

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA-MANAGUA
RECINTO UNIVERSITARIO CARLOS FONSECA AMADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS



SEMINARIO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR EL TÍTULO DE LICENCIATURA EN
CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

TEMA:

CONTABILIDAD DE GESTIÓN PRESUPUESTARIA

SUB TEMA:

IMPORTANCIA DEL CONTROL DE LA GESTIÓN DE COBRANZA Y
DESEMBOLSOS, PARA LA ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO DE LA
EMPRESA LABORATORIOS SOLKA S.A, PARA EL II SEMESTRE 2014.

AUTORES:

Bra. JESSENIA LISSETH ESPINO JOSÉ
Br. SAMUEL ELISEO SÁNCHEZ NICARAGUA

TUTORA:

MSC. WENDY CRUZ PALACIOS

MANAGUA, NICARAGUA 12 DE MAYO, 2015

Agradecimiento

Agradezco primero a Dios por regalarme la vida y darme la oportunidad de culminar mis estudios ya que sin él no hubiese llegado hasta donde estoy.

Agradezco a mis Padres Eduviges del Rosario José y Bayardo Espino Gutiérrez por brindarme su apoyo incondicional y por ser quienes me han acompañado desde el inicio de mis estudios dándome las fuerzas necesarias para salir adelante a lo largo de toda mi vida.

Agradezco a mi Esposo Humberto de Jesús Solís Solís por apoyarme, ser la persona que amo y ser parte de mi vida.

Agradezco a mis Hijas Ginger y Lucero Solís Espino por ser el amor de mi vida y ser el motivo de vivir cada día.

Agradezco a mi padre Ignacio Loyola Vargas, hermanos, tío y tías por su apoyo incondicional.

Agradezco a Lic. Wendy Cruz Palacios y a todos los profesores de la UNAN-RUCFA por haber brindado sus conocimientos, experiencia y paciencia en sus enseñanzas.

Finalmente agradezco a la Universidad (UNAN-RUCFA) por tener abiertas sus puertas a jóvenes con deseos de superación

Jessenia Lisseth Espino José

Agradecimiento

Agradezco a mi Señor Jesucristo por brindarme la oportunidad de culminar mis estudios universitarios llegando a mi trabajo de seminario de grado.

A mis padres por ayudarme en mi formación intelectual y estar a mi lado, instruyéndome en el camino de la rectitud, mansedumbre, prudencia y respeto por medio de consejos.

A mi jefa Licenciada Ada Francis Lacayo por todo el apoyo, conocimientos brindados en el campo profesional ya que me es útil para mi desempeño intelectual.

A la Licenciada Wendy Palacio instructora de seminario de grado por apoyarnos en la culminación del trabajo y los maestros de la UNAN-RUCFA por brindarme sus conocimientos, experiencias en sus enseñanzas.

Samuel Eliseo Sánchez Nicaragua

Dedicatoria

Dedico este seminario de graduación primero a Dios Padre quien me regalo la vida y me guía por el camino del bien, bendiciéndome y dándome las fuerzas para salir adelante en cada obstáculo que se me presenta y enseñándome a salir adelante tras la adversidad encontrando una solución.

A mis Padres, Hermanos, Esposo e Hijas son quienes me han dado valores, consejos, carácter y coraje para perseverar y cumplir mis metas.

Jessenia Lisseth Espino José

Dedicatoria

Dedico este seminario de graduación primero a mi Señor Jesucristo quien me da fuerza y fortaleza además por brindarme la sabiduría para culminar mis estudios universitarios llegando a mi trabajo de seminario de grado.

A mis Padres, Hermanos son quienes me han dado valores, consejos, carácter y coraje para perseverar y cumplir mis metas.

Samuel Eliseo Sánchez Nicaragua

RESUMEN

En término sencillo el presupuesto no es más que un plan financiero donde se detallan los ingresos y egresos que se pretenden obtener en un futuro establecido por el gerente de la compañía, para alcanzarlo se utilizan Documentos Financieros como son: Estado de Resultado, Balance General y Flujo de Efectivo los que se muestran de acuerdo al período que la empresa requiera ya sea anual, mensual, semestral, entre otros.

Esta investigación persigue como objetivo determinar la importancia del control de la gestión de cobranza y desembolsos a través de los indicadores financieros, que permitirán saber si la empresa “SOLKA, S.A” posee recuperación del efectivo.

Para la elaboración de este trabajo se requirió del método teórico-práctico, basándose en el Libro de Finanzas “Principios de Administración Financiera” de Lawrence J. Gitman, a su vez se investigó en paginas web que se muestran en la Bibliografía, al mismo tiempo se evaluó por medio de proyecciones los estados financieros y el flujo de efectivo.

Con lo antes expuesto se determinó, que una empresa no podría visualizar su nivel económico sin realizar un presupuesto de efectivo con sus análisis debidos, proyectando soluciones a inconvenientes presentes y futuros.

Índice

i. Agradecimiento	
ii. Dedicatoria	
iii. Carta Aval del Tutor	
iv. Resumen	
I.Introducción.....	1
II.Justificación.....	3
III.Objetivos.....	4
3.1 Objetivo General.....	4
3.2 Objetivo Específicos.....	4
IV. Desarrollo del Sub Tema.....	5
4.1. Generalidades de la Contabilidad de Gestión Presupuestaria.....	5
4.1.1. Concepto de Presupuesto Financiero.....	5
4.1.2. Objetivos e Importancia del Presupuesto Financiero.....	5
4.1.3. Importancia de la Presupuestación de Venta.....	6
4.1.4. Importancia de la Presupuestación de Compra.....	6
4.2. Gestiones de Cobros y Pagos	7
4.2.1. Concepto.....	7
4.2.2. Importancia Administrativa de la Cobranza y Desembolso.....	7
4.2.3. Gestiones de Pagos.....	8

4.2.4. Gestiones de Cobros.....	12
4.3. Políticas de Desembolso y Cobranza.....	16
4.3.1. Concepto de Políticas de Desembolso.....	16
4.3.2. Concepto de Políticas de Cobranza.....	17
4.4. Razones Financieras.....	17
4.4.1. Importancia y Concepto de Razones Financieras.....	17
4.4.2. Razones Financieras – Categorías.....	18
4.5. Presupuesto Financiero de Efectivo.....	19
4.5.1. Concepto de Presupuesto Financiero de Efectivo	19
4.5.2. Importancia del Presupuesto Financiero de Efectivo... ..	19
4.6. Caso Practico de la Empresa SOLKA, S.A.....	20
4.6.1. Generalidades de la Empresa.....	20
4.6.2. Políticas de Venta de la Empresa SOLKA,S.A.....	22
4.6.3. Políticas de Cobranza de la Empresa SOLKA,S.A	23
4.6.4. Políticas de Desembolso de la Empresa SOLKA,S.A.....	24
4.6.5. Elaboración y Análisis del Presupuesto de Flujo de Caja(II Semestre 2014).....	25
4.6.6. Razones Financieras Aplicables a Cartera y Cobro (2013 y 2014).....	30
4.6.7. Conclusión del Caso Práctico.....	36
V. Conclusión.....	37
VI. Bibliografías.....	38
Anexos.....	39

I. Introducción

El presente informe de seminario de graduación, se refiere al control y gestión de cobranza desde el punto de vista de la Presupuestación y además es una de las principales responsabilidades de la administración planificar, controlar y salvaguardar los recursos de la empresa.

El departamento de cobranza trabaja estrechamente y se interrelaciona con otros departamentos de la empresa debido a gestiones relacionados con las cobranzas. Algunas de sus principales relaciones departamentales corresponden a: Contabilidad, Finanzas, Tesorería, Ventas, Auditoría.

El propósito de este trabajo es saber la importancia de presupuestar ya que en la actualidad la escasez de recursos, de mercados, de espacios sin explotar y el hecho de administrar una organización, por grande o pequeña que esta fuese, lleva implícita una gran incertidumbre y un gran riesgo.

A los fines de la investigación se estructuro de la siguiente manera, el primer capítulo se da una breve introducción del tema a tratar, en el segundo capítulo se da una justificación de la elección del tema de acuerdo a su importancia en el mundo laboral, en el tercer capítulo se da los objetivos a llevar a cabo dentro del tema, en el cuarto capítulo el desarrollo del subtema donde se da las Generalidades de Contabilidad Presupuestaria que incluye Concepto de Presupuesto Financiero, Objetivos e Importancia del Presupuesto Financiero, Importancia de la Presupuestación de Venta, Importancia de la Presupuestación de Compra, Concepto de Gestiones de Cobros y Pagos, Importancia Administrativa de la Cobranza y Pagos, Gestión de Pagos, Gestión de Cobros, Políticas de Desembolsos y Cobros, Concepto de Políticas de desembolsos, Concepto de Políticas de Créditos, Razones Financieras,

Importancia y Concepto de Razones Financieras, Categorías de las Razones Financieras, Presupuesto Financiero de Efectivo, Concepto de Presupuesto Financiero de Efectivo, Importancia de Presupuesto de Efectivo; Caso Practico de la Empresa Solka SA, Introducción de la Empresa Solka SA, Políticas de Desembolso de la Empresa Solka SA, Políticas de Cobros de la Empresa, Políticas de Ventas, Elaboración y Análisis del Presupuesto de flujo de caja del II Semestre 2014, Razones Financieras Aplicables a Cartera y Cobro Periodo 2013 y 2014; En el quinto capítulo se da dos conclusiones una del sub tema y una del caso práctico , en el sexto capítulo la bibliografía. Y luego los anexos donde se pone los estados financieros y base de datos del flujo.

El tema de investigación, que se desarrollara goza de interés significativos y hacen que exista el interés de profundizar conocimientos acerca de los mismos, para que se pueda dar solución a los problemas que se presentan.

II. Justificación

La contabilidad presupuestaria consiste en realizar presupuestos de las cuentas que posee el catálogo de una empresa, de este modo se explicita los gastos, costos y los ingresos que se espera realizar o lograr y durante un periodo determinado. Comúnmente se realizan anual dichos presupuestos en las empresas.

Existen varias cuentas para realizar la Presupuestación del flujo de efectivos o flujo de caja, pero la que se abordará en este estudio son las cuentas por cobrar a la cual se le realizará un presupuesto para visualizar el nivel de efectivo que se espera recuperar en un futuro por parte de los clientes de la compañía, utilizando además políticas y estrategias de cobro, dando un aporte de esta manera a qué ritmo se está encaminando el efectivo.

Las cuentas por cobrar es una cuenta de naturaleza deudora y forma parte de los activos circulantes realizables del estado de situación financiera, se origina dicha cuenta de las ventas que se realizan al crédito a los clientes, los cuales se obligan con la compañía de pagar las deudas contraídas a plazos acordados.

La elaboración de la investigación es para conocer los procedimientos a seguir en un presupuesto de las cuentas de cartera y cobro llamada también cuenta por cobrar, poniendo en práctica los conocimientos financieros adquirido en la universidad, con los maestros.

III. Objetivos

3.1 Objetivo General

Determinar la importancia del control de la gestión de cobranza y desembolsos, para la elaboración del presupuesto de efectivo de la Empresa Laboratorios Solka S.A, para el II semestre 2014.

