° periodo	Principal	Intereses	Cuota	Saldo
2/1/2020	0	C\$0.00	C\$0.00	C\$0.00	C\$250,000.00
2/2/2020	1	C\$17,615.52	C\$7,500.00	C\$25,115.52	C\$232,384.48
2/3/2020	2	C\$18,143.99	C\$6,971.53	C\$25,115.52	C\$214,240.49
2/4/2020	3	C\$18,688.31	C\$6,427.21	C\$25,115.52	C\$195,552.19
2/5/2020	4	C\$19,248.95	C\$5,866.57	C\$25,115.52	C\$176,303.23
2/6/2020	5	C\$19,826.42	C\$5,289.10	C\$25,115.52	C\$156,476.81
2/7/2020	6	C\$20,421.22	C\$4,694.30	C\$25,115.52	C\$136,055.60
2/8/2020	7	C\$21,033.85	C\$4,081.67	C\$25,115.52	C\$115,021.74
2/9/2020	8	C\$21,664.87	C\$3,450.65	C\$25,115.52	C\$93,356.88
2/10/2020	9	C\$22,314.81	C\$2,800.71	C\$25,115.52	C\$71,042.06
2/11/2020	10	C\$22,984.26	C\$2,131.26	C\$25,115.52	C\$48,057.80
2/12/2020	11	C\$23,673.79	C\$1,441.73	C\$25,115.52	C\$24,384.02
2/1/2021	12	C\$24,384.00	C\$731.52	C\$25,115.52	C\$0.00
		C\$250,000.00	C\$51,386.26	C\$301,386.24	

**Fuente:** Alvarado N. (2,000) Matemáticas financieras. Ed 1. Managua Nicaragua:  
UNAN en Mangua

**Tabla N° 16:** depreciación de equipo de reparto (camión distribuidor de productos ferreteros).

Tasa de depreciación:  $1/2 = 0.2 * 100 =$  Método de Línea Recta.

Depreciación del Equipo de Reparto

Años	Costo del Activo	Depreciación Anual	depreciación acumulada	valor en libros
0	C\$245,000.00			C\$245,000.00
1		C\$49,000.00	C\$49,000.00	C\$196,000.00
2		C\$49,000.00	C\$98,000.00	C\$147,000.00
3		C\$49,000.00	C\$147,000.00	C\$98,000.00
4		C\$49,000.00	C\$196,000.00	C\$49,000.00
5		C\$49,000.00	C\$245,000.00	C\$0.00

**Fuente:** Elaboración propia.

## Memoria de cálculo del flujo de efectivo presupuestado 2020.

<b>ENTRADA DE EFECTIVO ENERO</b>		<b>SALIDA DE EFECTIVO ENERO</b>	
Préstamo Bancario	C\$250,000.00	Compra de equipo de reparto	C\$245,000.00
ventas de contado	<u>C\$205,478.20</u>	Compra de inventario de contado	C\$97,697.90
	C\$455,478.20	Gastos de admón.	C\$19,600.00
		Gastos de ventas	C\$25,000.00
		Pago de proveedores Dic 2019	<u>C\$131,845.00</u>
			C\$519,142.90
<b>ENTRADA DE EFECTIVO FEBRERO</b>		<b>SALIDA DE EFECTIVO FEBRERO</b>	
Ventas de contado	C\$135,428.45	Compras de contado	C\$99,677.90
Recuperación de ventas al crédito	<u>C\$176,842.90</u>	pago de compras al crédito del mes anterior	C\$136,854.81
	C\$312,271.35	Gastos de admón.	C\$19,900.00
		Gastos de ventas	C\$25,200.00
		Otras cuentas x pagar del año 2019	C\$11,000.00
		Gastos financieros	<u>C\$7,500.00</u>
			C\$300,132.71

**ENTRADA DE EFECTIVO MARZO**

ventas de contado	C\$142,568.25
Recuperación de ventas al crédito	<u>C\$111,838.75</u>
	C\$254,407.00

