

**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 LICENCIADOS EN BANCA Y FINANZAS**

**TEMA GENERAL:**  
**FINANZAS A CORTO PLAZO**

**SUBTEMA:**  
**ANÁLISIS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA DE AUTO PARTES EBENEZER**  
**PARA EL AÑO 2020**

**AUTORES:**  
**BR. CHESTER STIVEN GARCIA MURILLO**  
**BRA. SUYEN ISABEL MARTINEZ CUAREZMA**  
**BRA. KATHERINE DEL CARMEN ZELEDON PINEDA**

**TUTOR:**  
**MSC. LEANA BEATRIZ MEJIA MELENDEZ**  
**MANAGUA, 13 DE ENERO DEL 2020**

## **I. Dedicatoria**

### **1.1 Dedicatoria**

Dedico este seminario a mi madre por el deseo de superación y amor que me brindan cada día en que han sabido guiar mi vida por el sendero de la verdad a fin de poder honrar a mi familia con los conocimientos adquiridos, brindándome el futuro de su esfuerzo y sacrificio por ofrecerme un mañana mejor.

A mi hijo quien ha sido mi mayor motivación para nunca rendirme en mis estudios y llegar hacer un ejemplo para él.

A mi padre por todo el apoyo y los consejos brindados a lo largo de mi vida.

A mi familia y todas las personas que me han ayudado de una u otra manera.

A todos los maestros que a lo largo de la carrera me han formado como profesional.

¡Gracias a todos ustedes!

**Chester Stiven García Murillo.**

## **1.2 Dedicatoria**

Primeramente, a Dios por haberme permitido llegar hasta este punto, por la salud que me regalo, por la sabiduría brindada y su infinita bondad y amor fiel por cada una de las cosas necesarias para salir adelante en la culminación de mi carrera.

A mis padres por todo el esfuerzo que me brindaron a lo largo de mis estudios, por los consejos que me han dado, los valores que me han inculcado y la motivación que me dieron día a día, por todo su apoyo económico que a pesar de las dificultades siempre han estado para mí, y por el gran amor que me tienen. A mi hermana que han sido un gran apoyo y un vivo ejemplo de dedicación y perseverancia.

**Katherine del Carmen Zeledón pineda.**

### **1.3 Dedicatoria**

Dedico este seminario principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado a este momento tan importante de mi formación profesional. A mi madre, por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su cariño incondicional y nuestras diferencias de opiniones. A mi padre gracias por tu apoyo incondicional en esta última etapa de mi vida profesional. A mi tía Lucia quien aprecio mucho gracias por ese empujón que me diste para llegar a este momento que es muy importante en mi vida que gran parte te lo debo a ti que yo este donde estoy ahora.

También dedico de manera muy especial este logro a mi hijo que está en la presencia del señor que fue el primer motor de que yo siguiera adelante eres mi ángel que me cuida desde el cielo y a ti dedico este logro.

A mi Esposo por su paciencia, comprensión y apoyo, para que yo lograra él, poder ser egresada de esta gran universidad.

A mis amigos y amistades que siempre han estado conmigo en la buenas y en las malas a mis, tías y primos que siempre han estado para mí en todo el camino que eh recorrido a mis maestros que siempre me han apoyado a lo largo de la carrera me han formado como profesional.

¡Gracias a todos ustedes!

**Suyen Isabel Martínez Cuarezma**

## **II. Agradecimiento**

Agradezco primeramente a Dios por brindarme la salud por haberme acompañado en el transcurso de este trabajo, por brindarnos la sabiduría y fortaleza que necesitamos para seguir adelante procurando siempre dar lo mejor de mí. Por la salud brindada y el conocimiento para poder terminar el presente trabajo.

A mi madre por ser mi apoyo incondicional en la vida y a mi padre que sé que el siempre desde donde esta me cuida y me guía para cumplir mis metas.

A la MSC. Leana Mejía por todo el asesoramiento y por transmitirme sus conocimientos, por todo el apoyo que nos ha brindado desde el primer encuentro en las aulas de clases, hasta ahora siendo nuestra tutora en seminario de graduación.

A todos nuestros maestros que a lo largo de nuestra carrera han sido un pilar para cada uno de nosotros, mediante sus enseñanzas, consejos y conocimientos se han convertido a un ejemplo a seguir para llegar a ser profesionales de calidad, pero ante todo personas con valores como la ética, la honestidad, el respeto y principalmente con amor a Dios.

### III. Valoración del docente

Managua, 15 de diciembre de 2019.

**Msc. Ada Ofelia Mejía Ruiz**

Directora del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas

Facultad de Ciencias Económicas

UNAN-Managua

Su despacho

Estimado Msc. Delgado:

Por medio de la presente, remito a usted los juegos resumen final de Seminario de Graduación correspondiente al II Semestre 2019, con tema general **“FINANZAS”** y subtema **“Planeación financiera de auto partes Ebenezer”** presentado por los bachilleres **Chester Stiven Garcia Murillo** con número de carné **12-2075-37**; **Suyen Isabel Martínez Cuarezma** con número de carné **11-2081-86** y **Katherine del Carmen Zeledón pineda** con número de carné **13-2068-22** para optar al título de Licenciados 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 Beatriz Mejía Meléndez**

Docente del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas

Tutor de Seminario de Graduación

UNAN-Managua

## IV. Resumen

El presente seminario de graduación denominado Planeación Financiera de la empresa auto partes Ebenezer para el periodo 2020, se ha elaborado de manera que abarque las generalidades de finanzas, además de los conceptos de finanzas a corto plazo y su planeación.

Para desarrollar más el tema se han recopilados conceptos de diferentes autores los cuales han sido en algunos casos ejemplificados, para que de esta manera sea una lectura fácil de comprender. También se abarca la de la planeación financiera y su importancia en la toma de decisiones.

En el trabajo desarrollamos una planeación financiera de la empresa Auto partes Ebenezer la cual se dedica a la venta de repuestos de vehículos, con el objetivo de abarcar cada vez una cuota más grande dentro del mercado.

En el presente documento se encontrará diversos métodos de la planeación financiera los cuales deben de ser aplicados para el crecimiento de la empresa de manera sostenible, asimismo que son útiles para tomar decisiones importantes.

Para la planeación financiera se utilizan diferentes presupuestos que nos facilitan la información necesaria para que basados en el historial para que se pueda realizar las proyecciones y lograr que la empresa esté preparada para cual circunstancia.

Con esta planeación y su efectiva ejecución se puede concluir que la empresa Auto Partes Ebenezer logro mejorar su rendimiento y cumplir con los objetivos trasados, logrando así una gran mejora en su situación financiera.

## V. Índice

I. Dedicatoria.....	i
1.1 Dedicatoria.....	i
1.2 Dedicatoria.....	ii
1.3 Dedicatoria.....	iii
II. Agradecimiento.....	iv
III. Valoración del docente .....	v
IV. Resumen .....	vi
V. Índice.....	vii
I. Introducción.....	1
II. Justificación .....	2
III. Objetivos .....	3
3.1 Objetivo general. ....	3
3.2 Objetivos específicos.....	3
IV. Desarrollo del Subtema .....	4
4.1 Generalidades de las Finanzas .....	4
4.1.1 Introducción. ....	4
4.1.2 Definición de finanzas.....	5
4.1.3 Importancia de las finanzas.....	6
4.1.4 Tipos de finanzas. ....	6
4.1.5 El Papel del administrador financiera en la empresa.....	9
4.2 Planeación financiera.....	10
4.2.1. Definición de planeación financiera. ....	10
4.2.2 Proceso de planeación financiera.....	11
4.2.3 Importancia de la planeación financiera. ....	12
4.2.4 Planeación financiera a corto plazo. ....	12
4.3 Herramientas de la planeación financiera.....	13
4.3.1 Clasificación de los métodos de planeación financiera.....	14
4.3.2 Punto de equilibrio global.....	14
4.3.3 Punto de equilibrio en unidades de producción. ....	14
4.3.4 Palanca y riesgo operacional.....	15
4.3.5 Palanca y riesgo financiero. ....	16

4.3.6 Pronostico financiero.....	17
4.3.7 Presupuesto financiero. ....	18
4.3.8 Arboles de decisiones. ....	20
4.4 Indicadores financieros.....	21
V. Caso Práctico.....	28
5.1. Perfil de la empresa auto partes Ebenezer .....	28
5.1.1 Historia de la empresa Ebenezer S.A. ....	28
5.1.2 Misión.....	29
5.1.3 Visión. ....	29
5.1.4 Objetivos estratégicos.....	29
5.1.5 Valores de la empresa.....	30
5.1.6 Organización. ....	30
5.1.7 Organigrama de auto partes Ebenezer. ....	31
5.1.7 Análisis FODA.....	32
5.2 Análisis Estado de situación financiera .....	33
5.2.1 Análisis Estado de resultados. ....	34
5.3 Diagnostico financiero .....	38
5.4 Planeación financiera.....	38
5.4.1 Incremento de ventas.....	39
5.4.2 Proyección de ventas para el 2020. ....	39
5.4.3 Elaboración del presupuesto de caja para el año 2020. ....	41
5.4.4 Estado de resultado proforma. ....	42
5.4.5 Balance general proforma.....	43
5.5 Apalancamiento Financiero.....	43
VI. Conclusiones .....	46
VII. Bibliografía .....	47
VIII. Anexos.....	49

## I. Introducción

Las finanzas se conocen como la ciencia de administrar el dinero, son parte importante del día a día en todas las empresas, desde la más pequeña hasta la más grande, son fundamentales, pero en general las personas no le dan la suficiente prioridad para lograr mantener las finanzas sanas.

La metodología que se utiliza en este trabajo está basada en información recopilada de diferentes autores financieros, además de ejemplos vistos a lo largo de la carrera.

Este seminario está compuesto de 8 capítulos:

El primero abarca la introducción del trabajo en la cual se realiza una corta descripción del seminario. En el segundo capítulo se realizó la justificación de porque se realiza este trabajo.

El tercero capítulo contiene los objetivos del generales y específicos, los cuales son los que se quieren alcanzar por medio de este seminario.

El cuarto capítulo lo compone el desarrollo del subtema, donde se aborda todas las generalidades de las finanzas, las herramientas que se utilizan para la planeación y sus métodos.

El quinto capítulo se encuentra el caso práctico, donde se utilizan algunas de los muchos métodos y herramientas de la planeación financiera.

Dentro del sexto capítulo están las conclusiones del seminario, donde se encuentran nuestras consideraciones finales.

El séptimo y octavo capítulo están formados por la bibliografía y los anexos.

## II. Justificación

Cuando se decidió el tema de este seminario fue pensando en el aporte que como profesionales desde los conocimientos adquiridos se le puede dar a la sociedad nicaragüense, la cual en gran parte actualmente se encuentra en un desconocimiento general sobre las finanzas y la planeación financiera, siendo estos factores importantes para el crecimiento personal y empresarial.

Sin embargo, el tema de planeación financiera puede ser demasiado complejo para el público en general que tiene conocimientos básicos en finanzas, por eso hemos decidido abordar de manera sencilla y aplicando solo algunos métodos elementales con el objetivo de facilitar la lectura y comprensión.

El proceso de planeación financiera está basado en la estimación de saldos en el futuro, lo que implica que se debe de determinar con mucha precisión las proyecciones, esto con el objetivo de optimizar los recursos y su utilización.

También es importante analizar los estados financieros anteriores ya que ellos nos darán un punto de partida para evaluar la situación de la empresa y en base a ello realizar una planeación de acorde a la realidad financiera de la empresa.