3.2 Objetivos Específicos

- 3.2.1 Identificar la importancia de la Presupuestación de la cobranza y los desembolsos, para la elaboración del presupuesto.
- 3.2.2 Conocer las políticas de cobro y desembolso utilizadas por la empresa Solka, S.A.
- 3.2.3 Elaborar el presupuesto de efectivo de la empresa Solka, S.A, para el II semestre 2014.
- 3.2.4 Analizar la Presupuestación financiera respecto a la cobranza y desembolso para la empresa Laboratorios Solka S.A período 2013.
- 3.2.5 Desarrollar los indicadores financieros de cartera y cobro, para su liquidez a corto plazo

IV. Desarrollo del Sub Tema.

4.1 Generalidades de la contabilidad de gestión presupuestaria

4.1.1. Concepto de Presupuesto Financiero.

“Es un plan financiero que estructura proyecciones al detalle sobre los gastos e ingresos, tanto a largo como a corto plazo. Por lo general tiene una duración de un año, aunque no es raro que en algunas organizaciones preparen este tipo de presupuesto para estar cubiertos de dos a cinco años”. (crecerpyme, 2013)

“La finalidad de elaborar un presupuesto financiero dependerá del motivo por el cuál fue elaborado. Como hemos dicho anteriormente, sirve tanto para empresas establecidas, como para nuevos proyectos. Pero en general, su finalidad es mantener el equilibrio económico entre los gastos y los recursos de la empresa”. (crecerpyme, 2013)

4.1.2. Objetivos e Importancia del Presupuesto Financiero.

Según (crecerpyme, 2013), Entre los objetivos de elaborar un presupuesto financiero podemos destacar los siguientes:

- ✓ Indicar la situación probable de la tesorería como consecuencia de las operaciones programadas.

- ✓ Determinar posibles excedentes o déficits de recursos que puedan producirse, como consecuencia, poner de manifiesto posibles necesidades de préstamos, o el uso de los excedentes en inversiones.

- ✓ Porque permite asumir el control de las finanzas, identificar concretamente los gastos y llevar un control de los mismos, crear un plan de ahorro, ayudar a evitar los gastos impulsivos y a decidir el volumen de compra de la empresa así cómo proteger a la empresa contra consecuencias financieras de posibles imprevistos.

4.1.3. Importancia de la Presupuestación de Venta.

“Presupuesto de ventas es la estimación de las ventas a futuro, medido en términos cuantitativos, el cual desarrolla una empresa”. (Muzquiz, 2012).

“Su importancia radica en que de él depende, la planeación de todas las diferentes áreas de la empresa, producción, ventas, mercadotecnia, compras, finanzas, etc. podrán establecer su planeación a futuro dependiendo de la estimación de ventas” (Muzquiz, 2012).

4.1.4. Importancia de la Presupuestación de Compra.

Presupuesto de Compras resulta de las necesidades de materiales como consecuencia de la producción, deberá definirse el presupuesto de compras. Luego de prever los saldos en almacenes de los principales materiales, se calcularán los requerimientos que serán indispensables en cada uno de los meses, con el objetivo de cubrir las necesidades del proceso de fabricación y mantener las existencias en

los niveles que se predeterminen. La contrapartida de estas compras, son los pasivos que se generaran por las mismas, donde habrá que tener en cuenta los plazos de financiación en cada caso, lo cual será de importancia para el presupuesto financiero, que deberá registrar las erogaciones de fondos correspondientes. (Muzquiz, 2012)

4.2. Gestiones de Cobros y Pagos

4.2.1 Concepto.

La gestión de tesorería consiste en la previsión, control y conciliación de los cobros y pagos, y de la organización de los mismos. La gestión óptima no debe limitarse a depender de las circunstancias, permitiendo prever posibles tensiones y estudiar soluciones a los problemas con anticipación.

No disponer de unas condiciones de cobro y pago definidas, así como un seguimiento de las mismas, causará, además de posibles problemas de tesorería, una mala imagen frente a los clientes y proveedores. Así, la falta de control de los cobros puede provocar una pérdida de credibilidad por parte de los clientes, y estos pueden que relajen sus políticas de pago. Por su parte, la falta de puntualidad en los pagos puede mermar la confianza del proveedor/acreedor en la empresa. En definitiva, una mala gestión en los cobros y pagos forzarán a buscar soluciones que implicarán unos gastos financieros.

4.2.2 Importancia Administrativa de la Cobranza y Desembolso.

El volumen de facturación de la empresa es un condicionante fundamental para el diseño del departamento administrativo en la empresa. Es conveniente estudiar las necesidades del personal que tendrá la empresa y asignar a cada uno de los integrantes las distintas tareas, diferenciando las funciones y responsabilidades de cada uno. En general, en una empresa pequeña una sola persona

puede llevar la gestión de cobros y pagos, pero si la empresa es grande, hay que distinguir a un responsable de clientes (cobros), y a uno de proveedores (pagos). Si el volumen de la empresa es muy elevado, cada responsable deberá disponer de un organigrama desagregado.

La informática puede ser considerada como una herramienta básica para conseguir mayor eficiencia en los departamentos de gestión de cobros y pagos. Para una correcta gestión se precisan programas de gestión comercial, de facturación, y de contabilidad, todos ellos relacionados entre sí.

4.2.3 Gestión de Pagos

La gestión de proveedores debe establecer las condiciones de compra y plazos de pago convenientes para la empresa. Es necesario considerar que una buena política de proveedores puede reducir costos de financiación. Se pueden considerar tres funciones básicas:

1. Negociación

Negociar con los proveedores y acreedores las condiciones de pago que van a regir todas las operaciones comerciales entre ambas empresas. Es la manera de evitar problemas futuros a la hora de pagar. Es de vital importancia ahorrar costos de personal y tiempo, el intentar simplificar al máximo estas operaciones. Básicamente hay que pactar entre un sistema único de pago (cheques, transferencias, etc.), y el vencimiento. También se añadirán a la negociación, según los casos, descuentos especiales.

2. Gestión propiamente dicha.

La responsabilidad por la gestión se inicia cuando se formula el pedido y se cierra cuando se hace efectivo el pago. El departamento debe tener toda la información precisa sobre las cantidades, el modo y el cuándo se van a pagar las deudas con nuestros proveedores/acreedores. Las funciones básicas del departamento son:

- ✓ Registro, verificación y conformación de las facturas.
- ✓ Contabilización de los movimientos de proveedores y acreedores.
- ✓ Relación diaria con los proveedores y acreedores
- ✓ Preparación y ejecución de los pagos.
- ✓ Archivo de la documentación de proveedores y acreedores.

Una gestión de pagos eficiente también requiere dar las mayores facilidades al acreedor/proveedor para que éste tenga claras las condiciones financieras de las operaciones.

3. Control y supervisión

Debe llevar a cabo el seguimiento de los pagos para que todos ellos lleguen a buen fin. Tiene que comprobar que se han realizado todos los pagos pertinentes según las previsiones de pago. La información mínima a obtener sería un listado de previsiones de pago con periodicidad. Si la empresa ha logrado imponer a sus proveedores una norma única de pago, la previsión de entregas dará el importe de los mismos.

Si por el contrario no lo ha conseguido, es necesario realizar un análisis y determinar el modelo que refleje las salidas de tesorería (mensuales, quincenales, etc.) Además, la previsión de pagos será necesaria para elaborar los presupuestos de tesorería a medio y largo plazo, de cara a saber el déficit y el superávit de tesorería que se producirán cada mes.

Si una compañía tiene un método eficiente para pagar a sus proveedores, puede permitirse pagar en la fecha de vencimiento final. Si sus sistemas no son eficientes, su nivel de crédito puede quedar en entredicho. Los métodos de pago incluyen los siguientes:

4. Pagos con cheques

Los pagos por cheques pueden efectuarse a través de compensación en la ciudad o en el país, la elección afectará al período de tiempo asignado al cheque en cuestión para la compensación anticipada y algunas empresas pueden introducir demoras deliberadamente, utilizando bancos. A esto se denomina en Estados Unidos pago o desembolso remoto. Por lo general, no está bien visto y puede dar una mala reputación a la compañía.

5. Órdenes permanentes

Las órdenes permanentes sobre una cuenta, son instrucciones que el cliente establece con su banco para que abone sumas con regularidad a un destinatario específico. Estas instrucciones no se pueden alterar, salvo por el propio cliente.

6. Pagos monetarios

Los pagos monetarios pueden realizarse a través de cheques, por transferencia a través del banco directo o por medios electrónicos, cargando la cuenta de divisas de la compañía. Los pagos monetarios que no sean por cheque tienen fecha de valor dos días hábiles posteriores, ya que ese es el tiempo que lleva el intercambio de información entre los bancos, de forma que, en el segundo día hábil, se compensarán los fondos de una cuenta de banco a la otra. Ese día se cargará la cuenta en divisas del cliente aunque el destinatario puede no recibir los fondos el mismo día.

7. Pagos electrónicos

Los pagos electrónicos son un medio para acelerar el proceso de pagos y reducir el papeleo que conllevan las transferencias de fondos. Para la entrega electrónica de fondos existe un sistema de contraseña para el acceso y con el que el banco puede operar. Si dentro de la empresa se ha quebrantado este sistema de seguridad, es por cuenta de la misma. Los pagos electrónicos pueden ser de dos tipos:

- ✓ Pre-especificados cuando los datos básicos de la transferencia se mantienen internamente en el sistema. Los únicos datos de entrada son el importe, la fecha valor y cualquier tipo de datos de referencia que se requieran.

- ✓ Formato libre cuando los detalles del pago se introducen en su totalidad desde el principio. El primero es más seguro, aunque en comparación con una llamada telefónica, confirmada posteriormente por escrito se podría decir que el segundo método es igualmente seguro.

8. Efectos comerciales

Los pagos se pueden hacer por medio de letras de cambio o pagarés. Con ello se da al proveedor la opción de poder descontar los efectos en el mercado, para recibir el dinero antes de la fecha de vencimiento en tanto que no preocupe a la compañía que su documento esté en el mercado. Esta preocupación podría deberse, en primer lugar, al hecho de que se darían a conocer las condiciones de crédito utilizadas por la compañía en sus operaciones de tráfico, por ejemplo facturas a tres meses. En segundo lugar, podría afectar a la clasificación del crédito de la compañía, porque la mayoría de las liquidaciones de deuda se hacen por medio de una cuenta comercial, o sea, a pagar a su vencimiento, no contra los compromisos de pago sobre efectos comerciales.

4.2.4 Gestión de Cobros.

La gestión a los clientes se debe considerar las condiciones de pagos y plazos establecidos por la empresa. Se pueden considerar las siguientes etapas:

1. Etapa de recordatorio.

Una vez que se haya cumplido con el envío de los estados de cuenta mensuales, se procede a revisar el registro de recordatorios del departamento de cobranzas antes de iniciar el procedimiento de cobro. El primer recordatorio manifiesta al cliente que no ha cumplido con su pago habiendo ya pasado la fecha de vencimiento de su factura. Es normal, que transcurran varios días entre las fechas de vencimiento y las de recordatorio. La primera notificación de cobro, a manera de recordatorio, debe ser moderada e impersonal.

La técnica en esta etapa puede consistir en un estado donde figuran los conceptos de la deuda, copia o duplicado de facturas vencidas, correspondencias a través de correo electrónico, llamadas telefónicas o estados de cuenta los cuales se envían a los deudores de acuerdo al tiempo de atraso.