**SALIDA DE EFECTIVO MARZO**

Compras de contado	C\$101,598.85
pago de compras al crédito del mes anterior	C\$137,710.58
Gastos de admón.	C\$20,215.00
Gastos de ventas	C\$25,320.00
Impuestos del 2019	C\$33,433.09
Gastos financieros	<u>C\$6,971.53</u>
	C\$325,249.05

**ENTRADA DE EFECTIVO ABRIL**

Ventas de contado	C\$165,875.26
Recuperación de ventas al crédito	<u>C\$156,146.25</u>
	C\$322,021.51

**SALIDA DE EFECTIVO ABRIL**

Compras de contado	C\$104,678.88
Pago de compras al crédito del mes anterior	C\$143,510.28
Gastos de admón.	C\$20,120.00
Gastos de ventas	C\$25,235.00
Gastos financieros	<u>C\$6,427.21</u>
	C\$299,971.37

**ENTRADA DE EFECTIVO MAYO**

Ventas de contado	C\$198,756.20
Recuperación de ventas al crédito	<u>C\$144,446.44</u>
	C\$343,202.64

**SALIDA DE EFECTIVO MAYO**

Compras de contado	C\$107,364.91
Pago de compras al crédito del mes anterior	C\$107,364.91
Gastos de admón.	C\$20,199.00
Gastos de ventas	C\$25,340.00
Gastos financieros	<u>C\$5,866.57</u>
	C\$266,135.39

**ENTRADA DE EFECTIVO JUNIO**

Ventas de contado	C\$198,546.20
Recuperación de ventas al crédito	<u>C\$118,676.40</u>
	C\$317,222.60

**SALIDA DE EFECTIVO JUNIO**

Compras de contado	C\$109,678.96
Pago de compras al crédito del mes anterior	C\$156,133.28
Gastos de admón.	C\$20,250.00
Gastos de ventas	C\$25,300.00
Gastos Financieros	<u>C\$5,289.10</u>
	C\$316,651.34



**ENTRADA DE EFECTIVO JULIO**

Ventas de contado	C\$201,256.54
Recuperación de ventas al crédito	<u>C\$136,882.10</u>
	C\$338,138.64

**SALIDA DE EFECTIVO JULIO**

Compras de contado	C\$111,516.96
Pago de compras al crédito del mes anterior	C\$169,804.45
Gastos de admón.	C\$20,230.00
Gastos de ventas	C\$25,349.00
Gastos Financieros	<u>C\$4,694.30</u>
	C\$331,594.71

**ENTRADA DE EFECTIVO AGOSTO**

Rentas de contado	C\$189,654.48
Recuperación de ventas al crédito	<u>C\$116,171.66</u>
	C\$305,826.14

**SALIDA DE EFECTIVO AGOSTO**

Compras de contado	C\$114,680.60
Pago de compras al crédito del mes anterior	C\$174,577.38
Gastos de admón.	C\$20,245.00
Gastos de ventas	C\$25,520.00
Gastos financieros	<u>C\$4,081.67</u>
	C\$339,104.65

**ENTRADA DE EFECTIVO  
SEPTIEMBRE**

Ventas de contado	C\$187,598.67
Recuperación de ventas al crédito	<u>C\$120,458.72</u>
	C\$308,057.39

**SALIDA DE EFECTIVO  
SEPTIEMBRE**

Compras de contado	C\$117,721.96
Pago de compras al crédito del mes anterior	C\$176,874.28
Gastos de admón.	C\$20,285.00
Gastos de ventas	C\$25,870.00
Gastos financieros	<u>C\$3,450.65</u>
	C\$344,201.89

**ENTRADA DE EFECTIVO OCTUBRE**

Ventas de contado	C\$203,589.25
Recuperación de ventas al crédito	<u>C\$139,857.53</u>
	C\$343,446.78