El trabajo abordara la planeación financiera de la empresa Auto partes Ebenezer para el año 2020.

Se justifica el marco teórico ya que la información se obtuvo de diferentes fuentes confiables de la web, libro de autores especializados en finanzas y lo que permitió desarrollar el tema desde una perspectiva más amplia.

A nivel metodológico cumple con las normas establecidas para la realización del proyecto.

Además, en el caso práctico la planeación se pone en práctica en términos cuantitativos, pero también cualitativos, donde se pretende que luego de leer este seminario las personas tengan una idea general de lo que es la planeación financiera.

### **III. Objetivos**

#### **3.1 Objetivo general.**

Evaluar el plan financiero en la empresa Autopartes Ebenezer para las tomas de decisiones en el periodo 2019-2020.

#### **3.2 Objetivos específicos.**

3.2.1 Conocer las generalidades de finanzas.

3.2.2 Definir planeación financiera y su importancia para el crecimiento de una empresa

3.2.3 Explicar los métodos de la planeación financiera para mejorar el crecimiento de la empresa.

3.2.4 Desarrollar a través de un caso práctico la planeación financiera de la empresa Auto Ebenezer para la toma de decisiones en el periodo 2020 en relación con la teoría.

## IV. Desarrollo del Subtema

### 4.1 Generalidades de las Finanzas

#### 4.1.1 Introducción.

Las finanzas son una herramienta fundamental para la administración de los recursos financieros de una empresa, esto faculta a los dirigentes de las empresas o negocios para tomar decisiones financieras acertadas.

Gitman y Zutter (2012) dicen que: “el campo de las finanzas es amplio y dinámico. Afecta todo lo que hacen las empresas, desde la contratación de personal para la construcción de una fábrica hasta el lanzamiento de nuevas campañas de publicidad” (p.3).

Hoy en día forman parte importante del desarrollo personal o empresarial, por lo tanto, conocerlas es parte fundamental para poder optimizar nuestros recursos financieros y hacer que estos generen más dinero.

Uno de los principales pilares de las finanzas es la planificación financiera, esta tiene propósito crear unas metas alcanzables sin comprometer la estabilidad financiera de la empresa. La planeación debe de marcar el camino para poder alcanzar el éxito, ya que mediante ella se puede asumir escenarios desfavorables y trazar una ruta con anticipación para reducir el impacto negativo que este tendría sobre nuestros planes, además funciona como una guía para ver los avances que se realizar para alcanzar el objetivo.

La necesidad de planificar nos lleva a elaborar presupuestos, que son una parte fundamental de la misma, ya que a la hora de administrar los recursos financieros no hay mejor manera de hacerlo. Los presupuestos nos ayudan a planificar los gastos, costos de producción e incluso las ventas, mediante ellos se puede prever si es necesario aumentar la producción para satisfacer la demanda de los productos en ventas.

Este aumento en la demanda de producto en ocasiones superar el inventario de la empresa ocasionando falta de liquidez, para evitar que esto ocurra, las empresas suelen optar por financiamiento, la decisión de optar a un financiamiento, no se debe de optar a la ligera ya que esto supone un riesgo para la empresa, por lo cual la planificación

financiera debe de analizar si esta medida es la óptima mediante análisis sobre condiciones del préstamo como tasa de interés y plazo.

#### **4.1.2 Definición de finanzas.**

Las finanzas son el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisión, mueven, controlan, utilizan y administran dinero y otros recursos de valor.

Según Roldan, P. (s.f):

Las finanzas estudian cómo los agentes económicos (empresas, familias o Estado) deben tomar decisiones de inversión, ahorro y gasto en condiciones de incertidumbre. Al momento de tomar estas decisiones los agentes pueden optar por diversos tipos de recursos financieros tales como: dinero, bonos, acciones o derivados, incluyendo la compra de bienes de capital como maquinarias, edificios y otras infraestructuras. Ver diferencia entre ahorro e inversión (p.1).

El estudio de las finanzas ha desarrollado herramientas que se puedan aplicar a todos los niveles de la toma de las decisiones, desde alquilar un automóvil o iniciar un negocio, hasta las decisiones más grandes como las de las corporaciones a la hora de realizar inversiones millonarias.

En las finanzas actúan dos principales grupos, el grupo uno en este caso son las personas, empresas e instituciones que tienen excedente de recursos y el grupo dos son las personas, empresas, instituciones y gobiernos que necesitan recursos. La actividad que se produce entre ambos grupos son actividades financieras, el grupo uno al tener un excedente de dinero puede otorgar este al segundo grupo a cambio de un rendimiento, es decir una ganancia.

Por lo tanto, el grupo dos desde su posición está dispuesto a aceptar este financiamiento a cambio de pagar una tasa de interés, un parte importante de las finanzas es poder reconocer cuando es viable adquirir una deuda para financiar un proyecto ya que si no se hace la planificación adecuada se corre el riesgo de no alcanzar los objetivos establecidos y de esta manera fracasar financieramente.

#### **4.1.3 Importancia de las finanzas.**

Martínez, F. (2014) afirma que las finanzas nos ayudan a que “Con base en la información con que cuente, se podrá pronosticar el futuro y podremos visualizar hacia donde llevaremos a nuestra empresa, por lo que se requieren de mucha atención y capacidad para poder hacerlo” (p.1).

Son importantes porque nos dan las herramientas necesarias para llevar el control económico de las empresas, ayudan a maximizar los recursos mediante el establecimiento de metas.

Además de que la importancia de las finanzas no radica únicamente en control de los registros contables. También aporta al crecimiento económico porque realiza estudios de las inversiones que debe de realizar la empresa.

El administrador financiero es la persona que se ocupa de este rol tan importante dentro de una empresa, en sus manos están las decisiones de financiamiento o inversión, vitales para el crecimiento empresarial.

Las empresas suelen subestimar esta área, incluso en las más pequeñas manejan las finanzas de manera empíricas, de ahí en que una gran parte de la economía del país dependa del sector informal, los pequeños empresarios al no tener un conocimiento en finanzas amplio y no ser una empresa formal no pueden optar a un crédito en el sector bancario, donde el costo del dinero es más bajo. Así que tienen que recurrir a las microfinancieras donde los intereses (el costo del dinero) duplica a las del sector bancario.

Ahí por qué las pequeñas empresas no crecen de manera rápida, porque se ven asfixiadas por las altas cuotas en los préstamos que reciben del sector de microfinanzas. De esta manera a pesar de tener altas ganancias no logran capitalizar en sus pequeños negocios.

#### **4.1.4 Tipos de finanzas.**

Las finanzas se dividen en tres tipos: personales, empresariales y públicas.

#### **4.1.4.1 Finanzas personales.**

Según Bujan, A. (s.f) afirma que las finanzas personales son:

La aplicación de los principios de las finanzas a las decisiones monetarias de un individuo o una unidad familiar. Se ocupa de las formas en que los individuos o las familias obtienen su presupuesto, ahorran y gastan recursos monetarios a través del tiempo, teniendo en cuenta diversos riesgos financieros y los acontecimientos futuros de sus vidas (p.1).

Parafraseando un poco la cita, las finanzas personales son la relación que usted tiene con su entorno y el dinero. Incluye la organización, administración y gestión de los gastos, ingresos, inversiones y planificación en un periodo de tiempo, sin olvidar cualquier acontecimiento que pueda afectar su vida.

Las manejamos en el día a día, están presente a la hora en que un individuo solicita un préstamo para cubrir sus gastos personales o cuando usa su tarjeta de crédito, básicamente las finanzas personales deben de realizar la gestión de administrar los ingresos que se perciben como individuo o como familia. Una persona además de solicitar préstamos y ser un deudor también se puede convertir en un acreedor, por ejemplo, cuando realiza sus depósitos a una cuenta de ahorro bancaria.

#### **4.1.4.2 Finanzas corporativas.**

Vásquez, R. (s.f) afirma que: “Las finanzas corporativas son aquellas que están relacionadas con el análisis y estudio de las variables empresariales que permiten maximizar el valor del accionista” (p.1).

Las finanzas corporativas se enfocan en como las empresas pueden maximizar sus recursos hacer que estos crezcan, están estrechamente relacionadas con la toma de decisiones y manejos de las empresas.

En recopilación de la web se ha encontrado lo siguiente:

Es básicamente la forma en que las empresas tratan de generar valor y mantenerlo a través de sus recursos financieros. Se toman 3 decisiones importantes:

- Decisiones de financiación: revisan las diferentes formas de conseguir fondos (que provienen de los inversores que adquieren activos financieros emitidos por la empresa) y así la empresa pueda tomar una decisión de dónde invertir adquiriendo activos.
- Decisiones de inversión: revisan los activos reales en los que la empresa debería invertir (tangibles o intangibles).
- Decisiones directivas: son las decisiones que se deben tomar diariamente, las decisiones operativas de la empresa: el pago a sus empleados, la adquisición o pago de créditos, el tamaño y estudio de diferentes formas para hacer crecer a la empresa, etc.

#### **4.1.4.3 Finanzas gubernamentales.**

Se orientan al estudio de los instrumentos que utiliza el gobierno para manejar los recursos económicos que obtiene el gobierno a través de los impuestos y otros ingresos.

De acuerdo a la recopilación en la web:

Se estudia el papel que juega el gobierno examinando la administración y gestión de los ingresos (obtenidos de la recaudación de impuestos a las empresas y ciudadanos) y los gastos (conocido como gasto público del gobierno) para conseguir hacer cosas como:

- Asignación de recursos para satisfacer necesidades colectivas.
- Una correcta distribución de la riqueza en el país.
- Estabilidad macroeconómica.

El gobierno debe asegurarse que todas las finanzas funcionen adecuadamente, desde las personales hasta las corporativas, para mantener la estabilidad del sistema. Las finanzas públicas juegan un papel muy importante, su aplicación y técnica estabilizan el crecimiento económico del país y de las empresas para poder generar empleos justos y dignos.

#### **4.1.5 El Papel del administrador financiera en la empresa.**

Según Núñez, A. (2014) afirma que:

El administrador financiero de una empresa es un miembro cuya responsabilidad radica en la maximización del patrimonio invertido de sus Accionistas. La función propia del administrador financiero, conducente siempre a contribuir en el propósito de maximizar el patrimonio de los accionistas, puede analizarse dividiéndola en las actividades que realiza repetitivamente y en aquellas que lo deben ocupar de tiempo en tiempo. Hoy en día es importante que cuenten con una persona especializada en el manejo de las finanzas de la empresa; de esta persona depende el crecimiento o quiebre de la empresa (p.1).

Por lo tanto, como se ha visto anteriormente las funciones del administrador financiero son muchas, de la web hemos recopilados los siguientes:

- Analizar los estados financieros y velar por que estén a tiempo y sean confiables.
- Preparar presupuestos de efectivo.
- Contribuir en el propósito de maximizar el patrimonio de las acciones.
- Mantener un sano equilibrio entre liquidez y rentabilidad.
- Distribuir los fondos entre las diversas áreas de la empresa.
- Fijar políticas sobre el manejo de los activos.
- Definir la estructura de capital.
- Conocer la situación económica del país y las tendencias de la economía mundial.

Para cumplir con todo esto el administrador financiero debe de ser una persona con estudios especializados, pero, además una persona con conocimientos amplios en otras materias y limitarse única y exclusivamente a análisis de estados financieros. También hay otros factores externos económicos o sociales que impactan de manera directa o indirecta sobre una empresa.