Estos recordatorios pueden ser repetidos si enviado un primer recordatorio no se obtiene el pago de la cuenta en reclamo. Cualquiera de las modalidades de técnicas mencionadas que se utilicen en esta etapa es principalmente con el propósito de que:

- ✓ El cliente recuerde que tiene pagos vencidos
- ✓ El cliente pague a la brevedad posible.
- ✓ Se evite el envío de un segundo o tercer recordatorio y en consecuencia, se minimicen los gastos de cobranza.

Se puede dar el caso de que el cliente haya efectuado su pago, en fecha posterior al envío del primer recordatorio y anterior al recibo de éste; en tal circunstancia, es usual que en los medios utilizados se le exprese, que en caso de haber efectuado el pago antes del recibo del recordatorio, haga caso omiso de éste. Así los modelos de recordatorio podrían variar de acuerdo a las condiciones de atraso en que se encuentre el cliente.

No obstante, el modelo de recordatorio a ser utilizado dependerá del tipo de respuesta que se haya obtenido de los clientes una vez que hayan sido contactados y de las razones que expongan los clientes para no haber realizado sus pagos oportunamente.

2. Etapa de insistencia o persecución

Una vez cumplida la etapa de recordatorio, y si las gestiones realizadas fracasan, entonces la etapa siguiente es la de insistencia o persecución. En esta fase del procedimiento de cobranzas, se busca un programa de acciones sucesivas que se apliquen a intervalos regulares, según la compensación de la cuenta con los esfuerzos que se realicen para cobrarla.

Tanto el programa de desarrollo como la técnica a utilizar dependen de la naturaleza de la cuenta por cobrar, de cómo este clasificado el deudor, la clase de negocio a que se dedique el acreedor y la política para el tratamiento de las cuentas vencidas.

La duración de la etapa de insistencia puede ser corta o larga, puede tomarse días como también varios meses y por ello es necesario tomar en consideración el factor tiempo en relación con los esfuerzos, en términos monetarios, que se realicen para cobrar las cuentas.

La técnica aplicable en esta fase del procedimiento de cobro consistiría en el uso de medios similares a los utilizados en la fase de recordatorio, pero empleando en una forma más enérgica o agresiva de tal manera que las comunicaciones dirigidas al deudor se hacen con frecuencia, a intervalos de tiempo cortos, en términos enérgicos.

La insistencia puede ser mediante un envío constante de cartas, correspondencias vía fax o correo electrónico, con frecuencia, con cierto grado de determinación. Es altamente recomendable la realización de entrevistas personales con los deudores cuando los medios anteriores no han tenido éxito, o utilizando también a los agentes de ventas por el conocimiento que tienen de los clientes, de

sus necesidades del producto o mercancía y de saber que si el cliente no paga la cuenta vencida el próximo pedido le sería negado. En consecuencia, los vendedores, en vista de su interés por colocar los pedidos, se verían animados a persuadir al cliente para que cumpla con el pago vencido.

3. Etapa de acciones o medidas drásticas

Una vez agotados los medios posibles en las etapas de recordatorio y persecución, no queda otro camino que emplear medidas drásticas en contra del deudor, a pesar de que esto significa la ruptura de las relaciones con éste. Las técnicas más utilizables en esta etapa son las siguientes:

✓ Cobro mediante servicios de una agencia de cobranza.

Las agencias de cobranza son instituciones que se encargan de realizar cobros por cuentas de un acreedor que ha tenido dificultades para recuperar ciertos créditos de plazo vencido

Cuando se entrega una cuenta por cobrar a una agencia, el acreedor interesado está resignado a perder una parte de la misma por concepto de los honorarios que tendría que pagar por dicho concepto y por supuesto iría a contribuir al aumento de los gastos de cobranza. No obstante, la entrega de la cuenta vencida a la agencia de cobros repercute profundamente en el ánimo del deudor quien ahora se verá obligado a pagarle a un acreedor diferente y podrá temer a su caída en el desprestigio en el ambiente de los negocios por insolvencia. Debe tomarse en consideración que las agencias de cobranzas pueden prestar también servicios en el suministro de información cuando se investiga a un cliente para concesión de crédito.

Es de suma importancia que el acreedor calcule el beneficio que se pueda obtener de la cuenta a recuperar. En este sentido, debe tomar en cuenta la compensación que debe haber, en términos de beneficio, entre el monto a recuperar y el costo total de la recuperación.

✓ **Cobro mediante el uso de servicios de abogados.**

Cuando una cuenta se le entrega a un abogado, es con las instrucciones de que proceda inmediatamente y en forma enérgica. Utilizando este medio de cobranza el acreedor está dispuesto a terminar sus relaciones comerciales con el deudor. Este medio de acción drástica es el más enérgico de todos los utilizables y posiblemente sea el máximo intento que se haga para cobrar una cuenta vencida, un abogado hábil intentará una demanda al serle entregada la cuenta para el cobro. Inmediatamente gestionará el cobro total de la deuda y si esto es imposible llegaría a un convenio a favor de su cliente.

Como un último recurso se acudiría a un juicio, pero es costoso, puede resultar difícil demostrar la deuda y obtener un fallo favorable, y aun obteniendo dicho fallo se puede presentar el caso de que los recursos con que cuente el deudor no son suficientes para cancelar la cuenta y podría ser tan difícil cobrar como al principio la deuda. El abogado debe asesorar a su cliente indicándole cuando debe proceder judicialmente contra un cliente, puesto que la acción a seguir, debe tomarla el acreedor.

4.3 Políticas de Desembolsos y Cobranza.

4.3.1 Concepto de Políticas de Desembolsos

Las condiciones de pago abarcan tanto el plazo que se concede para pagar, así como los descuentos que se conceden a los proveedores por efectuar sus pagos en un plazo previamente acordado.

4.3.2 Concepto de Políticas de Cobranza.

La política de cobro de la empresa consiste en su procedimiento para recuperar las cuentas por cobrar, cuando estas se vencen. La eficiencia de esta política se evalúa, en parte, observando el nivel de gastos por deudas de cobro dudoso. Este nivel depende no solo de la política de cobro, sino también de la política de crédito de la empresa. Si uno supone que el nivel de deudas de cobro dudoso, atribuible a la política de crédito, es relativamente constante, se espera que el aumento de los gastos de cobranza reduzcan las deudas de cobro dudoso.

Entre los procedimientos que se utilizan con mayor frecuencia para evaluar las políticas de crédito y cobro está la razón del periodo promedio de cobro y la antigüedad de las cuentas por cobrar.

Antigüedad de Saldo de las cuentas por cobrar: Es una técnica que indica la proporción del saldo de las cuentas por cobrar que ha estado pendiente durante un periodo de tiempo específico. Esta técnica requiere que las cuentas por cobrar de la empresa se dividan en grupos basados en el momento de su origen. Esta división se realiza en periodos de un mes, retrocediendo tres o cuatro meses. (Ramos 2011)

4.4 Razones Financieras.

4.4.1 Importancia y Concepto de Razones Financieras.

Son indicadores que se obtiene de la relación matemática entre los saldos de dos cuentas o grupos de cuentas de los Estados Financieros de una empresa, que guardan una referencia significativa entre ellos y es el resultado de dividir una cantidad entre otra.

Las razones financieras son importante para cualquiera empresa, porque sus cálculos e interpretación de los resultados, le permite a la entidad conocer su desempeño, posición, antecedentes y tendencias financieras, sirviendo esto de base para su proyección futura, de lo cual se deriva la utilidad que representa para el administrador financiero, porque le permite conocer si el negocio se desenvuelve en una tendencia favorable o desfavorable y por lo que es necesario disponer de una norma de base de comparación, pues una razón viene a ser significativa cuando se compara con un estándar. De lo anterior se deduce que los índices financieros sirven de pautas para que el administrador financiero conjuntamente con los cuadros directivos, pueda hacer reflexiones y trazar las estrategias más convenientes a seguir para mantener el negocio en marcha.

4.4.2 Razones Financieras- Categorías.

Según. (Gitman, 2003), Existen cinco categorías de razones Financieras las cuales son:

- ✓ **Razones de Liquidez:** miden la capacidad para satisfacer las obligaciones a corto plazo es decir la solvencia de la empresa.
- ✓ **Razones de Actividad:** miden la velocidad con la que varias cuentas se convierten en venta o efectivo.
- ✓ **Razones de Deuda:** miden la capacidad de pagar montos de deuda y pagos fijos en relación a otras cantidades significativas del balance general.
- ✓ **Razones de Rentabilidad:** miden el nivel dado de ventas y su utilidad bruta.
- ✓ **Razones de Mercado:** mide la cantidad de dinero que los inversionistas están dispuestos a pagar por cada dólar de las utilidades de una empresa por sus acciones.

4.5 Presupuesto Financiero de Efectivo.

4.5.1 Concepto de Presupuesto Financiero de Efectivo.

“Es un presupuesto de flujos, Consiste en determinar el monto y el momento en que las ventas presupuestadas ingresan a tesorería y los pagos a cancelar” (Kume, 2011).

4.5.2 Importancia del Presupuesto Financiero de Efectivo.

Según (Kume, 2011), La importancia del presupuesto de efectivo, consiste en que éste nos permite prever la futura disponibilidad del efectivo: saber si vamos a tener un déficit o una falta de efectivo, o si vamos a tener un excedente; y, de acuerdo a ello, tomar decisiones, por ejemplo, si prevemos que vamos a tener un déficit o va a ser necesario contar con un mayor efectivo, podemos:

- ✓ solicitar oportunamente un financiamiento.
- ✓ solicitar el refinanciamiento de una deuda.
- ✓ solicitar un crédito comercial (pagar las compras al crédito en vez de al contado) o, en todo caso, solicitar un mayor crédito.
- ✓ cobrar al contado y ya no al crédito o, en todo caso, otorgar un menor crédito.

Si prevemos que vamos a tener un excedente de efectivo, podemos:

- ✓ invertirlo en la adquisición de nueva maquinaria o equipos.
- ✓ invertirlo en adquirir mayor mercadería.
- ✓ invertirlo en la expansión del negocio.
- ✓ usarlo en inversiones ajenas a la empresa, por ejemplo, invertirlo en acciones.

Por otro lado, el presupuesto de efectivo es importante porque nos permite conocer el futuro escenario de un proyecto o negocio: saber si el futuro proyecto o negocio será rentable (cuando los Futuros ingresos sean mayores que los futuros egresos); o saber si seremos capaces de pagar oportunamente una deuda contraída.

Así también, el presupuesto de efectivo es importante porque nos proporciona información que podemos presentar a terceros, por ejemplo, al querer demostrar la rentabilidad del futuro negocio (por ejemplo, ante potenciales inversionistas); o al querer demostrar que seremos capaces de pagar oportunamente una deuda contraída (por ejemplo, al solicitar un préstamo a alguna entidad financiero.(Kume, 2011).

4.6 Caso Práctico De la Empresa SOLKA, S.A

4.6.1 Generalidades de la Empresa

La empresa fue fundada en 1931 por el Doctor Porfirio Solórzano Bermúdez, Doctor en Farmacia y Bacteriología graduado del prestigioso PhiladelphiaCollege of Pharmacy and Science. El 20 de Noviembre de 1931, según escritura pública, nacen los LABORATORIOS SOLKA, S. A., la primera industria farmacéutica del país, que por primera vez en Centro América, fabricaba inyectables hipodérmicos asépticos. El 30 de Agosto de 1962, la empresa fue constituida en Sociedad Anónima.