**SALIDA DE EFECTIVO OCTUBRE**

Compras de contado	C\$160,487.96
Pago de compras al crédito del mes anterior	C\$182,204.78
Gastos de admón.	C\$20,303.00
Gastos de ventas	C\$32,564.00
Gastos financieros	<u>C\$2,800.71</u>
	C\$398,360.45

**ENTRADA DE EFECTIVO NOVIEMBRE**

Ventas de contado	C\$164,897.26
Recuperación de ventas al crédito	C\$184,832.45
Préstamo a socio	<u>C\$150,000.00</u>
	C\$499,729.71

**SALIDA DE EFECTIVO NOVIEMBRE**

Compras de contado	C\$164,375.14
Pago de compras al crédito del mes anterior	C\$240,022.76
Gastos de admón.	C\$24,103.00
Gastos de ventas	C\$32,756.00
Gastos Financieros	<u>C\$2,131.26</u>
	C\$463,388.16

**ENTRADA DE EFECTIVO DICIEMBRE**

Ventas de contado	C\$897,432.65
Recuperación de ventas al crédito	<u>C\$391,430.01</u>
	C\$1,288,862.66

**SALIDA DE EFECTIVO DICIEMBRE**

Compras de contado	C\$168,791.63
Pago de compras al crédito del mes anterior	C\$362,919.76
Gastos de admón.	C\$29,550.00
Gastos de ventas	C\$32,800.00
Gastos financieros	<u>C\$1,441.73</u>
	C\$595,503.12

**Estado de resultado presupuestado y detallado por mes, del año 2020**

Mes	Ventas Netas	Costo de ventas	utilidad bruta x mes	Gsts de Vts	Gsts de Admon	utilidad de operación	Gastos financieros	Utilidad Antes de		Utilidad neta
								Interes e Impuesto	Impuestos I/R 30 %	
Enero	C\$382,321.10	C\$225,169.38	C\$157,151.72	C\$25,000.00	C\$19,600.00	C\$112,551.72	C\$7,500.00	C\$105,051.72	C\$31,515.52	C\$73,536.20
Febrero	C\$247,267.20	C\$145,635.20	C\$101,632.00	C\$25,200.00	C\$19,900.00	C\$56,532.00	C\$6,971.53	C\$49,560.47	C\$14,868.14	C\$34,692.33
Marzo	C\$298,714.50	C\$175,936.18	C\$122,778.32	C\$25,320.00	C\$20,215.00	C\$77,243.32	C\$6,427.21	C\$70,816.11	C\$21,244.83	C\$49,571.28
Abril	C\$310,321.70	C\$182,772.15	C\$127,549.55	C\$25,235.00	C\$20,120.00	C\$82,194.55	C\$5,866.57	C\$76,327.98	C\$22,898.39	C\$53,429.59
Mayo	C\$317,432.60	C\$186,961.18	C\$130,471.42	C\$25,340.00	C\$20,199.00	C\$84,932.42	C\$5,289.10	C\$79,643.32	C\$23,893.00	C\$55,750.32
Junio	C\$335,428.30	C\$197,560.00	C\$137,868.30	C\$25,300.00	C\$20,250.00	C\$92,318.30	C\$4,694.30	C\$87,624.00	C\$26,287.20	C\$61,336.80
Julio	C\$317,428.20	C\$186,958.10	C\$130,470.10	C\$25,349.00	C\$20,230.00	C\$84,891.10	C\$4,081.67	C\$80,809.43	C\$24,242.83	C\$56,566.60
Agosto	C\$310,113.20	C\$182,649.03	C\$127,464.17	C\$25,520.00	C\$20,245.00	C\$81,699.17	C\$3,450.65	C\$78,248.52	C\$23,474.56	C\$54,773.96
Septiembre	C\$327,456.20	C\$192,864.63	C\$134,591.57	C\$25,870.00	C\$20,285.00	C\$88,436.57	C\$2,800.71	C\$85,635.86	C\$25,690.76	C\$59,945.10
Octubre	C\$388,421.60	C\$228,772.00	C\$159,649.60	C\$32,564.00	C\$20,303.00	C\$106,782.60	C\$2,131.26	C\$104,651.34	C\$31,395.40	C\$73,255.94
Noviembre	C\$956,327.20	C\$563,254.15	C\$393,073.05	C\$32,756.00	C\$24,103.00	C\$336,214.05	C\$1,441.73	C\$334,772.32	C\$100,431.70	C\$234,340.62
Diciembre	C\$1,068,203.87	C\$629,146.75	C\$439,057.12	C\$32,800.00	C\$29,550.00	C\$376,707.12	C\$731.52	C\$375,975.60	C\$112,792.68	C\$263,182.92
<b>Total</b>	<b>C\$5,259,435.67</b>	<b>C\$3,097,678.75</b>	<b>C\$2,161,756.92</b>	<b>C\$326,254.00</b>	<b>C\$255,000.00</b>	<b>C\$1,580,502.92</b>	<b>C\$51,386.25</b>	<b>C\$1,529,116.67</b>	<b>C\$458,735.00</b>	<b>C\$1,070,381.67</b>