Por estas razones la persona encargada de llevar las finanzas del negocio, empresa o corporación tiene que estar al tanto de la realidad social y económica del país. Las

decisiones que toman los administradores financieros deben de ser fundamentados con diferentes conocimientos entre ellos sobre las áreas de contabilidad y publicidad.

A su vez estas áreas no deben de estar desconectadas del pensamiento del pensamiento del administrador financiero ya que por ejemplo el responsable del área de publicidad debe comprender de qué manera impacta en las ventas o comercialización de los productos de la empresa, por otro lado, también es su responsabilidad a la hora de elaborar campañas que estas se adecuen a la capacidad y el presupuesto asignado a su área.

Por estas razones el administrador financiero debe de tener al menos un conocimiento básico de las labores que se efectúan en otras áreas y a su vez las otras áreas deben de tener al menos una noción del impacto que tiene su área en las finanzas de la empresa, de esta manera se crea una conciencia colectiva que ayuda al manejo adecuado de los recursos de la empresa.

## **4.2 Planeación financiera**

### **4.2.1. Definición de planeación financiera.**

La planeación financiera viene a constituir de gran importancia con que cuentan las organizaciones en los procesos de tomas de decisiones. por esta razón las empresas se hacen previsiones a futuros basados en los diferentes estados contables y financieros.

Según Gitman y Zutter (2012):

Se caracteriza por ser de gran ayuda al director financiero en cualquier compañía sin importar el giro del negocio, por cuanto brinda y aporta con guías para controlar y dirigir las actividades empresariales, mediante la implementación de planes que ofrecen objetivos y fijan el proceso más adecuado para obtenerlos (p.7).

Es un proceso de análisis de un conjunto de decisiones financieras, que permiten realizar una proyección sobre los resultados deseados a alcanzar por la empresa, mediante el establecimiento de metas, formulación de estrategias, políticas y acciones a seguir para alcanzar los objetivos propuestos, tomando en cuenta el entorno empresarial y social del país.

Por lo tanto, se encarga de aportar una estructura acorde a la base del negocio de la empresa, a través de la implementación de la contabilidad y el diseño de un estado financieros. Debido a la planeación financiera se pueden cuantificar las propuestas elaboradas por evaluar sus costos.

#### 4.2.2 Proceso de planeación financiera

Según Gitman, L. (2007) La planeación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa por que proporcionan rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr sus objetivos (p.102).

Según Moreno, F (2002):

De la planeación estratégica de la empresa se desprende la planeación financiera, donde esta última ayuda a diseñar la obtención del financiamiento para la compra de activos y medir la rentabilidad de las inversiones, “la planeación financiera es un proceso interactivo. los planes se crean, se examinan y se modifican una y otra vez. el plan final será un resultado negociado entre todas las partes que conforman el proceso. de hecho, en la mayor parte de las corporaciones, la planeación financiera a largo plazo se basa en lo que podría denominarse el enfoque de Procrustes”. es cuando el plan financiero se usa como un mecanismo de control para la actuación de las áreas de la empresa. el proceso de la planeación financiera inicia con los planes a largo plazo o estratégicos, éstos, a su vez, guían la formulación de los planes y presupuestos a corto plazo u operativos (p.419).



Figura 1. Proceso de planeación financiera Fuente: Gitman, L. (2007) p.462.

### **4.2.3 Importancia de la planeación financiera.**

Según García, V:

Las empresas y organizaciones toman en cuenta con un presupuesto y determinadas limitaciones económicas dentro de márgenes que deben manejarse para alcanzar objetivos. Una forma de hacer esto es trabajar las consecuencias del plan de acuerdo con el conjunto de circunstancias más probables y luego usar el análisis de sensibilidad para variar uno a uno los supuestos.

En otras palabras, la planificación permite crear escenarios en donde se contemplan las diferentes realidades, y el abordaje adecuado que logre extraer el mayor beneficio posible.

La planeación financiera también es importante porque requiere un análisis de los flujos financieros de una compañía para hacer proyecciones de las diversas decisiones de inversión. La idea es conocer el desempeño financiero de la empresa, cómo se encuentra actualmente que conducen a un plan estratégico para toma de decisiones de inversión y financiamiento de la compañía.

También se puede decir que es importante porque:

- Propicia el desarrollo y el propósito de la empresa.
- Reduce los niveles de incertidumbre que se presenten a futuro.
- Prepara a la empresa para hacer contingencia a los problemas que se presentan.
- Mantiene una mentalidad futurista.
- Condiciona a la empresa al ambiente que lo rodea.
- Proporciona los elementos para llevar a cabo el control.
- Disminuye al mínimo los problemas potenciales y proporciona al administrador magníficos rendimientos de su tiempo y esfuerzo.
- Permite al ejecutivo evaluar alternativas antes de tomar una decisión (p.5).

### **4.2.4 Planeación financiera a corto plazo.**

La planeación financiera a corto plazo se ocupa directamente de los activos y pasivos a corto plazo o circulantes en una empresa.

Los activos actuales más importantes son: cuentas por cobrar, inventarios, tesorería y títulos negociables. Los pasivos más importantes son las cuentas por pagar y los

préstamos bancarios a corto plazo. Estos activos y pasivos de corto plazo son los componentes del fondo de capital neto del trabajo que no es más de la diferencia de los mismos.

Para que una empresa funcione eficientemente debe tener capital invertido en instalaciones, maquinarias, inventarios, etc. El costo total de estos activos son las llamadas necesidades acumuladas de capital de empresas.

Según Gitman y Zutter (2012):

La planeación financiera a corto plazo comienza con el pronóstico de ventas, a partir de éste, se preparan planes de producción, que toman en cuenta los plazos de entrega (preparación) e incluyen los cálculos de los tipos y las cantidades de materias primas que se requieren. Con el uso de estos planes, la empresa puede calcular los requerimientos de mano de obra directa, los gastos indirectos de fabricación y los gastos operativos. Una vez realizados estos cálculos, se prepara el estado de resultados pro forma y el presupuesto de efectivo de la empresa. Con la información necesaria básica (el estado de resultados pro forma, el presupuesto de efectivo, el plan de disposición de fondo para activos fijos, el plan de financiamiento a largo plazo y el balance general del período actual) se elabora finalmente el balance general pro forma (p.461).

#### **4.3 Herramientas de la planeación financiera**

- Análisis de costo: es el proceso de identificar la viabilidad de un proyecto, mediante el, podemos determinar la cantidad de recursos necesarios para la elaboración de un proyecto.
- El presupuesto: una herramienta que nos permite mantener el control de lo que se gasta dentro de la empresa, además es importante para la planeación ya que en él se pueden ver los gastos programados a futuro.
- La contabilidad: se resalta la importancia de la contabilidad para los propósitos de control de la empresa y la medición de sus resultados y la transparencia a los socios. Se definen los conceptos contables básicos, el balance general, los estados de pérdidas y ganancias y los registros contables.

- Control interno y transparencia: permiten proteger a la empresa de cualquier uso o desvío interno, generar una administración transparente y eficiente, y cumplir con las obligaciones tributarias. Se definen los procedimientos y registros y los procedimientos contables, así como la supervisión e informes.

#### **4.3.1 Clasificación de los métodos de planeación financiera.**

La planeación financiera se define en diversos métodos de planeación para aplicar las técnicas para separar, conocer, proyectar, estudiar y evaluar los conceptos tanto como las cifras financieras en el futuro que serán básicas para alcanzar los objetivos propuestos.

#### **4.3.2 Punto de equilibrio global.**

Pérez y Merino (2009) afirman que:

El punto de equilibrio es un concepto de las finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone que la empresa, en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero (p.1).

Es usado comúnmente en las empresas u organizaciones para determinar la posible rentabilidad de vender un producto determinado.

Se calcula con la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CF}{1 - \left(\frac{CV}{VN}\right)}$$

PE: Punto de equilibrio

CF: Costos fijos

CV: Costos variables

VN: Ventas netas

#### **4.3.3 Punto de equilibrio en unidades de producción.**

Es el método que tiene como propósito determinar el número de unidades que una empresa debe producir y vender para igualar el importe derivado de ellas con los costos fijos y variables.

$$PEUP = \frac{CFT}{PVU - CVU}$$

PEUP: Punto de equilibrio en unidades de producción

CFT: Costos fijos totales

PVU: Precio de venta unitario

CVU: Costos variables unitario

#### **4.3.4 Palanca y riesgo operacional.**

Un artículo en Escuela de administración de empresas (EAE) business school indica que:

El apalancamiento operativo es un concepto contable que busca aumentar la rentabilidad modificando el equilibrio entre los costos variables y los costos fijos. Puede definirse como el impacto que tienen éstos sobre los costos generales de la empresa. Se refiere a la relación que existe entre las ventas y sus utilidades antes de intereses e impuestos. También define la capacidad de las empresas de emplear costos fijos de operación para aumentar al máximo los efectos de cambios en las ventas sobre utilidades, igualmente antes de intereses e impuestos. Los cambios en los costos fijos de operación afectan el apalancamiento operativo, ya que éste constituye un amplificador tanto de las pérdidas como de las ganancias. Así, a mayor grado de apalancamiento operativo, mayor es el riesgo, pues se requiere de una contribución marginal mayor para cubrir los costos fijos.

El apalancamiento operativo es un tipo de apalancamiento común en compañías con altos costos fijos y bajos costos variables, habitual cuando se establecen sistemas fabriles basados en procesos productivos automatizados. Tecnificar los procesos productivos supone invertir en costes fijos (tecnología) con el fin de mejorar la calidad e incrementar la producción. Se busca un aumento de las utilidades operacionales cuando las empresas incrementan sus ventas a consecuencia de una inversión tecnológica exitosa. De este modo, cuando los objetivos se logran, los costos totales disminuyen y se bajan los precios para ganar en competitividad. Es así como, dentro del proceso conocido como apalancamiento operativo, partiendo de una política de inversión en activos fijos o tecnología, se maximizan los resultados, se aumentan las

ventas y, finalmente, se consigue una mayor rentabilidad. El Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) mide el resultado de ese desplazamiento de costos variables (mano de obra) a costos fijos (depreciación), con lo que se produce un cambio en el nivel de utilidades operativas que normalmente genera rentabilidad (p.1).

### Riesgo operacional

Se entiende como riesgo operacional a todo aquel que pueda provocar pérdidas a una empresa, esto producto de fallas humanas, procesos internos erróneos, problemas tecnológicos o a raíz de factores externos (desastres, accidentes, etc.)

Es importante tomar en consideración el riesgo operacional en la planificación financiera, esto porque en la actualidad se han desarrollado planes para disminuir el riesgo, además de minimizar el impacto en caso de ocurrir.

#### **4.3.5 Palanca y riesgo financiero.**

Según Velayos, V. (s.f) afirma que:

El apalancamiento financiero consiste en utilizar algún mecanismo (como deuda) para aumentar la cantidad de dinero que podemos destinar a una inversión. Es la relación entre capital propio y el realmente utilizado en una operación financiera.

Gracias al apalancamiento financiero logramos invertir más dinero del que realmente tenemos. De este modo, podemos obtener más beneficios (o más pérdidas) que si hubiéramos invertido solo nuestro capital disponible. Una operación apalancada (con deuda) tiene una mayor rentabilidad con respecto al capital que hemos invertido. Esto se puede hacer por medio de deuda o a través de derivados financieros (p.1)

Cuanta más deuda se utilice, mayor será el apalancamiento financiero. Un alto grado de apalancamiento financiero conlleva altos pagos de interés sobre esa deuda, lo que afecta negativamente a las ganancias.