El 12 de Noviembre de 1979, con el triunfo de la revolución, la empresa pasa a formar parte de la Corporación Industrial del Pueblo (COIP), adscrita a la CORNAP. En esta época, la empresa se logra afianzar y posicionar en el mercado nacional como Laboratorio líder por su marca y calidad. Asimismo, por su gran capacidad de almacenamiento y producción, logra abastecer con materias

primas a los demás laboratorios nacionales y al Ministerio de Salud, logra exportar a República Dominicana y Honduras.

En 1996, el Gobierno de Violeta Barrios de Chamorro, mediante escritura hace devolución a la familia Solórzano del 54.7% del total accionario, quedando el 45.3% en manos de COIP-CORNAP.

El 17 de Julio del 2001, la Asamblea Nacional mediante Ley 400, reitera el derecho del 54.7 por ciento de las acciones a la familia Solórzano y privatiza la parte que corresponde al Gobierno de la siguiente forma: 40 por ciento a favor de los trabajadores que se encontraban laborando a la fecha (Julio 2001), y 5.3 por ciento a favor del grupo accionario original.

En Enero 2002, después de una administración transitoria, la empresa vuelve al grupo accionario original. En marzo 2007, la empresa es administrada nuevamente, por los socios-trabajadores, con un personal técnico administrativo altamente capacitado y de larga experiencia, así como elementos jóvenes que se van integrando debidamente capacitados para sus tareas específicas.

En la actualidad, se cuenta con una canasta de 72 productos, compuesta por siete líneas farmacológicas tales como: Analgésicos, Antibióticos, Antiparasitarios, Antialérgicos, Vías Digestivas, Psicofármacos, Antidiabéticos. Dado que Laboratorios SOLKA, cuenta con todos los recursos humanos y técnicos, y en el Mercado Nacional la marca SOLKA goza de gran prestigio. Por ello, se pretende volver a poner la empresa, en el primer lugar de la Industria Farmacéutica Nacional.

MISION

“Importar, fabricar y distribuir productos farmacéuticos conforme las normas internacionales de Buenas Prácticas de Manufactura para satisfacer las necesidades de nuestros clientes y por encima de sus expectativas, brindándoles productos de calidad y con excelente servicio. Asimismo, Laboratorios SOLKA, tiene como crecer sostenidamente para beneficio de sus socios y el desarrollo profesional de sus colaboradores.

4.6.2 Políticas de Venta de la Empresa Solka ,S.A

- ✓ **Proceso de Venta:** Formas de realizar sus compras. Solicitar su Pedido al Ejecutivo de Ventas, llamar al 22799321-22799323 de Tele ventas, o solicitar su cotización al correo electrónico: seres@labsolka.com.ni
- ✓ **Las ventas se Realizan:** el 40% al contado y el 60% al crédito no excediendo el porcentaje del crédito.
- ✓ **Tipos de Ventas:** De contado o al crédito. Vender de contado, por primera vez, el comprador deberá suministrar: Fotocopia Licencia del Ministerio de Salud, fotocopia de Cédula de Identidad del Propietario, dirección y número telefónico del negocio. En caso de venta de productos controlados, deberá contar con la firma del Regente.
- ✓ **Monto Mínimo de Crédito:** Para Managua y sus alrededores 500 córdobas, para la zona central y occidente 1,000 córdobas, para las regiones más de 1,000 córdobas
- ✓ **Período de Crédito:** Para clientes comerciales 30 días calendarios. Para clientes institucionales 45 días calendarios.

- ✓ **Descuentos:** Aplica sólo para clientes comerciales. Al cancelar su (s) factura (s), antes o durante el período concedido, obtiene un porcentaje de descuento el cual será entre 5% por ciento.
- ✓ **Devolución:** Si en la compra aparecen medicamentos pronto a vencerse estos deberán ser entre uno y tres meses antes de su vencimiento. Los productos en devolución por Error de Pedido o Facturación, deberá comunicarse inmediatamente, al Ejecutivo de Ventas asignado, o la Gerencia de Ventas, a los números arriba indicados.
- ✓ Todo crédito que exceda lo establecido en esta política, requerirá la garantía o la firma de un documento legal que respalde dicho crédito. **Bonificación** Aplica sólo para clientes comerciales. Todas las bonificaciones tienen un plazo de validez, una vez cumplido el plazo pueden variar, según estrategia de marketing.
- ✓ El precio del producto, será según lista oficial de precios o el convenido institucionalmente.

4.6.3 Políticas de Cobranza de la Empresa Solka ,S.A

- ✓ **Pagos contra entrega:** Siete días calendarios después de la fecha de entrega del pedido.
- ✓ **Forma de Pago:** En efectivo o cheque. En córdobas o dólares de acuerdo al tipo de cambio oficial del Banco Central de Nicaragua.
- ✓ **Clientes en mora:** no serán sujetos de crédito hasta la cancelación total del saldo y sólo podrá hacer compras de contado hasta nueva revisión.

- ✓ **Los cheques sin fondos o rebotados:** por el banco, pagarán un monto por gestión, de 500 córdobas.

4.6.4 Políticas de Desembolsos (pagos) de la Empresa Solka ,S.A

- ✓ Cuando la empresa efectúa una compra, lo hace a un plazo de 3 meses antes de ser utilizadas y así facilitar las proyecciones de los pagos.
- ✓ Toda compras deben ir respaldadas por una orden de compra emitida por la oficina de compras, de lo contrario no se hace responsable del pago. Ninguna otra persona o área está autorizada para realizar compras.
- ✓ Las compras se hacen el 50% al contado y el otro 50% al crédito.
- ✓ Al cancelar antes de vencer la factura el proveedor de materia prima otorgara un 4% de descuento de la misma. de esta manera la existencia de inventario y cumplir con la demanda extendiendo el plazo para hacer sus pagos. al incrementarse las ventas mediante créditos debe haber una compensación o equilibrio de la rentabilidad de estas ventas adicionales, con el rendimiento requerido sobre la inversión adicional en cuentas por pagar a nuestros proveedores.

4.6.5 Elaboración y análisis del Presupuesto de Flujo de Caja (II Semestre 2014)

Para la elaboración del flujo de efectivo del II semestre se tomó como referencia las operaciones del I semestre del 2014 (se detallan en los anexos # 2 y # 3)

Laboratorios Solka, S. A, cuenta con 72 productos, compuesta por siete líneas farmacológicas tales como: Analgésicos, Antibióticos, Antiparasitarios, Antialérgicos, Vías Digestivas, Psicofármacos, Antidiabéticos.

La empresa, consciente de la necesidad de impulsar un programa de presupuesto que sirva de herramienta financiera para alcanzar los objetivos organizacionales, ha orientado elaborar el flujo de Caja tomando como referencia el Presupuesto de Ventas, Presupuesto de Materia Prima y Presupuesto de Gastos Operativos para el año 2014.

Tabla numero 1: Origen del Efectivo.



	PROYECCIÓN-EXPRESADO EN CORDBAS.						2014
	2014	2014	2014	2014	2014	2014	
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
ORIGEN DEL EFECTIVO							
Ventas mensuales	4,878,053.42	4,582,258.51	4,717,994.73	4,313,506.82	4,233,625.38	4,694,994.67	27,420,433.53
Efectivo (Ventas) 40%	1951,221	1832,903	1887,198	1725,403	1693,450	1877,998	10968,173.41
Efectivo(Por cobrar) 60%	2658,768	2926,832	2749,355	2830,797	2588,104	2540,175	16294,031.18
TOTAL FUENTES DE EFECTIVO	4609,989.23	4759,735.46	4636,553.00	4556,199.57	4281,554.24	4418,173.10	27262,204.59
% AUMENTO DE EFECTIVO	2.20%	3.25%	-2.59%	-1.73%	-6.03%	3.19%	-1.71%

Fuente: Elaboración propia.

Las ventas son importantes porque representan el ingreso de efectivo por esa razón al momento de otorgar créditos se debe tener cautela, porque es dinero estático y es donde el departamento de cobranza se encarga de regular, dar seguimiento y controlar las ventas al crédito ya que para la empresa

Solka, S.A cada mes se otorga crédito hasta por el 60 % de las ventas totales y se recuperan en el mes posterior. El departamento de cobranza deberá hacer cumplir los pagos programados por parte de sus clientes.

Las políticas de ventas: al contado representan el 40 % y las de crédito el 60% respectivamente a cómo podemos observar estas se mantienen y van aumentando paulatinamente, en el cuadro las ventas totales de Julio a Diciembre serán de C\$ 27, 420,433.53 generando un efectivo previsto de C\$ 27, 262,204.59 aunque porcentualmente habrá una disminución de las ventas en efectivo del - 1.71%

Se puede observar que para el II semestre del año 2014 el total de fuentes del efectivo conformado por las ventas de crédito y de contado están niveladas aun no siendo así con el porcentaje de efectivo que va disminuyendo dando ver claramente en cifras monetarias que dan positivo pero en termino porcentual se evalúa que hay debilidad y deficiencia en la gestión de cobranza.

Para los meses de Julio, Septiembre y Diciembre las ventas presupuestadas aumentan debido a que el cambio de clima enferma a las personas y esto hace que demanden sus productos y tener disponibilidad financiera originada por las ventas.

Algunos ejemplos de los productos que se venden: ERICICLINA 500 MG, KETOSOL 200 MG, DIFENHIDRAMINA 25 MG, NAUSYL 50 MG TABLETA, BIOPRIN FORTE 160 MG + 800 MG, ALUMIN 150 MG + 150 MG, ALUMIN PLUS 150 MG + 150 MG + 25 MG, BIOPRIN 80 MG + 400 MG, NASOLSIN 500 MG + 10 MG + 4 MG TABLETAS, ACICLOVIR 400 MG, AMEBIN 500 MG, CEFADROXILO 500 MG, METRAZOL 250 MG / 5 ML SUSP. PEDIATRICO, NISTATINA VAGINAL 100,000 UI, KETOSOL 2 %, ENTRE OTROS.

Tabla numero 2: Costo de Venta.



	PROYECCIÓN-EXPRESADO EN CORDBAS.						
	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
USOS DE EFECTIVO							
Compras	409,921.86	345,649.58	279,892.56	349,516.11	307,221.31	326,552.43	2018,753.85
Total de compras	C\$409,921.86	C\$345,649.58	C\$279,892.56	C\$349,516.11	C\$307,221.31	C\$326,552.43	2018,753.85
% Costo de bienes vendidos/Efectivo	8.89%	7.26%	6.04%	7.67%	7.18%	7.39%	44.43%

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo a las políticas de desembolso de la empresa, las compras de materia prima las realizan 3 meses antes de ser utilizadas teniendo acuerdos con sus proveedores que les cancelen el 50% y el restante 50% es al crédito si ellos cancelan antes de vencer la factura pendiente este les otorgaran descuentos entre 2% al 5% estos les da ventaja para que en su inventario de mercadería siempre esté disponible cubriendo la demanda en los meses estratégicos como lo son : Enero, Abril, Julio, Septiembre y Diciembre que son los meses de Invierno y Verano por incrementar las enfermedades respiratorias ,de la piel, resfríos , entre otras.

Tomando como relación las ventas con el costo de la materia prima reflejan un aumento en el volumen de compras que de Julio a Diciembre será de C\$ 2, 018,753.85 y este representando el 44.43% en costos de MP en los bienes vendidos.