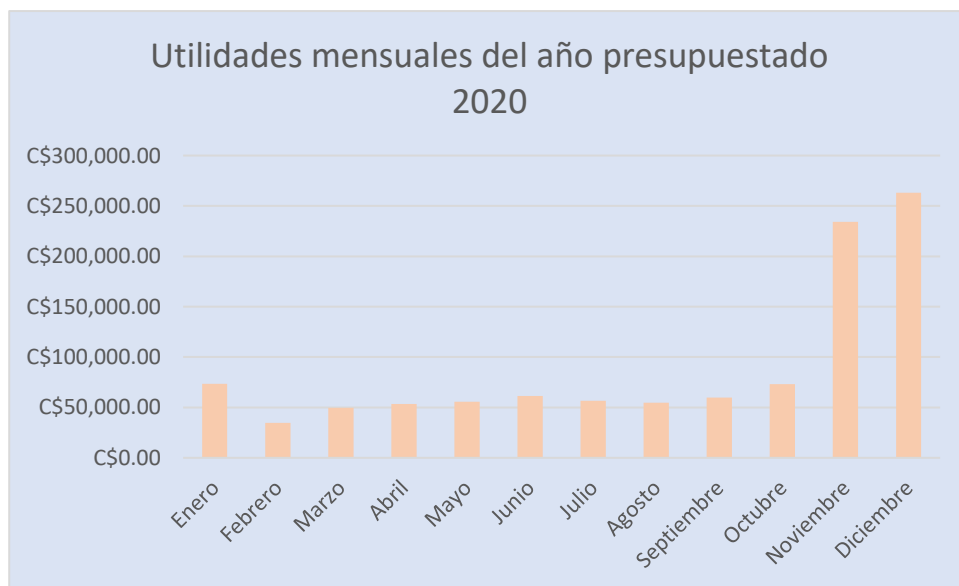
**Figura N° 10:** Estado de resultados mensuales del año presupuestado 2020.

Elaboración propia.

**Tabla N° 17: Utilidades mensuales del año presupuestado 2020**

Utilidades Mensuales 2020	
Mes	Utilidades
Enero	C\$73,536.20
Febrero	C\$34,692.33
Marzo	C\$49,571.28
Abril	C\$53,429.59
Mayo	C\$55,750.32
Junio	C\$61,336.80
Julio	C\$56,566.60
Agosto	C\$54,773.96
Septiembre	C\$59,945.10
Octubre	C\$73,255.94
Noviembre	C\$234,340.62
Diciembre	C\$263,182.92
	C\$1,070,381.67

**Fuente:** Elaboración propia.



**Grafica N° 3: Utilidades mensuales del año 2020**

**Fuente:** Elaboración propia.