El grado de apalancamiento se suele medir en unidades fraccionadas. Un apalancamiento de 1:2 por ejemplo, significa que por cada córdoba invertido se está invirtiendo dos córdobas, es decir, la deuda es también de un córdoba. Apalancamiento

1:3 es que por cada córdoba invertido hay dos córdobas de deuda, el capital propio supone el 33% de la inversión.

Por lo tanto, la fórmula para calcular el apalancamiento financiero de una operación será:

$$\text{Apalancamiento financiero} = 1: \frac{\text{Apalancamiento financiero}}{\text{Recursos propios invertidos}}$$

Por ejemplo, si hemos invertido de nuestro propio dinero 1,000.00 córdobas, pero el valor de nuestra inversión (ya sea porque estamos utilizando deuda o productos derivados) es de 10,000.00 córdobas. El apalancamiento será de 1:10:

$$\text{Apalancamiento financiero} = 1: \frac{10,000.00}{1,000.00} = 1:10$$

Cuando el apalancamiento financiero es resultado de deuda se suele utilizar esta otra fórmula para calcular el porcentaje de apalancamiento que estamos utilizando:

$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{\text{Deuda}}{\text{Total activo invertidos}}$$

Como se puede ver el apalancamiento financiero es utilizado comúnmente cuando no se desea descapitalizar a la empresa o al negocio, también se utiliza para no afectar la liquidez de la misma. Además, que hay que encontrar un nivel adecuado de apalancamiento ya que como se detalló anteriormente funciona como un magnificador para las ganancias o las pérdidas, también es necesario se considere el costo de apalancar, ya que cuando se recurre a una financiera suelen pagarse altas tasas de intereses.

#### **4.3.6 Pronostico financiero.**

Según Calvo, M. (2019):

Los pronósticos financieros son predicciones de futuro del comportamiento de las empresas, normalmente a nivel de ingresos por ventas o ganancias (rentabilidad). Se pueden realizar pronósticos a corto, medio o largo plazo en circunstancias parecidas

a las actuales o simular diferentes contextos o entornos: crisis financiera, situación de la empresa en el caso que se realizasen determinadas inversiones o cambios importantes de logística o producción, etc. (p.1).

Parte importante en la planeación financiera es realizar los pronósticos, al igual que menciona Calvo, esto nos ayuda a simular circunstancias favorables o desfavorables para la empresa, lo que nos ayuda a estar preparados y disminuir el impacto si es negativo o aprovechar al máximo los momentos positivos.

En la realización de estos pronósticos financieros el área de finanzas debe de desarrollar estrategias para cada una de las áreas de la empresa, a como afirma Calvo, M. (2019):

- Producción: los pronósticos financieros en esta área estarán encaminados a tratar de establecer los costes de la materia prima, de los equipos y de la mano de obra, entre otros.
- Finanzas: calculando el número de posibles impagos de los clientes o de los intereses que alcanzarán los créditos.
- Marketing: elaborando informes de cuál va a ser la tendencia del mercado en cuanto a nuevos productos y precios, por ejemplo.
- Recursos humanos: estimando el índice de absentismo laboral, el número de trabajadores que harán falta o los cursos de formación que se serán necesarios (p.1).

Cabe señalar que no necesariamente estas áreas se deben de pronosticar, esto debe de ser acorde al giro de la empresa y sus necesidades, por el ejemplo una empresa que no produce los bienes que vende debe de realizar pronósticos de compras.

#### **4.3.7 Presupuesto financiero.**

Gómez, G. (2002) afirma que el presupuesto financiero:

Se refiere a los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar o llevar a cabo las actividades o procesos y/o para obtener los medios esenciales que deben calcularse, como el costo de la realización, el costo del tiempo y el costo de adquirir nuevos recursos. Comúnmente la factibilidad es la parte más importante, ya que con

ella se resuelven otras insuficiencias de otros recursos. Lo anterior, es lo más duro de alcanzar y se necesitan de acciones adicionales cuando no se tienen. (p.1)

El presupuesto financiero por lo general se realiza a corto plazo, esto se debe a que entre más largo sea el plazo que se quiera calcular más efectividad perderá, dado a que los ingresos y egresos de una empresa varían es más probable acertar en la a corto plazo.

Además, el este tipo de presupuesto tiene que considerar los elementos fundamentales para ser calculado de manera correcta según Gómez, G. (2002):

- El plan estratégico de la empresa: todo presupuesto de finanzas debe saber cuál es el plan de la empresa en general. Por ello, el presupuesto se calcula en base a los pasos de este plan.
- Un pronóstico de ingresos: se necesita hacer un estimado de los ingresos. Para ello, se puede hacer una revisión del histórico de ganancias de una empresa.
- Un pronóstico de gastos: no solo es necesario saber cuánto se va a ganar, pues también es de gran utilidad conocer la cantidad de gastos necesarios para el funcionamiento de una empresa. Solo de esa manera se puede hacer un balance, el cual debe ser positivo. ¿Qué significa esto último? Pues, que se necesita tener más ingresos que egresos. Lo que falta saber es: ¿qué tan amplia debe ser la ganancia para mantener los gastos operativos de la empresa?
- Pronóstico del flujo de efectivo: la empresa necesita saber cuánto efectivo va a poseer. El efectivo implica liquidez, por ende, no siempre es de gran utilidad contar con cuentas por pagar, pues lo que resulta necesario para invertir es el dinero. Este capital es el que se usa para hacer inversiones o pagar deudas.
- Presupuesto de las áreas de la empresa: cada área de la empresa (infraestructura, producción, marketing, etc) debe dar su presupuesto anual. La unión de tales presupuestos conforma el llamado balance presupuestado.

- Plazos para las revisiones: sucede que el presupuesto financiero debe ser revisado cada cierto tiempo. Por ello, al elaborarlo hay que colocar si la revisión del mismo se efectúa mensual, trimestral o semestral. (p.1)

#### 4.3.8 Árboles de decisiones.

Es un método gráfico donde se pretende ilustrar las diferentes tomas de decisiones entre los diferentes pronósticos, de esta manera se pretende simplificar o dar un punto de vista diferente.

En palabras de Westreicher, G. (s.f) “El árbol de decisión en valoración de inversiones es una herramienta para la evaluación de proyectos. Como punto de partida, se recopilan todas las opciones entre las que el inversor puede escoger y los eventuales escenarios que enfrenta” (p.1).

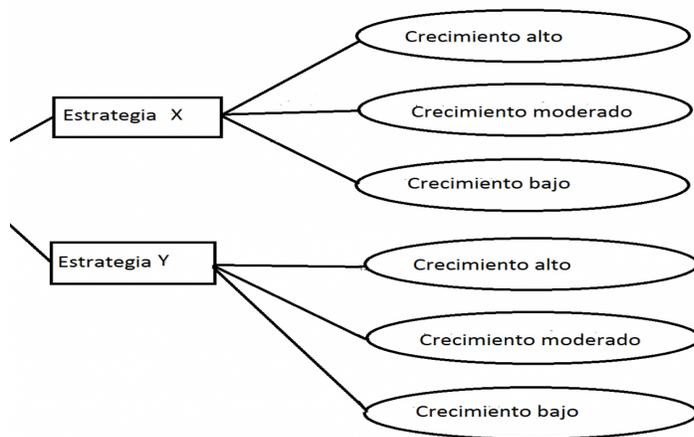


Figura 2. Ejemplo de árbol de decisión. Fuente: Elaboración propia

Estos árboles de decisión contienen elementos que nos permiten valorar la viabilidad de una inversión proyecto, entre estos elementos tenemos:

- Nudos decisionales: se utilizan para representar las distintas alternativas de elección posibles.
- Nudos aleatorios: representan los distintos estados del entorno que pueden presentarse, no teniendo el decisor capacidad de decisión sobre los mismos. Por lo general en la planificación financiera se utilizan tres posibles escenarios el optimista, el moderado y el pesimista.

- Arcos o ramas: Se denominan así a las flechas que permiten la unión de dos nudos, es decir el paso de una situación a otra.

#### **4.3.9 Arrendamiento financiero.**

El arrendamiento financiero es una herramienta de planificación ya que por medio de ella una empresa puede disponer de diferentes bienes muebles o inmuebles, de esta manera evita invertir grandes cantidades de dinero en comprar esos bienes.

Según Pedrosa, S. (s.f). el arrendamiento es:

Es un contrato entre dos partes por la cual una pone a disposición de otra un determinado bien a cambio de unas cuotas (rentas) pactadas de antemano durante un tiempo determinado, y en el que el arrendatario tiene el derecho a:

- adquirir la propiedad del bien a un precio establecido a la finalización del contrato,
- devolver el bien y rescindir el contrato
- renovarlo negociando las nuevas condiciones.

Por su parte, el arrendador pone a disposición del arrendatario un bien de su propiedad por el cual recibirá rentas por el usufructo del mismo, teniendo la obligación de vender el bien a final del contrato si el arrendatario ejerciera su derecho. (p.1).

#### **4.4 Indicadores financieros.**

##### **4.4.1 Razones de liquidez.**

###### *4.4.1.1 Liquidez corriente.*

Según Gitman y Zutter (2012): “La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con las que puede pagar sus cuentas” (p.65).

Por esto 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.

Aunque también cabe señalar que los activos corrientes generan un porcentaje de rendimiento menos a los activos fijos, es similar a mantener el dinero en una cuenta de ahorro la que, si paga intereses, aunque sean bajos. En contra parte si se tomara la decisión de invertir ese dinero o parte de el en un activo fijo, esto generaría probablemente un mayor porcentaje de ganancia, aunque afectaría el nivel de liquidez porque ya no se dispondría de ese dinero para ser usado de forma inmediata.

La liquidez corriente se calcula con la siguiente formula:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

Entre mayor sea el resultado, más alta es la liquidez de una empresa, aunque el nivel óptimo de la misma depende de la misma. Como se explicó anteriormente, una alta liquidez no es sinónimo de una gran mejora al menos que esta liquidez sea reinvertida o aprovechada para generar más recursos financieros

#### *4.4.1.2 Prueba acida.*

Gitman y Zutter (2012) define a la prueba acida como: “La razón rápida (prueba acida) es similar a la liquidez corriente, con la excepción que esta incluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido”. (p.67)

Al igual que con la prueba de liquidez, la prueba acida es un factor fundamental para calcular la liquidez más inmediata por decirlo así, ya que en la ecuación de este cálculo se resta el inventario de los activos corrientes, porque este (el inventario) es el menos liquido de los activos corrientes.

Se calcula con la siguiente formula:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{inventario}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

#### **4.4.2 Índices de actividad.**

Gitman y Zutter (2012) nos dice que “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” (p.68).

#### 4.4.2.1 Rotación de inventarios.

Esta mide la actividad o liquidez del inventario de una empresa, se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventario}}$$

El resultado de la operación es comparable únicamente con el índice de inventarios de los periodos de la misma empresa o con otras empresas de la misma rama. Entre mayor es el índice del inventario más grande es la rotación del mismo.

#### 4.4.2.2 Periodo promedio de cobro.

El periodo promedio de cobro según Gitman y Zutter (2012) “es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro” (p.68).

Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{cuentas por cobrar}}{(\text{ventas anuales}/365)}$$

El periodo promedio de cobro optimo depende de las políticas de crédito que la empresa otorga a sus clientes, aunque en cualquier caso entre menor sea el resultado de la operación, será positivo para la empresa.