Tabla numero 3: Gatos Generales de Operación.



	PROYECCIÓN-EXPRESADO EN CORDBAS.						
	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Gastos generales y de operación							
Salario bruto (antes deducciones)	115,428.84	115,428.84	115,428.84	115,428.84	115,428.84	115,428.84	692,573.04
Gasto de Salario	671,920.55	666,343.04	647,591.62	634,228.96	617,715.80	581,156.06	3818,956.02
Papelería y Material de oficina	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	60,000.00
Combustible y lubricantes	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	42,000.00
Mantenimiento y reparación de equipo de transporte	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	49,800.00
Promoción y Publicidad	28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	171,000.00
Servicio de Distribución	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	192,000.00
Arrendamiento de edificio	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	15,000.00
Servicios Básicos	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	138,000.00
Otras Retenciones	9,601.45	8,673.24	8,063.82	8,122.19	7,705.84	6,802.98	48,969.52
Seguro de Incendio	25,707.98	27,639.88	27,508.50	26,573.65	26,088.85	25,210.70	158,729.56
Seguro Vehicular	10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	62,082.35
Total de Gastos generales y de operación	944,305.87	939,732.06	920,239.83	906,000.70	888,586.39	850,245.63	5449,110.48

Fuente: Elaboración propia.

La empresa Solka, S.A realiza presupuesto basándose en la recopilación de la información de los centros de costos donde se genera el gasto, una vez definidas las estrategias y políticas que regirán en el período presupuestario, el cual servirá de base para elaborar el Presupuesto y las futuras proyecciones de gastos que se tenga.

El presente flujo trata en la medida de lo posible prever aquellos gastos que garantizaran la operatividad de la empresa y se presupuestan en base a las diversas políticas que se vienen generando, sin embargo, no está exenta de errores que puedan ocurrir, ya sea por cambio en las prestaciones sociales, en las políticas de ventas, incorporación de nuevos empleados o nuevas decisiones que afecten

lo proyectado, igualmente, en las variables, como nuevos cálculos en los subsidios. Estos cambios son ajustados en el presupuesto en la medida que se prevean o generen, y sean comunicadas en tiempo y forma a las instancias competentes.

Tabla numero 4: Flujo de Efectivo mensual (II Semestre 2014).



	PROYECCIÓN-EXPRESADO EN CORDBAS.						
	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
TOTAL EFECTIVO PREVISTO	4609,989.23	4759,735.46	4636,553.00	4556,199.57	4281,554.24	4418,173.10	27262,204.59
TOTAL DE GASTOS PREVISTO A UTILIZAR	1354,227.73	1285,381.64	1200,132.39	1255,516.81	1195,807.69	1176,798.07	7467,864.33
EFFECTIVO NETO	3255,761.50	3474,353.81	3436,420.61	3300,682.76	3085,746.55	3241,375.03	19794,340.26
BALANCE FINAL DE EFECTIVO PREVISTO - SUPERÁVIT (DÉFICIT)	3255,761.50	3474,353.81	3436,420.61	3300,682.76	3085,746.55	3241,375.03	19794,340.26
% AUMENTO FINAL DE EFECTIVO	-0.38%	6.71%	-1.09%	-3.95%	-6.51%	5.04%	-0.18%

Fuente: Elaboración propia.

Se indica el flujo de la empresa Solka, para el II semestre 2014, que de Julio a Diciembre el total de efectivo son las ventas presupuestadas de C\$ 27,262,204.59, el total de gastos operativo más total de compras en que se van a incurrir será de C\$ 7,467,864.33 , haciendo eficiente el departamento de compras disminuyendo los costos de MP , para el efectivo neto previsto a utilizar que es la suma de las ventas presupuestadas menos compra MP y total gastos operativos generando superávit de C\$ 19,794,340.26 a favor de la empresa esto nos indica que a pesar de la debilidad que tiene la gestiones de cobranza al momento de recuperar el efectivo en tiempo y forma la empresa es autosostenible y llega a tener disponibilidad para enfrentar los gastos de los siguientes meses y cumplir con sus obligaciones pero una disminución del -0.18% en el porcentaje final de efectivo.

La variación representativa en cifras está muy bien pero no es positiva en términos porcentuales esto indica disminución y que si la empresa sigue así se quedará sin liquidez a corto plazo.

4.6.6 Razones Financieras Aplicables a Cartera y Cobro- Periodo 2013 y 2014

Análisis de Razones Financieras Ejecución 2013 y presupuestaría 2014

Tabla numero 5: Razón Financiera del Circulante.

Años	Razón Financiera	Formulas	Cálculos	Resultados
2013	Razón del Circulante	Activos Circulantes	27,246,737.60	2.08
		Pasivos Circulantes	13,096,155.06	
2014	Razón del Circulante	Activos Circulantes	29,730,921.09	3.14
		Pasivos Circulantes	9,453,717.84	

Fuente: Elaboración propia.

Si se divide 2.0 entre el índice de solvencia del año 2014 de la empresa y el cociente se restara de 1.0 y esta diferencia se multiplicara por 100, de esta forma: $((1-(2/3.14)) \times 100 = 36\%$, se demuestra que tendrá la capacidad para pagar sus obligaciones a corto plazo considerando que la liquidez del efectivo aumentará para el año 2014 debido al aumento del inventario y es aceptable el valor de 3.14 obtenido ya que representa un 36% más del rango del 2.0 para una empresa manufacturera según el libro de J. Gitman pág. 49.

Grafico 1: Razón Circulante

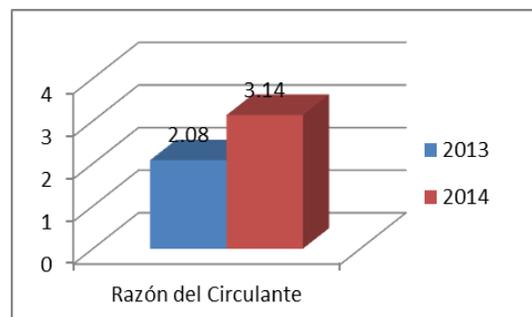


Tabla numero 6: Prueba del Acido.

Años	Razón Financiera	Formulas	Cálculos	Resultados
2013	Prueba del Acido	Activos Circulantes - Inventario	27,246,737.60-12,070,021.41	1.16
		Pasivos Circulantes	13,096,155.06	
2014	Prueba del Acido	Activos Circulantes - Inventario	29,730,921.09 – 5,013,147.41	2.61
		Pasivos Circulantes	9,453,717.84	

Fuente: Elaboración propia.

La empresa tendrá un amento en liquidez de sus compromisos aun excluyendo los inventarios debido a que estos no se pueden transformar fácilmente en efectivo por que hay inventarios en procesos, haciéndolo con los mismos cálculos utilizados para el índice de solvencia se obtendrá un 23% para el año 2014 habiendo superado el 2.0, rango mínimo que expone J. Gitman para poder ser aceptable y así dar frente a las obligaciones.

Grafico 2: Razón Circulante

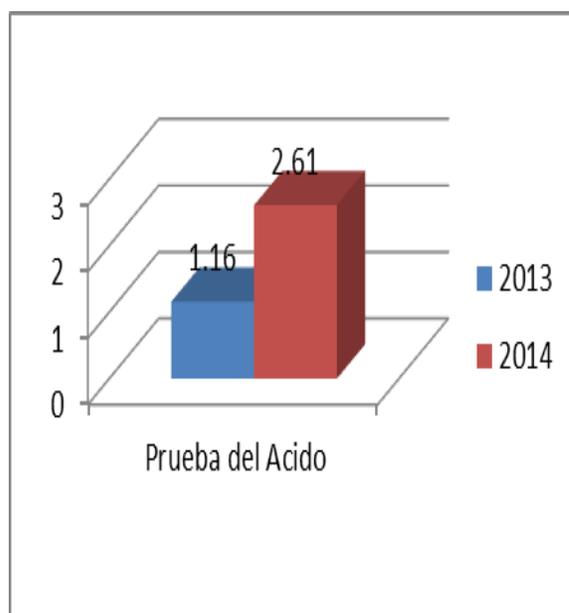


Tabla numero 7: Razón Financiera Rotación de Inventarios.

Años	Razón Financiera	Formulas	Cálculos	Resultados
2013	Rotación de Inventario	Costo de Venta	40,714,685.12	3.37
		Inventario	12,070,021.41	
2014	Rotación de Inventario	Costo de Venta	28,872,052.29	5.76
		Inventario	5,013,147.41	

Fuente: Elaboración propia.

La empresa con esta razón puede medir la actividad o liquidez del inventario y esta sirve para ser comparada con la de otra empresa de la competencia o bien con la rotación histórica de la misma en este caso se observa que el inventario rotara cada 2 meses al dividir los doce meses con el índice (5.76) encontrado en el 2014 y más rotativo en referencia al año pasado.

Grafico 3: Razón Circulante

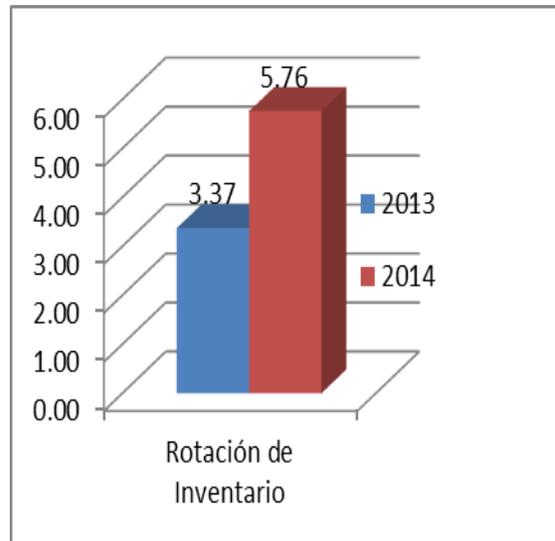


Tabla numero 8: Razón Financiera de cuentas por cobrar.

Años	Razón Financiera	Formulas	Cálculos	Resultados
2013	Periodo Promedio de Cobranza	Cuentas por Cobrar	12,279,742.55	73
		Ventas Anuales /360	168,188.51	
2014	Periodo Promedio de Cobranza	Cuentas por Cobrar	13,318,926.04	87
		Ventas Anuales /360	152,380.28	

Fuente: Elaboración propia.

Con esta razón la empresa estima el tiempo requerido para recuperar las cuentas por cobrar y ayuda a evaluar las políticas de crédito y cobranza si son eficientes al momento de aplicarlas. Se refleja en el caso que la empresa recupera más lento su cartera de cobro en el 2014 con 87 días, en comparación con el año pasado por lo cual se buscará medidas de arreglos de pagos.

Grafico 4: Periodo Promedio de Cobranza

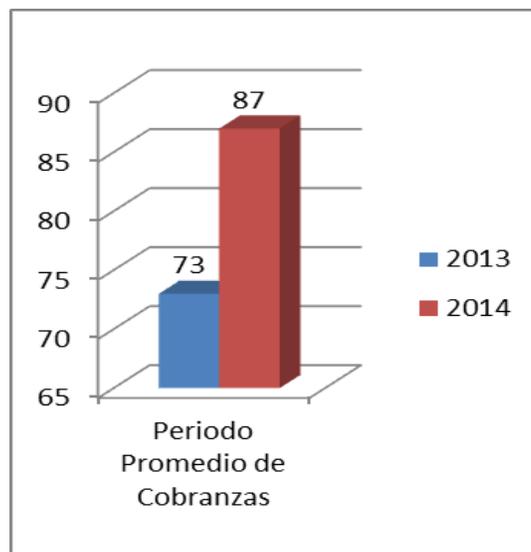


Tabla numero 9: Razón Financiera Cuentas por Pagar.