#### 4.4.2.3 Periodo promedio de pago.

El periodo promedio de pago o antigüedad promedio de las cuentas por pagar, se calcula de la misma manera que el periodo promedio de cobro:

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{(\text{Compras anuales}/365)}$$

Nuevamente en este caso Gitman y Zutter (2012):

“La dificultad para calcular esta razón se debe a la necesidad de calcular las compras anuales, un valor que no está disponible en los estados financieros publicados. Normalmente, las compras se calculan como un porcentaje específico del costo de los bienes vendidos”. (p.69)

Similar al indicador de promedio de cobro, este únicamente obtiene un significado si se compara con el mismo indicador de periodos anteriores de la empresa o de indicadores de otras empresas del mismo sector comercial.

#### *4.4.2.4 Rotación de los activos totales*

La rotación de activos totales indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. La rotación de activos totales se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total de activo}}$$

La rotación entre mayor sea significa cuantas veces rota el inventario al año, una vez la cantidad de rotaciones depende del giro de la empresa, existen empresas que solamente necesitan rotar una o dos veces al año el total de los inventarios, en cambio hay otras como las de productos lácteos o alimenticios que necesitan rotarlo en muchas más ocasiones.

#### **4.4.3 Razones de endeudamiento.**

Gitman y Zutter (2012) afirma que:

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. Debido a que los compromisos con los acreedores se deben cumplir antes de distribuir las ganancias entre los accionistas, tanto los accionistas actuales como los futuros deben prestar mucha atención a la capacidad de la empresa de saldar sus

deudas. Los prestamistas también se interesan en el endeudamiento de las empresas.

Por lo tanto, entre mayor es la cantidad de deuda de una empresa, mayor es el apalancamiento financiero utilizado y como ya fue mencionando entre mayor es el apalancamiento, mayores son las utilidades o las pérdidas.

#### 4.4.3.1 Índice de endeudamiento

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. El índice se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Total pasivos}}{\text{Total activos}}$$

El resultado de esta operación nos indica cuanto una empresa ha financiado de sus activos, debe ser visto en porcentaje.

#### 4.4.3.2 Razón de cargo de interés

Mide la capacidad de la empresa de pagar los intereses, se calcula así:

$$\text{Razón de cargo de interés fijo} = \frac{\text{Utilidad antes de interés e impuesto}}{\text{Intereses}}$$

Según Gitman y Zutter (2012) “Con frecuencia se sugiere un valor de por lo menos 3.0 (y de preferencia cercano a 5.0)” (p.72).

#### 4.4.3.3 Índice de cobertura pagos fijos

Mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de pago fijo, entre ellas los intereses más capitales de los préstamos, arrendamientos y pago de dividendos.

$$\text{Índice de cobertura de pagos fijos} = \frac{\text{utilidad antes de impuestos} + \text{pagos de arrendamientos}}{\text{Intereses} + \text{pagos de arrendamientos} + \{(\text{pago del principal} + \text{dividendos de acciones preferentes}) * [1/(1-T)]\}}$$

T: Tasa impositiva corporativa aplicable al ingreso de la empresa

#### **4.4.4 Índices de rentabilidad.**

Gitman y Zutter (2012) indica que: 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 (p.73).

##### *4.4.4.1 Estados de pérdidas y ganancias*

Gitman y Zutter (2012):

Una herramienta muy utilizada para evaluar la rentabilidad respecto a las ventas es el estado de pérdidas y ganancias de tamaño común. Cada rubro de este estado se expresa como un porcentaje de las ventas. Los estados de pérdidas y ganancias de tamaño común son de gran utilidad para comparar el desempeño a lo largo de los años, debido a su facilidad para mostrar si ciertas clases de gastos tienen tendencias al alza o a la baja como un porcentaje del volumen total de los negocios que efectúa la empresa. Tres índices de rentabilidad citados con frecuencia y que se pueden leer directamente en el estado de pérdidas y ganancias de tamaño común son: 1. el margen de utilidad bruta, 2. el margen de utilidad operativa y 3. el margen de utilidad neta (p.74).

##### *4.4.4.2 Margen de utilidad bruta*

Calcula en términos porcentuales lo corresponde de cada dólar de ingreso luego de que la empresa pagó los bienes, entre mayor es el porcentaje más beneficio significa para la empresa. Se calcula de la siguiente manera:

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

##### *4.4.4.3 Margen de utilidad operativa*

Este mide el porcentaje de ganancia en cada dola, luego de que se deducen todos los costos y gastos, excluyendo: intereses, impuestos y pago de dividendos a accionistas. Representan las utilidades puras. Se calcula en la siguiente formula:

$$\text{Margen de utilidad operativa} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

#### 4.4.4.3 Margen de utilidad neta.

Este mide el porcentaje de ganancia en cada dola, luego de que se deducen todos los costos y gastos, incluyendo: intereses, impuestos y pago de dividendos a accionistas. Representan las utilidades puras. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Ganancias disponibles para accionistas comunes}}{\text{Ventas}}$$

## V. Caso Práctico

### 5.1. Perfil de la empresa auto partes Ebenezer

#### 5.1.1 Historia de la empresa Ebenezer S.A.

Ebenezer s.a. se constituyó en managua el 4 de mayo del 2017, es una empresa dedicada a la compra y comercialización de repuestos para vehículos, llantas y lubricantes.

Con la finalidad de brindarle a la familia nicaragüense repuestos de calidad al mejor precio. En 2020. El crecimiento sostenido se logró gracias a la entrega de repuestos, servicios y respaldo total hacia los clientes. No era muy rentable al inicio, pero se hacía presencia en el mercado.

Base Legal.

En la ciudad de managua, en la República de Nicaragua, cuatro de mayo del dos mil quince, ante el notario doctor Chester Stiven García, encargado de la Notaria Primera, comparecen las señoras Doctora Suyen Martínez, contadora, médico y abogado, Katherine Zeledón, casada, y funcionario público.

Según la cláusula primera, la denominación de la empresa es Ebenezer s.a. y con el objeto de realizar cualquiera de las actividades comerciales e industriales previstas por la Ley, se constituye, con domicilio en la ciudad de managua, una sociedad anónima de nacionalidad nicaragüense.

Según la cláusula segunda, El capital social inicial de la compañía fue trescientos mil córdobas (C\$300,000.00)

La cláusula tercera, indica que son autoridades de la compañía, en su orden: La junta General y el gerente Carlos Guevara, en su calidad de Administrador y Representante Legal actual de la compañía.

El objetivo de Ebenezer s.a. es alcanzar una rentabilidad mínima del 8% por Negocio, tener un personal altamente desarrollado y satisfecho para alcanzar el máximo desarrollo comercial y de servicio.

### **5.1.2 Misión.**

Ebenezer s.a. cómo se mencionó en la descripción de la empresa, tiene como principal negocio responder a las necesidades de los clientes de la industria Auto repuesto y servicio. Donde entrega un servicio que cumple con los requerimientos de sus clientes al vender la máxima gama de productos al menor precio posible y ofrecer sus servicios en los mejor locales cercanos de sus clientes.

Ebenezer s.a. Es una empresa con capacidad de cambios flexible, con el fomento al logro y objetivo al trabajo de equipo, con audacia, creatividad, compromiso, motivación. En la empresa está la búsqueda permanentemente de responder cada vez mejor a los requerimientos de sus clientes, basada en valores y respeto a la diversidad, orientándose a la “responsabilidad social empresarial”, desarrollando la inteligencia emocional por sobres su necesidad de generar ingresos, empleando siempre como elemento fundamental el desarrollo humano.

Los clientes que atiende respuestas Ebenezer s.a. se dividen en dos grupos principales: Microempresarios, público en general.

Para que el negocio sea rentable se debe reducir sus costos, ofreciendo productos con menor precios posibles, teniendo la capacidad de traspasar el ahorro a los clientes.

### **5.1.3 Visión.**

- Comercialización de gran gama de repuestos y otras líneas complementarias, superando las expectativas del mercado; satisfaciendo plenamente a los clientes.
- Proyectar ante nuestros clientes, colaboradores y comunidad con la que operamos los más altos niveles de solvencia, seriedad y solidaridad.
- Contaremos con el compromiso de nuestros empleados a través de su desarrollo profesional, proporcionándole bienestar social.

### **5.1.4 Objetivos estratégicos**

- Económicos: Rentabilidad neta mínima 8%
- Desarrollo Personal: Calificado, entrenado, motivado, satisfecho
- Comercial y Servicio: Ser la 1ra. En tasa de satisfacción al cliente

### **5.1.5 Valores de la empresa.**

REPUESTOS EBENEZER S.A Es una empresa comprometida con su personal y su clientela promoviéndolas buenas relaciones y valores éticos, dando a sus integrantes lo que le corresponda de manera justa. La comunicación de los miembros de la empresa y los clientes son fluidas y sinceras gracias al ambiente familiar que proyecta la empresa. La empresa ofrece productos de excelente calidad y siempre innovadoras tanto de sus bienes y servicios como metodologías laborales y estrategias.

La empresa ha estado comprometida a llevar acabo valores tales como:

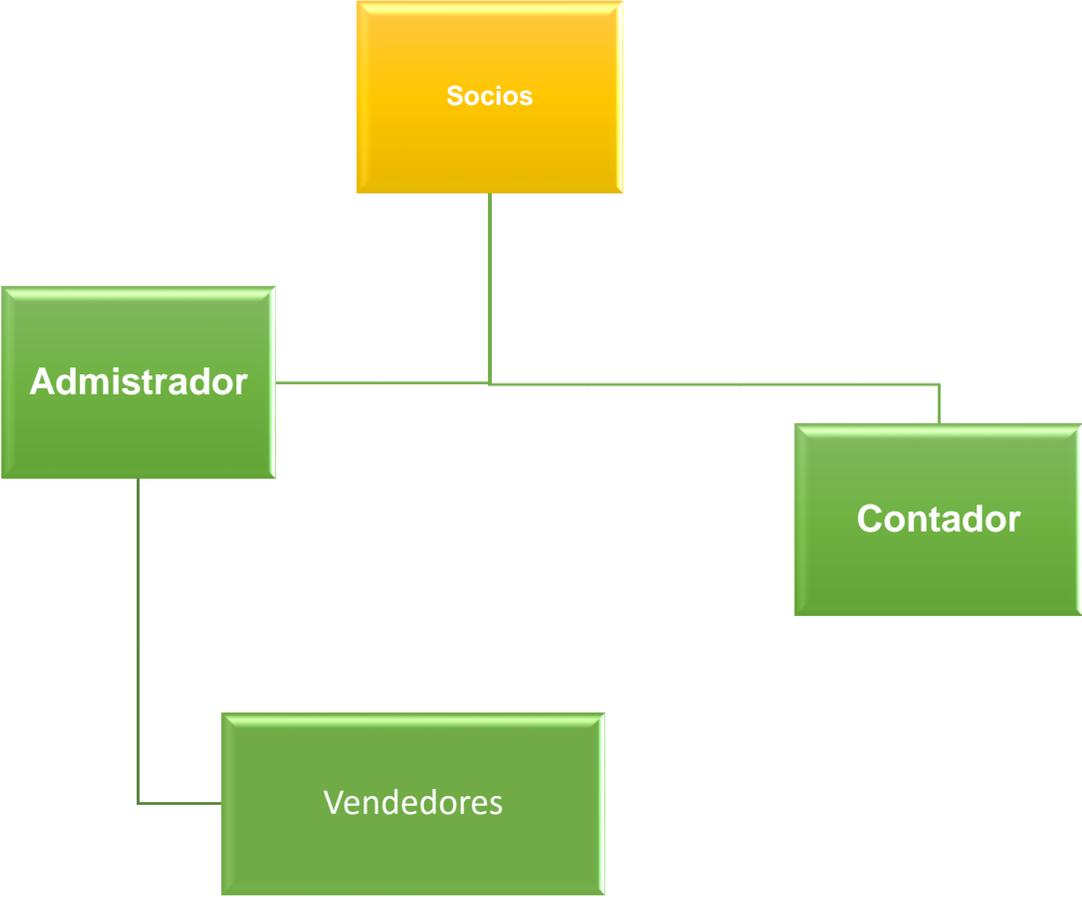
- Puntualidad
- Responsabilidad
- Libertad
- Trabajo en equipo
- Calidad en sus bienes ofrecidos

### **5.1.6 Organización.**

Organigrama General de la Empresa REPUESTOS S.A. Se encuentra conformada por los siguientes departamentos:

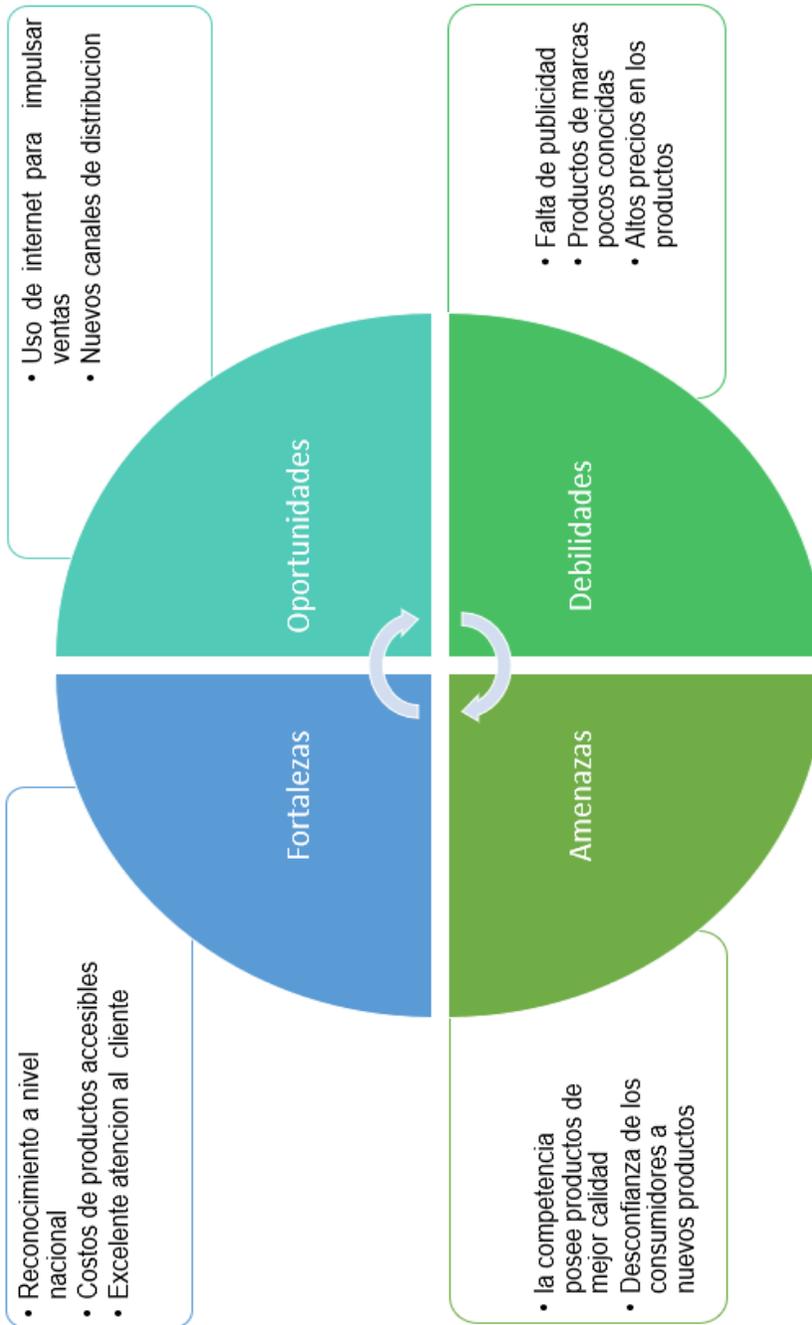
- Departamento de administración: Administrador
- Departamento de Contabilidad: Contador
- Departamento de Ventas: Vendedores

**5.1.7 Organigrama de auto partes Ebenezer.**



Fuente: Elaboración propia.

### 5.1.7 Análisis FODA.



Fuente: Elaboración propia

## 5.2 Análisis Estado de situación financiera

Auto partes Ebenezer S. A  
Estados financieros comparativos  
Correspondiente al Periodo 2018-2019  
Expresado en Córdoba

Activos	2018		2019		Variación absoluta	Variación relativa
<u>Activos corrientes</u>						
Efectivo en caja y banco	C\$	85,693.58	C\$	129,235.42	C\$ 43,541.84	50.81%
cuentas por cobrar	C\$	35,125.58	C\$	79,093.69	C\$ 43,968.11	125.17%
inventario	C\$	555,368.00	C\$	693,479.43	C\$ 138,111.43	24.87%
<b>Total de activo corriente</b>	C\$	676,187.16	C\$	901,808.54	C\$ 225,621.38	33.37%
<u>Activos no corrientes</u>						
propiedad y Equipos neto	C\$	290,514.00	C\$	240,258.00	-C\$ 50,256.00	-17.30%
Otros activos	C\$	60,200.00	C\$	73,066.87	C\$ 12,866.87	21.37%
<b>Total de activos no corriente</b>	C\$	350,714.00	C\$	313,324.87	-C\$ 37,389.13	-10.66%
<b>Total de activo</b>	C\$	1,026,901.16	C\$	1,215,133.41	C\$ 188,232.25	18.33%
 <u>Pasivo y Patrimonio</u>						
<u>Pasivos Correspondiente</u>						
Porción corriente de financiamiento						
cuentas por pagar	C\$	129,487.36	C\$	136,480.00	C\$ 6,992.64	5.40%
Impuestos y Retenciones por pagar	C\$	32,280.00	C\$	36,789.00	C\$ 4,509.00	13.97%
Gastos acumulados por pagar	C\$	-				
<b>Total Pasivo Corriente</b>	C\$	161,767.36	C\$	173,269.00	C\$ 11,501.64	7.11%
<u>Pasivo No Corriente:</u>						
Préstamo Bancario	C\$	350,000.00	C\$	200,000.00	-C\$ 150,000.00	-42.86%
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	C\$	350,000.00	C\$	200,000.00	-C\$ 150,000.00	-42.86%
<b>Total Pasivos</b>	C\$	511,767.36	C\$	373,269.00	-C\$ 138,498.36	-27.06%
<u>Patrimonio</u>						
Capital Social Autorizado	C\$	300,000.00	C\$	300,000.00	C\$ -	0.00%
Aportes Adicionales de Capital	C\$	50,000.00	C\$	300,000.00	C\$ 250,000.00	500.00%
Ganancias Acumuladas	C\$	10,200.00	C\$	28,000.05	C\$ 17,800.05	174.51%
Utilidad del Periodo	C\$	154,933.80	C\$	213,864.36	C\$ 58,930.56	38.04%
<b>Total Patrimonio</b>	C\$	515,133.80	C\$	841,864.41	C\$ 326,730.61	63.43%
<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>	C\$	1,026,901.16	C\$	1,215,133.41	C\$ 188,232.25	18.33%

En el balance general podemos observar el aumento de las ventas en el periodo 2019, esto debido a la estabilización de la economía, las ventas al crédito en 125%,

considerando la situación actual económica, la empresa desea reducir el porcentaje de crédito otorgados a sus clientes.

### 5.2.1 Análisis Estado de resultados.

REPUESTOS EBENEZER, S.A  
ESTADOS DE PERDIDA Y GANANCIA  
CORRESPONDIENTE AL PERIODO 2018-2019  
EXPRESADO EN CORDOBAS

	2018	2019	Variación absoluta	Variación Relativa
Ingresos por Actividades Ordinarias	C\$732,500.00	C\$863,478.00	C\$130,978.00	18%
Costo de ventas	C\$148,084.00	C\$180,662.48	C\$ 32,578.48	22%
Ganancia Bruta	<u>C\$584,416.00</u>	<u>C\$682,815.52</u>	<u>C\$ 163,556.48</u>	<u>28%</u>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN:</b>				
Administración	C\$168,400.00	C\$172,280.00	C\$ 3,880.00	2%
ventas	C\$120,032.00	C\$130,068.00	C\$ 10,036.00	8%
financieros	C\$ 85,000.00	C\$85,000.00	C\$ -	0%
Total gastos	<u>C\$373,432.00</u>	<u>C\$387,348.00</u>	<u>C\$13,916.00</u>	<u>4%</u>
Ganancias de Operación	C\$210,984.00	C\$295,467.52	C\$84,483.52	40%
Otros ingresos y (Gastos) - Neto	C\$ 10,350.00	C\$ 10,053.00	-C\$ 297.00	-3%
Diferencial Cambiario - Neto	<u>C\$221,334.00</u>	<u>C\$305,520.52</u>	<u>C\$ 84,186.52</u>	<u>38%</u>
<u>Ganancia antes de Impuesto</u>	C\$221,334.00	C\$305,520.52	C\$ 84,186.52	38%
Gasto por impuesto	C\$ 66,400.20	C\$ 91,656.16	C\$ 25,255.96	38%
Resultado del periodo	<u>C\$154,933.80</u>	<u>C\$213,864.36</u>	<u>C\$ 58,930.56</u>	<u>38%</u>

Hubo un aumento en las ventas del 18% en las ventas en comparación al año pasado, la empresa aprovecho la reactivación de la economía para aumentar los ingresos obtenidos. Se hace una adecuada labor en las ventas ya que han aumentado considerablemente.

Los gastos operativos del 2019 aumentaron 4% debido al aumento de algunas tarifas de servicios esenciales para el funcionamiento del negocio, estos aumentos corresponden a la energía eléctrica e internet.

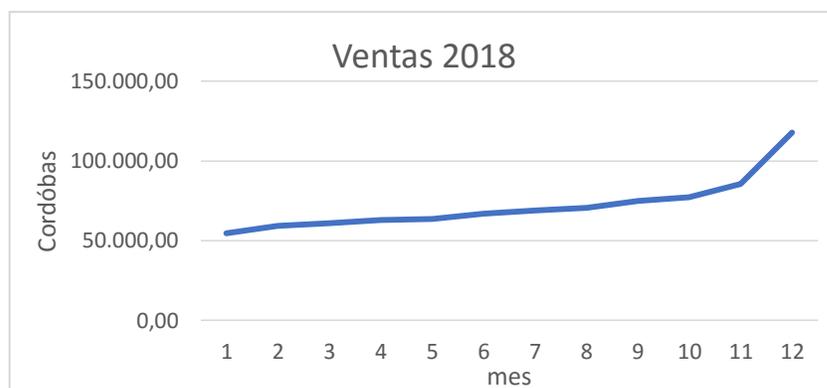
Las ganancias del periodo se incrementaron en 38%, el saber aprovechar la reactivación de la economía, lograron que la empresa tuviera un repunte en las ganancias del periodo 2019.

### Historial de ventas

Es importante observar las ventas de los periodos anteriores esto con el objetivo de conocer el comportamiento de las misma y los meses donde estas aumentan o disminuyen, en base a ello para realizar una planeación financiera efectiva.