Años	Razón Financiera	Formulas	Cálculos	Resultados
2013	Periodo Promedio de Pago	Cuentas por Pagar	608,463.60	60
		Compras Anuales /360	10,141.06	
2014	Periodo Promedio de Pago	Cuentas por Pagar	1,121,462.56	98
		Compras Anuales /360	11,400.24	

Fuente: Elaboración propia.

Con esta razón la empresa logra darse cuenta en cuantos días promedio se requiere para pagar una deuda en este caso para el año 2014 la empresa obtendrá acuerdos favorables por parte de sus proveedores, los cuales aceptaron que la cancelación se realice el 50% al momento de la compra y el restante 50% quede a crédito realizando estas compras cada 3 meses por causa de esto se puede notar un incremento significativo de 98 días por lo se buscará negociar de nuevo con los proveedores.

Grafico 5: Periodo Promedio de Pago

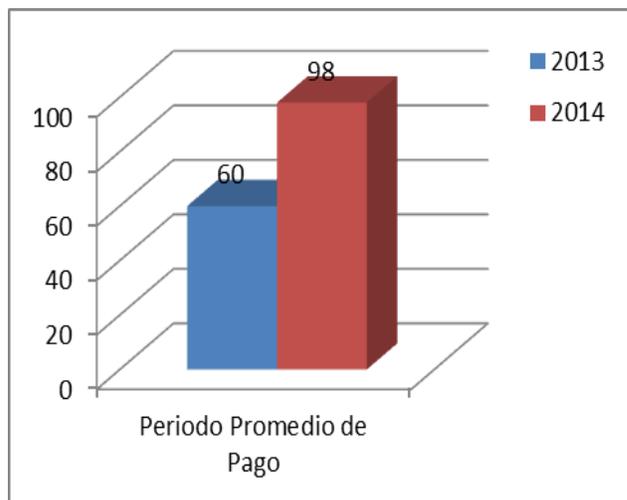


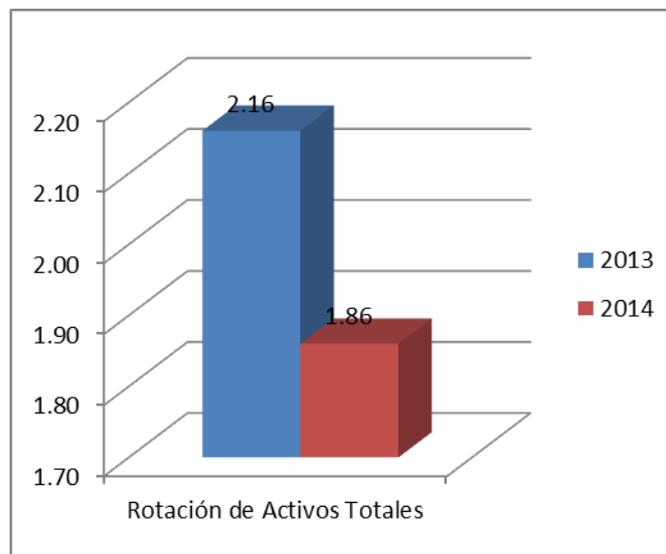
Tabla numero 10: Razón Financiera Rotación de Activos Totales.

Años	Razón Financiera	Formulas	Cálculos	Resultados
2013	Rotación de Activos Totales	Ventas	60,547,865.31	2.16
		Activos Totales	27,983,553.62	
2014	Rotación de Activos Totales	Ventas	54,856,899.36	1.86
		Activos Totales	29,417,737.11	

Fuente: Elaboración propia.

En esta razón la empresa logra evaluar la eficiencia en que se utilizan los activos para generar las ventas en esta habrá 1.86 que al dividir los 12 meses del año entre esa cantidad se obtendrá la rotación de los activos totales cada 6.45 meses al año en el 2014 debido a la disminución del índice en comparación al año anterior.

Grafico 6: Rotación de Activos Totales



4.6.7. Conclusión del Caso Práctico.

Se concluye que la empresa Solka SA, presenta una base sólida en sus ventas del año 2014, moviendo sus productos en los meses, de Enero, Abril, Julio, Septiembre y Diciembre basándose en que las personas presentan más debilidad en su salud por los cambios bruscos del clima por lo que en sus proyecciones las mismas mostraran un aumento significativo generando ingresos y promoviendo las políticas de cobros ya que varios clientes están tardado en el pago de su deuda.

El flujo de efectivo claramente, presenta la disponibilidad a corto plazo, una vez restado todos los costos y gastos con que la empresa incurre en su proceso operativo, es importante el análisis y la determinación de los pagos mensuales a realizar por la empresa en concepto de gastos operativos, ya que estos permiten su funcionamiento diario. Otro indicador que se tomó en cuenta fueron las razones financieras para evaluar el comportamiento de la empresa en años comparativos 2013 y 2014.

Visualizando a través de las razones financieras la determinación de algunas inconsistencias que se deben fortalecer para llevar un mejor manejo y control en las pruebas de liquidez y prueba acida la empresa sale solvente para cubrir sus obligaciones en las razones de actividad como lo son la rotación de inventario esta mejoró haciendo su tiempo de rotación cada 2 meses, periodo promedio de cobranza aumentó debido a la ineficiencia de su gestión , periodo promedio de pago aumentó debido a los acuerdos con los proveedores, rotación de activos totales disminuyó. La empresa sale bien en las razones pero tiene debilidades en la cobranza.

V. Conclusiones.

Se Determinó la importancia que tiene el control de la cobranzas y desembolsos para la elaboración del presupuesto de efectivo de la empresa Solka, en su segundo semestre 2014, identificando las políticas de cobros y desembolsos utilizadas para recuperar su cartera de crédito y el pago a los proveedores, desarrollando a la vez el flujo de efectivo e indicadores financieros para conocer su liquidez a corto plazo.

Evidentemente, la planificación financiera no culmina con la previsión de los ingresos, costos y gastos, sino que requiere evaluar mediante proyecciones y análisis de los estados financieros, la posición en que dichas previsiones satisfacen los objetivos organizacionales propuestos por la empresa.

Queda muy claro que el hecho de conocer y emplear las técnicas para la elaboración del presupuesto de efectivo es de suma importancia ya que en él se pronostica el flujo de efectivo de ingreso que se puede generar en un futuro en la empresa, tomando decisiones, objetivos a aplicarlas para lograr un desempeño y analizando las razones financieras para ver la rentabilidad de la empresa actualmente estas dos herramientas dan panorama diferente en un mejor análisis para el administrador financiero y las medida a tomar.

SOLKA S, A tiene liquidez financiera teniendo debilidades en el control de la cobranza que con capacitaciones y mejor manejo estas puedan llegar a mejorar.

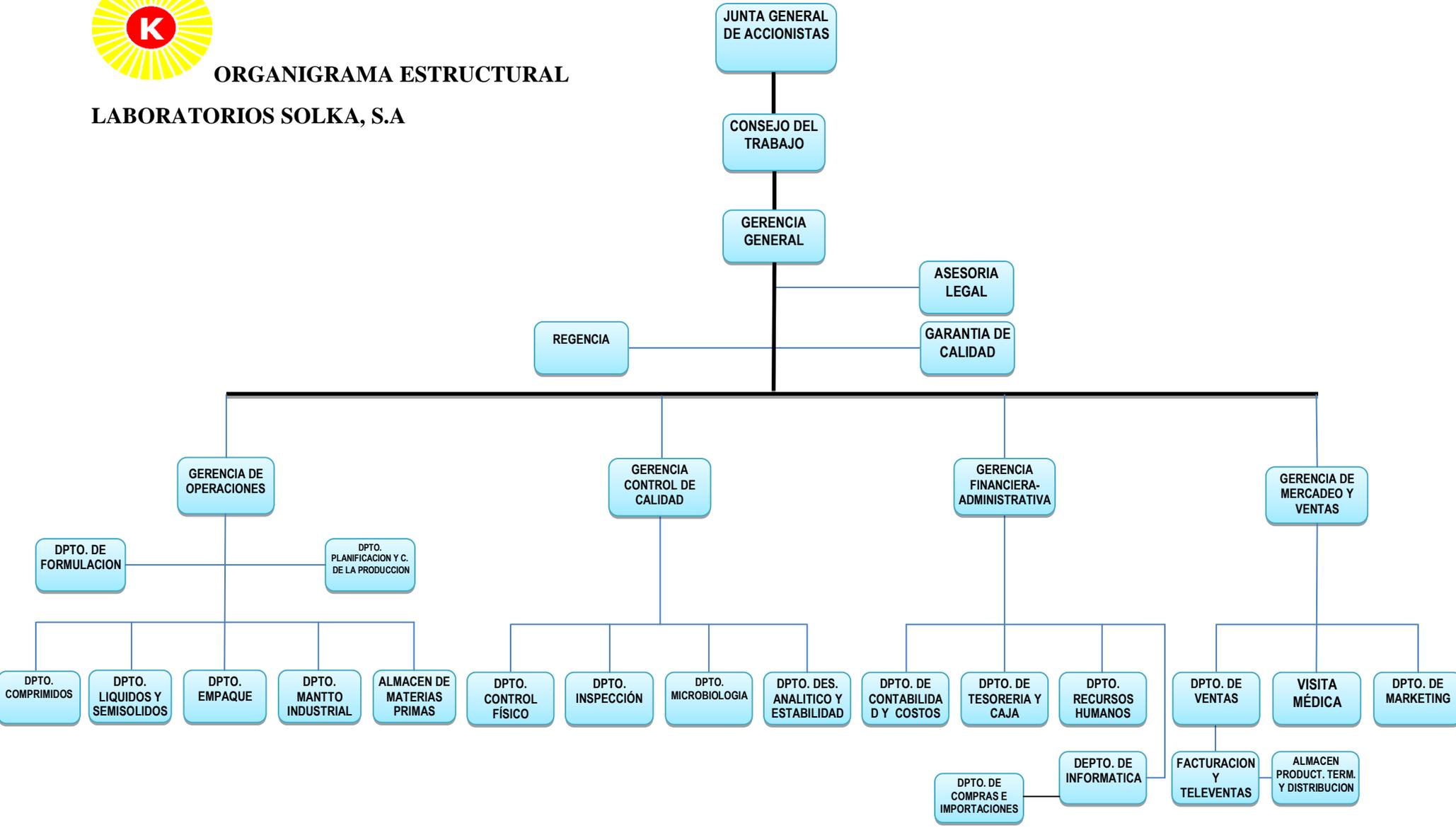
VI. Bibliografía

- ✓ Beaufond, Rafael. (Noviembre 2003). *Gerencia y Credito*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos32/gerencia-creditos/gerencia-creditos.shtml>.
- ✓ creceerpyme.(Octubre 2011). Presupuesto Financiero. *Recuperado* de <http://www.creceerpyme.com/blog/direccion-financiera/presupuesto-financiero>.
- ✓ Muzquiz, Gerardo. (Noviembre 2012).Importancia del Presupuesto de Ventas.Recuperad de <http://www.gerardomuzqiz.com/2012/11/01/importancia-del-presupuesto-ventas>.
- ✓ Kume, Arturo. (octubre 2014).El presupuesto *de* efectivo. Recuperado de <http://www.crecenegocios.com>.
- ✓ Ramos, Nelson. (Octubre 2014). Presupuesto de Efectivo.Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos90/presupuesto-efectivo/presupuesto-efectivo.shtml>.
- ✓ Raul, Bruno Cristian. (Octubre 2014).*Importancia del presupuesto*. Recperad de <http://www.importancia-del-presupuesto>.
- ✓ J.Gitman, Lawrence. (2003). *Principios de Administracion Financiera*. Decimo primera edicion, Mexico.

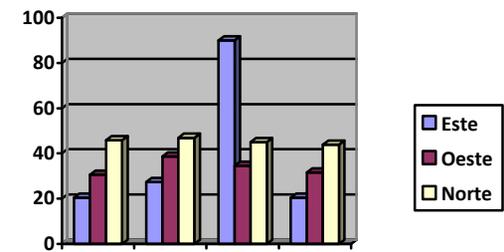
ANEXOS



ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL
LABORATORIOS SOLKA, S.A



Fuente: Área Administrativa de la Empresa.





Flujo de Caja - 6 meses

LABORATORIOS SOLKA, S.A
FLUJO DE CAJA PERIODO I SEMESTRE 2014
EXPRESADO EN CORDBAS.

	Efectivo a de Inicio del año	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	may-14	jun-14	Total I sem
Efectivo en mano (principios del mes)	2896,973.64	2896,973.64	3744,631.14	7254,047.09	10536,130.05	13802,414.76	17183,709.02	55417,905.70

INGRESOS EN EFECTIVO								
Ventas en Efectivo 40%		1957,588.92	1811,195.02	1727,081.58	1880,636.51	1825,572.39	1772,511.91	10974,586.33
Efectivo por cobrar 60%		0.00	2936,383.38	2716,792.53	2590,622.37	2820,954.77	2738,358.59	13803,111.63
Prestamos		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL RECIBOS EN EFECTIVO		1957,588.92	4747,578.40	4443,874.11	4471,258.88	4646,527.16	4510,870.50	24777,697.97
Total Efectivo Disponible (antes de gastos)	2896,973.64	4854,562.56	8492,209.54	11697,921.20	15007,388.93	18448,941.92	21694,579.52	80195,603.67

GASTOS EN EFECTIVO								
Compras (MP)		400,343.04	302,983.05	315,430.39	345,683.45	378,528.81	342,363.59	2085,332.32
Compras Contado 50%		200,171.52	151,491.52	157,715.20	172,841.72	189,264.40	171,181.79	1042,666.16
Compras Crédito 50%		0.00	200,171.52	151,491.52	157,715.20	172,841.72	189,264.40	871,484.36
Salario bruto (antes deducciones)		115,428.84	115,428.84	115,428.84	115,428.84	115,428.84	115,428.84	692,573.04
Gasto de Salario		638,365.87	614,995.18	582,789.01	605,243.81	632,836.96	629,323.15	3703,553.99
Papelería y Material de oficina		10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	60,000.00
Combustible y lubricantes		7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	42,000.00
Mantenimiento y reparación de equipo de transporte		8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	49,800.00
Promoción y Publicidad		28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	171,000.00
Servicio de Distribución		32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	192,000.00
Arrendamiento de edificio		2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	15,000.00
Servicios Básicos		23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	138,000.00
Otras Retenciones		9,180.18	7,725.17	7,109.29	8,014.14	8,786.33	8,219.62	49,034.73
Seguro de Incendio		25,137.95	26,703.16	25,610.22	24,083.41	24,427.59	25,719.84	151,682.17
Provisión cuentas incobrables		10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	62,082.35
SUBTOTAL	0.00	1109,931.42	1238,162.45	1161,791.14	1204,974.18	1265,232.90	1260,784.72	7240,876.80
TOTAL EFECTIVO PAGADO	0.00	1109,931.42	1238,162.45	1161,791.14	1204,974.18	1265,232.90	1260,784.72	7240,876.80
Posición Efectivo (fin de mes)	2896,973.64	3744,631.14	7254,047.09	10536,130.05	13802,414.76	17183,709.02	20433,794.80	72954,726.86

Fuente: Área Financiera de la Empresa.



LABORATORIOS SOLKA, S.A
ANÁLISIS DEL FLUJO DE EFECTIVO
PERIODO PRESUPUESTADO I SEMESTRE DE ENERO A JUNIO 2014
EXPRESADO EN CORDOBAS.

Análisis del flujo de efectivo:							
SOLKA, S.A							
	PROYECCIÓN						
	2014						
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	TOTAL
BALANCE DE EFECTIVO INICIAL 2013	C\$2896,973.64						
ORIGEN DEL EFECTIVO							
Ventas mensuales	4893,972.30	4527,987.54	4317,703.95	4701,591.28	4563,930.98	4431,279.77	27436,465.83
Efectivo (Ventas) 40%	1957,589	1811,195	1727,082	1880,637	1825,572	1772,512	10974,586
Efectivo (Por cobrar) 60%	0	2936,383	2716,793	2590,622	2820,955	2738,359	13803,112
TOTAL FUENTES DE EFECTIVO	1957,588.92	4747,578.40	4443,874.11	4471,258.88	4646,527.16	4510,870.50	24777,697.97
% AUMENTO DE EFECTIVO		142.52%	-6.40%	0.62%	3.92%	-2.92%	1.38
USOS DE EFECTIVO							
Compras	400,343.04	302,983.05	315,430.39	345,683.45	378,528.81	342,363.59	2085,332.32
Total de compras	C\$400,343.04	C\$302,983.05	C\$315,430.39	C\$345,683.45	C\$378,528.81	C\$342,363.59	2085,332.32
% Costo de bienes vendidos/Efectivo	20.45%	6.38%	7.10%	7.73%	8.15%	7.59%	0.57
Gastos generales y de operación							
Salario bruto (antes deducciones)	115,428.84	115,428.84	115,428.84	115,428.84	115,428.84	115,428.84	692,573.04
Gasto de Salario	638,365.87	614,995.18	582,789.01	605,243.81	632,836.96	629,323.15	3703,553.99
Papelería y Material de oficina	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	60,000.00
Combustible y lubricantes	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	42,000.00
Mantenimiento y reparación de equipo de transporte	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	49,800.00
Promoción y Publicidad	28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	171,000.00
Servicio de Distribución	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	192,000.00
Arrendamiento de edificio	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	15,000.00
Servicios Básicos	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	138,000.00
Otras Retenciones	9,180.18	7,725.17	7,109.29	8,014.14	8,786.33	8,219.62	49,034.73
Seguro de incendio	25,137.95	26,703.16	25,610.22	24,083.41	24,427.59	25,719.84	151,682.17
Provisión cuentas incobrables	10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	62,082.35
Total de gastos generales y de operación	C\$909,759.90	C\$886,499.41	C\$852,584.43	C\$874,417.26	C\$903,126.78	C\$900,338.52	C\$5326,726.28
TOTAL USOS DE EFECTIVO	C\$1310,102.94	C\$1189,482.45	C\$1168,014.82	C\$1220,100.70	C\$1281,655.58	C\$1242,702.11	C\$7412,058.60
EFECTIVO NETO PROVISTO (USADO)	C\$647,485.98	C\$3558,095.94	C\$3275,859.29	C\$3251,158.18	C\$3364,871.58	C\$3268,168.39	C\$17365,639.37
BALANCE FINAL EFECTIVO-SUPERÁVIT(DÉFICIT)	C\$3544,459.62	C\$3558,095.94	C\$3275,859.29	C\$3251,158.18	C\$3364,871.58	C\$3268,168.39	C\$20262,613.01
% AUMENTO FINAL DE EFECTIVO		0.38%	-7.93%	-0.75%	3.50%	-2.87%	-7.68%

Fuente: Área Financiera de la Empresa.



Flujo de Caja - 6 meses

LABORATORIOS SOLKA, S.A
FLUJO DE CAJA PERIODO II SEMESTRE 2014
EXPRESADO EN CORDOBAS.

	jul-14	ago-14	sep-14	oct-14	nov-14	dic-14	Total II sem
Efectivo en mano (principios del mes)	20433,794.80	23723,335.43	27165,553.11	30569,095.21	33904,589.74	36969,188.89	172765,557.18
INGRESOS EN EFECTIVO	4878,053.42	4582,258.51	4717,994.73	4313,506.82	4233,625.38	4694,994.67	27420,433.53
Ventas en Efectivo 40%	1951,221.37	1832,903.41	1887,197.89	1725,402.73	1693,450.15	1877,997.87	10968,173.41
Efectivo por cobrar 60%	2658,767.86	2926,832.05	2749,355.11	2830,796.84	2588,104.09	2540,175.23	16294,031.18
Prestamos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL RECIBOS EN EFECTIVO	4609,989.23	4759,735.46	4636,553.00	4556,199.57	4281,554.24	4418,173.10	27262,204.59
Total Efectivo Disponible (antes de gastos)	25043,784.03	28483,070.89	31802,106.11	35125,294.77	38186,143.98	41387,361.99	200027,761.77
GASTOS EN EFECTIVO							
Compras (MP)	409,921.86	345,649.58	279,892.56	349,516.11	307,221.31	326,552.43	2018,753.85
Compras Contado 50%	204,960.93	172,824.79	139,946.28	174,758.05	153,610.65	163,276.22	1009,376.93
Compras Crédito 50%	171,181.79	204,960.93	172,824.79	139,946.28	174,758.05	153,610.65	1017,282.50
Salario bruto (antes deducciones)	115,428.84	115,428.84	115,428.84	115,428.84	115,428.84	115,428.84	692,573.04
Gasto de Salario	671,920.55	666,343.04	647,591.62	634,228.96	617,715.80	581,156.06	3818,956.02
Papelería y Material de oficina	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	60,000.00
Combustible y lubricantes	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	42,000.00
Mantenimiento y reparación de equipo de transporte	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	49,800.00
Promoción y Publicidad	28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	171,000.00
Servicio de Distribución	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	192,000.00
Arrendamiento de edificio	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	15,000.00
Servicios Básicos	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	138,000.00
Otras Retenciones	9,601.45	8,673.24	8,063.82	8,122.19	7,705.84	6,802.98	48,969.52
Seguro de Incendio	25,707.98	27,639.88	27,508.50	26,573.65	26,088.85	25,210.70	158,729.56
Provisión cuentas incobrables	10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	62,082.35
SUBTOTAL	1320,448.60	1317,517.78	1233,010.90	1220,705.03	1216,955.09	1167,132.50	7475,769.91
TOTAL EFECTIVO PAGADO	1320,448.60	1317,517.78	1233,010.90	1220,705.03	1216,955.09	1167,132.50	7475,769.91
Posición Efectivo (fin de mes)	23723,335.43	27165,553.11	30569,095.21	33904,589.74	36969,188.89	40220,229.48	192551,991.86

Fuente: Elaboración Propia.