### Ventas 2018

Ventas 2018	
mes	monto
1	48,200.00
2	49,302.00
3	51,265.25
4	52,297.00
5	53,200.00
6	53,400.00
7	59,250.00
8	62,147.00
9	70,125.00
10	71,783.75
11	73,630.00
12	87,900.00
<b>Total</b>	<b>732,500.00</b>

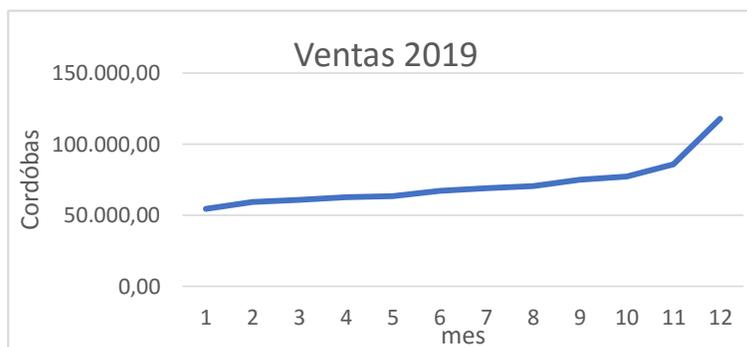


Grafica 3. Ventas 2018. Fuente: Elaboracion propia

En la gráfica de ventas del periodo 2018 podemos ver como las ventas tienen una tendencia alcista para los meses con ventas más bajas la empresa debe de desarrollar una estrategia para incrementarla, como aplicar promociones o descuentos con el fin de atraer a más clientes.

## Ventas 2019

Ventas 2019	
mes	monto
1	54,590.00
2	59,260.25
3	60,821.28
4	62,872.79
5	63,521.35
6	67,052.83
7	69,085.00
8	70,540.51
9	74,913.48
10	77,404.98
11	85,686.11
12	117,729.42
<b>Total</b>	<b>863,478.00</b>



Grafica 4. Ventas 2019. Fuente: Elaboración propia

En el análisis de las ventas del periodo 2019, se puede observar cómo las ventas incrementan en el periodo de octubre a diciembre, es decir el último cuatrimestre del año.

### 5.2.3 Análisis de las razones financieras.

Razón		Medida	2018	2019	Promedio
Liquidez	Liquidez corriente	veces	4.1799975	5.20467331	4.692335405
	Prueba acida	veces	0.7468	1.2023	0.97455
Actividad	Rotación de inventario	veces	0.9390	0.8190	0.879
	periodo promedio de cobro	días	17.5	33.43	25.465
	rotación de activos totales	veces	0.7133	0.7106	0.71195
Endeudamiento	Índice de endeudamiento	%	49.83	30.71	40.27
Rentabilidad	Margen de utilidad bruta		79.78	79.07	79.425
	Margen de utilidad operativa	%	28.8	34.21	31.505
	Margen de utilidad neta		21.15	24.76	22.955

A continuación, se realizará un análisis de cada una de las razones financieras de la empresa, esto con el objetivo de realizar el diagnóstico.

### Liquidez

La empresa ha incrementado su liquidez en el último año, con esto se asegura la capacidad de cubrir sus deudas a corto plazo en un periodo en el cual el costo de acceder a un crédito a incrementado.

### Actividad

El inventario rota en promedio cada 400 días, dado el giro del negocio y que los productos que venden no son de corta caducidad, se considera una rotación baja sin embargo es aceptable.

En relación al periodo de cobro de las cuentas se observa un aumento de casi el 100% en los días que le toma recuperar el crédito, en relación a la política de crédito que es de 30 días en el periodo 2019 se tuvo una desmejora, tomando en consideración los factores exógenos de la economía se podría comprender el incremento en el periodo.

### Índice de endeudamiento.

Se observa una reducción del 61% en el nivel de endeudamiento en el año 2019 esto porque se canceló gran parte de los préstamos en el periodo 2018, adicionalmente no se ha solicitado un nuevo crédito.

### Rentabilidad

La rentabilidad en el periodo 2019 aumento, esto se debe a que las ventas aumentaron, aunque la mejora no es significativa, si la hay y esto abona a la estabilidad de la empresa y el crecimiento de la misma.

### **5.3 Diagnostico financiero**

Según lo expuesto en el diagnóstico financiero se pueden presentar las siguientes conclusiones acerca de “Empresa de Repuesto Ebenezer, S.A”:

- La empresa ha sabido sortear las dificultades económicas del periodo 2018 y ha conseguido aumentar sus ganancias en el 2019.
- En necesaria las implementaciones de nuevas políticas para reducir las ventas al crédito, dado que los clientes podrían caer en dificultades financieras lo que provocaría un retraso en la recuperación del crédito o en el peor de los casos no se recuperaría. En el periodo 2020 se mantendrá la política de 30 días en las ventas al crédito.
- El nivel de endeudamiento del negocio es saludable, pero se debe de considerar un nuevo préstamo para expandir las operaciones del negocio o renovar el inventario.
- La empresa debe de establecer un plan financiero para estar preparada aún mejor ante cualquier escenario posible, además para aprovechar las oportunidades de inversión en el mercado y así aumentar sus operaciones.

### **5.4 Planeación financiera**

Actualmente la empresa ha visto como las ventas a lo largo del periodo 2019 han aumentado, esto se debe a los factores exógenos y endógenos que afectan a la misma, dado lo explicado anteriormente la empresa este próximo año empezara a implementar los métodos de planeación financiera con la finalidad de poder alcanzar los siguientes objetivos:

- Incremento de ventas
- Mantener estable el porcentaje de endeudamiento
- Reducir los créditos otorgados a los clientes
- Expansión de operaciones.

Para lograr dichos objetivos se ha diseñado un plan financiero donde se abarcarán los diferentes pronósticos basados en el historial de la empresa, además nos ayudara a decidir si la inversión de expandir operaciones es viable.

### **5.4.1 Incremento de ventas.**

Auto partes Ebenezer actualmente cuenta con un nivel alto de ventas, aunque su aspiración es seguir creciendo como empresa y para ello se ha elaborado un plan de ventas tomando en consideración los factores externos que afectan a la misma, entre ellos:

- Reducción de las ventas en el mercado de automóviles.
- Estabilidad de los precios en los productos
- La competencia

Los factores internos también deben de ser considerados a la hora de realizar dichos planes:

- Ubicación del negocio
- Disponibilidad en inventario.
- Atención al cliente

El historial de ventas es una parte importante a la hora de trazar metas o realizar pronósticos, sirven para poder visualizar los meses en los cuales tenemos ventas bajas o ventas altas y en base a ello realizar estrategias de publicidad.

### **5.4.2 Proyección de ventas para el 2020.**

Tomando en consideración los factores socios económicos en Nicaragua y dado a que la economía ha logrado estabilizarse, la empresa pronostica un crecimiento en las ventas equivalente al 25%, cabe señalar que este porcentaje de incremento se debe al análisis de historial de venta y su crecimiento además que para ello ya se realizaran diferentes gastos en publicidad en línea, además de incrementar en las variedades de productos con el objetivo de retener a los clientes.

También se realizarán capacitaciones de manera trimestral para mejorar la atención al cliente, dado aún más razones para que este se mantenga fiel a realizar las compras en la empresa.

Tomando en consideración lo del crecimiento en ventas proyectados del 25% además que el equivalente a 25% de las ventas son otorgadas al crédito con un plazo máximo para pagar de 30 días las proyecciones por mes quedasen de la siguiente manera:

Pronóstico de ventas para el periodo 2020

Presupuesto de ventas

Pronóstico de ventas 2020			
	Ventas al crédito	ventas de contado	
mes	30%	70%	Total mensual
Enero	20,471.25	47,766.25	68,237.50
Febrero	22,222.59	51,852.72	74,075.31
Marzo	22,807.98	53,218.62	76,026.60
Abril	23,577.30	55,013.69	78,590.99
Mayo	23,820.51	55,581.18	79,401.69
Junio	25,144.81	58,671.23	83,816.04
Julio	25,906.88	60,449.38	86,356.25
Agosto	26,452.69	61,722.95	88,175.64
Septiembre	28,092.56	65,549.30	93,641.85
Octubre	29,026.87	67,729.36	96,756.23
Noviembre	32,132.29	74,975.35	107,107.64
Diciembre	44,148.53	103,013.24	147,161.78
Total	323,804.25	755,543.25	1,079,347.50

### 5.4.3 Elaboración del presupuesto de caja para el año 2020.

El presupuesto de caja o presupuesto de flujo de efectivo es la forma de ver la disponibilidad del dinero de una empresa a lo largo del año y está compuesto del presupuesto de gastos y el presupuesto de ingresos.

#### Presupuesto de ingresos

##### Presupuesto de ingresos

Entradas de efectivos	1er trimestre	2do trimestre	3er trimestre	4to trimestre	Total
Ventas en efectivo	C\$152,837.59	C\$ 169,266.10	C\$187,721.62	C\$245,717.95	C\$755,543.25
Recaudación de ventas por cobrar	C\$42,693.84	C\$ 70,205.78	C\$ 77,504.38	C\$ 89,251.71	C\$ 279,655.72
	-	-	-	-	-
Total de entradas de efectivos	C\$195,531.43	C\$ 239,471.88	C\$265,225.99	C\$334,969.66	C\$1,035,198.97

#### Presupuesto de gastos

Cabe destacar que, relacionada a la compra a los proveedores, los créditos que le otorgan a auto partes Ebenezer son pagaderos a 30 días.

Presupuesto de egresos 2020					
	1er trimestre	2do trimestre	3er trimestre	4to trimestre	Total
Compras de contado	C\$50,584.26	C\$63,809.21	C\$78,665.90	C\$125,352.95	C\$318,412.32
Compras al crédito	C\$13,668.54	C\$25,465.65	C\$31,341.02	C\$40,797.63	C\$111,272.85
Salarios	C\$72,108.00	C\$72,108.00	C\$72,108.00	C\$ 72,108.00	C\$288,432.00
Pago de préstamo	C\$21,249.99	C\$21,249.99	C\$21,249.99	C\$ 21,249.99	C\$ 84,999.96
total	C\$157,610.79	C\$182,632.85	C\$ 203,364.91	C\$259,508.57	C\$803,117.13

## Presupuesto de caja

Presupuesto de caja Autopartes Ebenezer 2020								
Mes	Enero	Febrero	Marzo	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Entrada de efectivos	C\$50,566.25	C\$75,123.97	C\$78,241.21	C\$90,429.82	C\$94,801.99	C\$ 98,621.91	C\$106,802.21	C\$137,945.53
Desembolsos de efectivos	C\$45,421.16	C\$54,840.12	C\$57,349.51	C\$67,161.34	C\$70,680.93	C\$73,755.97	C\$ 80,341.11	C\$105,411.48
Flujo de efectivo neto	C\$5,145.09	C\$20,283.84	C\$ 20,891.71	C\$23,268.49	C\$ 24,121.06	C\$24,865.94	C\$26,461.10	C\$32,534.05
Efectivo inicial	C\$15,000.00	C\$20,145.09	C\$40,428.93	C\$149,431.20	C\$ 172,699.69	C\$196,820.74	C\$221,686.69	C\$248,147.79
Efectivo final	C\$20,145.09	C\$40,428.93	C\$61,320.64	C\$172,699.69	C\$ 196,820.74	C\$221,686.69	C\$248,147.79	C\$280,681.84
Saldo de efectivo mínimo	C\$50,000.00	C\$50,000.00	C\$50,000.00	C\$50,000.00	C\$ 50,000.00	C\$ 50,000.00	C\$ 50,000.00	C\$50,000.00
Financiamiento total requerido	C\$29,854.91	C\$9,571.07						
Saldo de efectivo excedente			C\$11,320.64	C\$122,699.69	C\$146,820.74	C\$171,686.69	C\$198,147.79	C\$230,681.84

### 5.4.4 Estado de resultado proforma.

Estado de Resultado Proforma  
Del 01 de enero al 31 de diciembre 2020  
Saldo expresado en córdobas

Ingresos por Actividades Ordinarias	C\$1,079,347.50
Costo de ventas	C\$454,874.74
Ganancia Bruta	<u>624,472.76</u>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN:</b>	
Administración	C\$ 192,288.00
ventas	C\$ 96,144.00
financieros	C\$ 85,000.00
Total gastos	<u>C\$ 373,432.00</u>
Ganancias de Operación	C\$254,040.76
<u>Ganancia antes de Impuesto</u>	C\$ 276,230.33
Gasto por impuesto	C\$ 76,212.28
Resultado del periodo	<u>C\$ 193,361.23</u>

Elaborador por \_\_\_\_\_

Revisado por \_\_\_\_\_

Autorizado \_\_\_\_\_

### 5.4.5 Balance general proforma.

Repuestos Ebenezer S.A  
Estados financieros proforma para el periodo 2020  
Expresado en Córdoba

<u>Activos corrientes</u>		<u>Pasivo y Patrimonio</u>	
Efectivo en caja y banco	C\$ 230,681.84	<u>Pasivos Correspondiente</u>	
cuentas por cobrar	C\$ 58,650.00	Porción corriente de financiamiento	
inventario	C\$410,258.00	cuentas por pagar	C\$36,852.00
Total de activo corriente	C\$699,589.84	Impuestos y Retenciones por pagar	C\$ 82,869.10
Activos no corrientes		Gastos acumulados por pagar	C\$ -
propiedad y Equipos neto	C\$ 190,514.00	Total Pasivo Corriente	C\$119,721.10
Otros activos	C\$ -	<u>Pasivo No Corriente:</u>	
<u>Total de activos no corriente</u>	C\$190,514.00	Préstamo Bancario	C\$250,000.00
<u>Total de activo</u>	C\$ 890,103.84	<u>Total Pasivo No Corriente</u>	C\$250,000.00
		<u>Total Pasivos</u>	C\$369,721.10
		<u>Patrimonio</u>	
		Capital Social Autorizado	C\$300,000.00
		Aportes Adicionales de Capital	C\$ -
		Ganancias Acumuladas	C\$ 27,021.51
		Utilidad del Periodo	C\$193,361.23
		<u>Total Patrimonio</u>	C\$520,382.74
		<u>Total Pasivos y Patrimonio</u>	C\$890,103.84

Elaborado por

Revisado por

Autorizado por

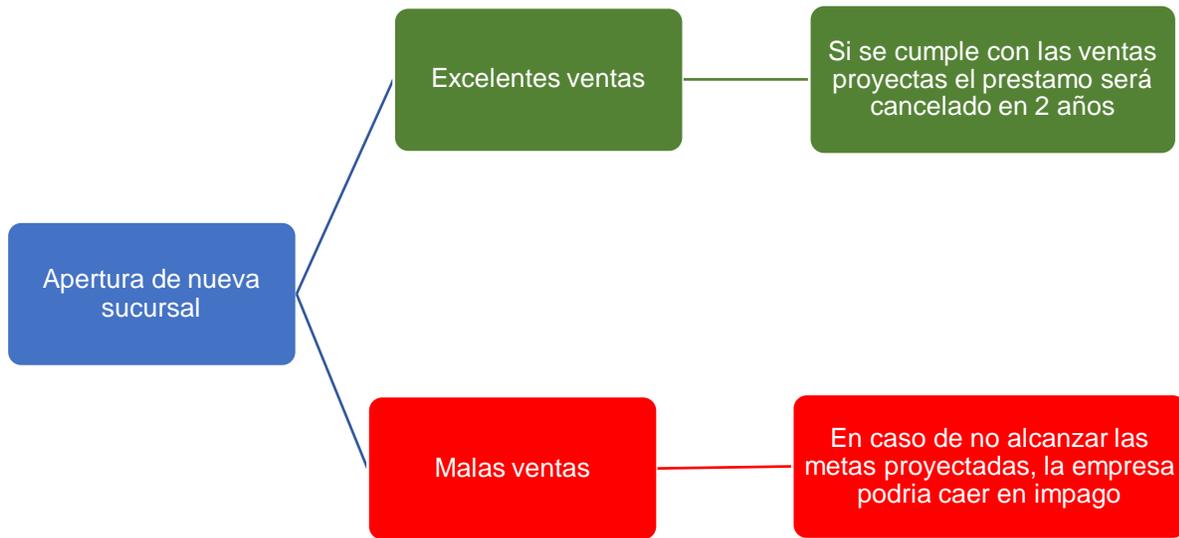
### 5.5 Apalancamiento Financiero

La empresa autopartes Ebenezer planea solicitar un crédito para invertir en una nueva sucursal, tomando en consideración los altos intereses que se encuentran el sector bancario.

Analizando el riesgo que conlleva el apalancamiento, la empresa considera que aun así es una opción para hacer crecer las operaciones de la empresa, para ello se planea invertir un millón de córdobas (C\$1,000,000.00). De los cuales el 80% o sea C\$

800,000.00 será apalancado mediante un préstamo a Banco Atlántida a una tasa anual fija del 14%.

Una vez hecha la inversión se plantean dos escenarios posibles, uno es la proyección de ganancias y ventas altas, el otro es las ventas bajas y perdida.



Dado a la gran inversión que representa, se realiza un plan de pagos a 24 meses, proyectando las cuotas a pagar de manera mensual.

Vistos los escenarios, ahora se harán las estimaciones monetarias en cada uno:

En el caso de las ventas cumplas con las expectativas, se esperan ventas por hasta 1,300,000.00 para los próximos 24 meses en la nueva sucursal. De los cuales 960,257.67 serán destinados para el pago del préstamo, una vez cancelada la deuda las ganancias las ganancias de la inversión serían de C\$ 339,742.33, monto el cual será muy bueno considerando que la nueva sucursal tendría menos del 40% de ventas comparado con la principal.

En el segundo escenario que sería unas ventas bajas, las cuales se proyectarían alrededor de 30% de la inversión inicial, el monto rondara C\$ 700,000.00 en el periodo de 24 meses, lo que se traduciría a una pérdida de C\$ 260,257.67.

## VI. Conclusiones

Se puede decir que las finanzas son las herramientas que se brindan para maximizar los recursos. Las finanzas son el pilar fundamental para el crecimiento de una empresa, esto se debe a que, si una empresa cuenta con recursos económicos abundantes, pero no sabe manejar sus finanzas de manera adecuada la probabilidad de que esa empresa fracase crece exponencialmente o en el mejor de los casos, aunque esta se mantenga operativa no podría optimizar los recursos económicos que posee.

El proceso de planeación financiera empieza cuando se es consciente de que las cosas no siempre resultan a como se espera por eso es importante realizar planes que ayuden a mitigar el impacto negativo.

Existen diferentes métodos para realizar una planeación financiera los cuales se pueden usar en conjunto o de manera individual, conocer para que sirve cada uno podrá ayudar a la persona que utilice a realizar proyecciones más precisas.

Con relación a este seminario se desarrolló en el caso práctico la planeación financiera de auto partes Ebenezer con el fin de conocer en primer lugar la realidad financiera de la empresa y en segundo lugar realizar proyecciones realistas para el próximo año.

Según dichas proyecciones se estima que la empresa auto partes Ebenezer podrá mantener un ritmo de crecimiento sostenido para los años venideros, de tal forma que se pueda asegurar que es una empresa rentable a largo plazo.

## VII. Bibliografía

- Bujan, A. (s.f) *Finanzas Personales*. Obtenido de <https://www.encyclopediainanciera.com/finanzas-personales.html>
- Calvo, M (2019) *¿Sabes en qué consisten los pronósticos financieros?* Obtenido de <https://www.captio.net/blog/en-que-consisten-los-pronosticos-financieros>.
- Gómez, G. (2001). *Estados financieros Proforma*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/estados-financieros-pro-forma/>
- Gómez, G. (2002) *Presupuesto financiero básico*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/presupuesto-financiero-basico/>
- Lawrence J, G. (2007). *Principios de Administración Financiera*. 11va ed. México: Pearson.
- Gitman, L. y Zutter, C. (2012). *Principios de Administración Financiera* (12 ed.). México: Pearson.
- Martínez, F. (2014). *Importancia de las finanzas y el análisis financiero*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/importancia-de-las-finanzas-y-el-analisis-financiero/>
- Núñez, J. (2014). *Importancia del administrador financiero en la empresa*. Obtenido de [www.gestiopolis.com/importancia-del-administrador-financiero-en-la-empresa/](http://www.gestiopolis.com/importancia-del-administrador-financiero-en-la-empresa/)
- Pérez, J. y Merino, M. (2009). *Punto de equilibrio*. Obtenido de <https://definicion.de/punto-de-equilibrio/>
- Roldan, P. (s.f) *Finanzas*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/finanzas.html>
- Velayos, V. (s.f.). *Apalancamiento financiero*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/apalancamiento-financiero.html>
- Westreicher, G. (s.f.). *Árbol de decisión en valoración de inversiones*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/arbol-de-decision-en-valoracion-de-inversiones.html>

¿Qué es el apalancamiento operativo? (s.f). Obtenido de  
<https://www.eaeprogramas.es/empresa-familiar/que-es-el-apalancamiento-operativo>

### VIII. Anexos

Tabla de amortización de préstamo.

<b>CUOTA NIVELADA</b>				
<b>MONTO</b>	<b>800,000.00</b>			<b>NETO A ENTREGAR</b>
<b>TASA</b>	<b>14.00%</b>			<b>C\$ 800,000.00</b>
<b>PLAZO</b>	<b>24</b>			<b>INGRESOS NETO</b>
<b>CUOTA MENSUAL</b>	<b>38,410.31</b>			
No.	cuota mensual	capital	interés	Saldo
0	0.00	0.00	0.00	800,000.00
1	38,410.31	29,076.97	9,333.33	770,923.03
2	38,410.31	29,416.20	8,994.10	741,506.82
3	38,410.31	29,759.39	8,650.91	711,747.43
4	38,410.31	30,106.59	8,303.72	681,640.84
5	38,410.31	30,457.83	7,952.48	651,183.01
6	38,410.31	30,813.17	7,597.14	620,369.84
7	38,410.31	31,172.66	7,237.65	589,197.18
8	38,410.31	31,536.34	6,873.97	557,660.84
9	38,410.31	31,904.26	6,506.04	525,756.58
10	38,410.31	32,276.48	6,133.83	493,480.10
11	38,410.31	32,653.04	5,757.27	460,827.06
12	38,410.31	33,033.99	5,376.32	427,793.07
13	38,410.31	33,419.39	4,990.92	394,373.68
14	38,410.31	33,809.28	4,601.03	360,564.40
15	38,410.31	34,203.72	4,206.58	326,360.68
16	38,410.31	34,602.77	3,807.54	291,757.91
17	38,410.31	35,006.46	3,403.84	256,751.45
18	38,410.31	35,414.87	2,995.43	221,336.58
19	38,410.31	35,828.05	2,582.26	185,508.53
20	38,410.31	36,246.04	2,164.27	149,262.49
21	38,410.31	36,668.91	1,741.40	112,593.58
22	38,410.31	37,096.71	1,313.59	75,496.86
23	38,410.31	37,529.51	880.80	37,967.35
24	38,410.31	37,967.35	442.95	0.00