LABORATORIOS SOLKA,S.A

**ANÁLISIS DEL FLUJO DE EFECTIVO
PERIODO PRESUPUESTADO II SEMESTRE DE JULIO A DICIEMBRE 2014**

Análisis del flujo de efectivo: SOLKA,S.A	PROYECCIÓN						
	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
ORIGEN DEL EFECTIVO							
Ventas mensuales	4878,053.42	4582,258.51	4717,994.73	4313,506.82	4233,625.38	4694,994.67	27420,433.53
Efectivo (Ventas) 40%	1951,221	1832,903	1887,198	1725,403	1693,450	1877,998	10968,173
Efectivo(Por cobrar) 60%	2658,768	2926,832	2749,355	2830,797	2588,104	2540,175	16294,031
TOTAL FUENTES DE EFECTIVO	4609,989.23	4759,735.46	4636,553.00	4556,199.57	4281,554.24	4418,173.10	27262,204.59
% AUMENTO DE EFECTIVO	2.20%	3.25%	-2.59%	-1.73%	-6.03%	3.19%	-1.71%
USOS DE EFECTIVO							
Compras	409,921.86	345,649.58	279,892.56	349,516.11	307,221.31	326,552.43	2018,753.85
Total de compras	C\$409,921.86	C\$345,649.58	C\$279,892.56	C\$349,516.11	C\$307,221.31	C\$326,552.43	2018,753.85
% Costo de bienes vendidos/Efectivo	8.89%	7.26%	6.04%	7.67%	7.18%	7.39%	44.43%
Gastos generales y de operación							
Salario bruto (antes deducciones)	115,428.84	115,428.84	115,428.84	115,428.84	115,428.84	115,428.84	692,573.04
Gasto de Salario	671,920.55	666,343.04	647,591.62	634,228.96	617,715.80	581,156.06	3818,956.02
Papelería y Material de oficina	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	60,000.00
Combustible y lubricantes	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	42,000.00
Mantenimiento y reparación de equipo de transporte	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	49,800.00
Promoción y Publicidad	28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	171,000.00
Servicio de Distribución	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	192,000.00
Arrendamiento de edificio	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	15,000.00
Servicios Básicos	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	138,000.00
Otras Retenciones	9,601.45	8,673.24	8,063.82	8,122.19	7,705.84	6,802.98	48,969.52
Seguro de Incendio	25,707.98	27,639.88	27,508.50	26,573.65	26,088.85	25,210.70	158,729.56
Provisión cuentas incobrables	10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	62,082.35
Total de gastos generales y de operación	C\$944,305.87	C\$939,732.06	C\$920,239.83	C\$906,000.70	C\$888,586.39	C\$850,245.63	C\$5449,110.48
TOTAL USOS DE EFECTIVO	C\$1354,227.73	C\$1285,381.64	C\$1200,132.39	C\$1255,516.81	C\$1195,807.69	C\$1176,798.07	C\$7467,864.33
EFECTIVO NETO PROVISTO (USADO)	C\$3255,761.50	C\$3474,353.81	C\$3436,420.61	C\$3300,682.76	C\$3085,746.55	C\$3241,375.03	C\$19794,340.26
BALANCE FINAL EFECTIVO-SUPERÁVIT(DÉFICIT)	C\$3255,761.50	C\$3474,353.81	C\$3436,420.61	C\$3300,682.76	C\$3085,746.55	C\$3241,375.03	C\$19794,340.26
% AUMENTO FINAL DE EFECTIVO	-0.38%	6.71%	-1.09%	-3.95%	-6.51%	5.04%	-0.18%

Fuente: Elaboración Propia.



ANEXO # 6

ESTADO DE RESULTADO PRESUPUESTADO 2014

LABORATORIOS SOLKA, S.A.
Expresado en Córdoba

RUBRO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL 2014
VENTAS NETAS	4893,972.30	4,527,987.54	4,317,703.95	4,701,591.28	4,563,930.98	4,431,279.77	4,878,053.42	4,582,258.51	4,717,994.73	4,313,506.82	4,233,625.38	4,694,994.67	54856,899.36
VENTAS NETAS	4893,972.30	4527,987.54	4317,703.95	4701,591.28	4563,930.98	4431,279.77	4878,053.42	4582,258.51	4717,994.73	4313,506.82	4233,625.38	4694,994.67	54856,899.36
COSTO DE VENTAS	275,774.90	2383,151.34	2272,475.76	2474,521.73	2402,068.94	2332,252.51	2567,396.54	2411,715.01	2483,155.12	2270,266.75	2228,223.88	2471,049.83	28872,052.29
UTILIDAD BRUTA	2318,197.41	2144,836.20	2045,228.19	2227,069.55	2161,862.05	2099,027.26	2310,656.88	2170,543.51	2234,839.61	2043,240.07	2005,401.50	2223,944.85	25984,847.07
GASTOS OPERATIVOS													
GASTOS DE ADMINISTRACION	131,399.69	131,509.89	129,801.07	129,179.11	130,295.48	131,021.02	132,390.99	133,394.68	132,653.87	131,777.40	130,876.25	129,095.24	1573,394.69
TOTAL GASTOS DE VENTAS	778,360.21	754,989.52	722,783.35	745,238.15	772,831.30	769,317.49	811,914.88	806,337.38	787,585.95	774,223.30	757,710.14	721,150.40	9202,442.07
GASTOS FINANCIEROS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	909,759.90	886,499.41	852,584.43	874,417.26	903,126.78	900,338.52	944,305.87	939,732.06	920,239.83	906,000.70	888,586.39	850,245.63	10775,836.76
UTILIDAD DE OPERACIÓN	1408,437.51	1258,336.80	1192,643.76	1352,652.30	1258,735.27	1198,688.74	1366,351.01	1230,811.45	1314,599.78	1137,239.37	1116,815.11	1373,699.21	15209,010.30
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1408,437.51	1258,336.80	1192,643.76	1352,652.30	1258,735.27	1198,688.74	1366,351.01	1230,811.45	1314,599.78	1137,239.37	1116,815.11	1373,699.21	15209,010.30

Fuente: Área Financiera de la Empresa.



LABORATORIOS SOLKA, S. A.
Balance General Presupuestado
Al 31 de Diciembre de 2014
Expresado en Córdoba.

ACTIVO		PASIVO + PATRIMONIO	
Activo Circulante	25,730,921.09	Pasivo Circulante	9,453,717.84
Caja	519,984.87	Cuentas por pagar	1,121,462.56
Bancos	5,221,988.77	Proveedores	2,559,277.29
Cuentas por cobrar	13,318,926.04	Anticipo por pagar a Clientes	2,716,646.75
Inventario	4,513,147.41	Impuestos por pagar	810,387.23
Inventario en tránsito	500,000.00	Retenciones por pagar	646,085.41
Impuestos pagados por anticipados	1,656,874.00	Gastos acumulados por pagar	496,828.32
Activo Fijo	2,838,397.45	Acreedores varios	1,103,030.28
Inmueble, planta y equipo	2,838,397.45		
Otros Activos	848,418.57	Otros pasivos	1,796,226.15
Activos Diferidos	848,418.57	Anticipos y avances recibidos	425,657.00
		Indemnizaciones por pagar	1,370,569.15
		Capital	18,167,793.12
		Capital social autorizado	51,000.00
		Utilidades o Pérdidas acumuladas	2,907,782.82
		Utilidad del ejercicio	15,209,010.30
Total Activos	29,417,737.11	Total Pasivo + Patrimonio	29,417,737.11

I. López Ruiz

Contador General
Isaac López Ruiz

O. M. Martínez

Gerente General
Oscar Mendoza Martínez

Fuente: Área Financiera de la Empresa.



PRESUPUESTO DE GASTOS DE LABORATORIOS SOLKA, S.A
PRESUPUESTO DE GASTOS
PERÍODO DE ENERO A JUNIO 2014
Expresado en Córdoba

GASTOS DE VENTAS	ENERO_14	FEBRERO_14	MARZO_14	ABRIL_14	MAYO_14	JUNIO_14	TOTAL I SEMESTRE
ARRENDAMIENTO DE EDIFICIO	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	15,000.00
COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	42,000.00
COMISIONES	439,631.78	420,770.33	394,795.88	413,034.01	435,277.63	432,281.23	2535,790.85
DECIMO TERCER MES	41,753.82	41,753.82	41,753.82	41,753.82	41,753.82	41,753.82	250,522.89
INATEC 2% (GRAVA TODO EL INGRESO)	10,147.24	9,770.01	9,250.52	9,615.28	10,060.16	10,000.23	58,843.44
INSS PATRONAL 17% (GRAVA TODO EL INGRESO DESPUES DE INSS)	74,883.89	72,106.07	68,285.63	70,969.86	74,242.43	73,799.94	434,287.82
MANTENIMIENTO Y REPARACION EQUIPO TRANSPORTE	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	49,800.00
PROMOCION Y PUBLICIDAD	28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	171,000.00
SEGURO VEHICULAR	10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	62,082.35
SALARIO BASICO	67,730.18	67,730.18	67,730.18	67,730.18	67,730.18	67,730.18	406,381.08
SERVICIOS DE DISTRIBUCION	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	192,000.00
VACACIONES	42,066.25	40,712.06	38,820.27	39,987.94	41,620.03	41,605.05	244,811.60
VIATICOS	13,500.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00	81,000.00
SUB-TOTAL	778,360.21	754,989.52	722,783.35	745,238.15	772,831.30	769,317.49	4543,520.02

Fuente: Área Financiera de la Empresa.



PRESUPUESTO DE GASTOS DE LABORATORIOS SOLKA, S.A
PRESUPUESTO DE GASTOS
PERÍODO DE ENERO A JUNIO 2014
Expresado en Córdoba

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	ENERO_14	FEBRERO_14	MARZO_14	ABRIL_14	MAYO_14	JUNIO_14	TOTAL I SEMESTRE
SUELDOS Y SALARIOS	47,698.66	47,698.66	47,698.66	47,698.66	47,698.66	47,698.66	286,191.96
VACACIONES	3,974.89	3,974.89	3,974.89	3,974.89	3,974.89	3,974.89	23,849.33
DECIMO TERCER MES	3,974.89	3,974.89	3,974.89	3,974.89	3,974.89	3,974.89	23,849.33
INSS PATRONAL	7,479.15	7,479.15	7,479.15	7,479.15	7,479.15	7,479.15	44,874.90
INATEC (2%)	953.97	953.97	953.97	953.97	953.97	953.97	5,723.84
OTRAS RETENCIONES (0.18%)	9,180.18	7,725.17	7,109.29	8,014.14	8,786.33	8,219.62	49,034.73
SEGURO DE INCENDIO	25,137.95	26,703.16	25,610.22	24,083.41	24,427.59	25,719.84	151,682.17
PAPELERIA y MATERIAL DE OFICINA	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	60,000.00
SERVICIOS BASICOS	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	138,000.00
SUB-TOTAL	131,399.69	131,509.89	129,801.07	129,179.11	130,295.48	131,021.02	783,206.26
TOTAL GASTOS GLOBALES DE VENTAS Y ADMON	909,759.90	886,499.41	852,584.43	874,417.26	903,126.78	900,338.52	5326,726.28

Fuente: Área Financiera de la Empresa.



PRESUPUESTO DE GASTOS DE LABORATORIOS SOLKA, S.A
PRESUPUESTO DE GASTOS
PERÍODO DE JULIO A DICIEMBRE 2014.
Expresado en Córdoba

GASTOS DE VENTAS	JULIO-14	AGOSTO_14	SEPTIEMBR-14	OCTUBRE-14	NOVIEMBRE-14	DICIEMBR-14	TOTAL II SEMESTRE
ARRENDAMIENTO DE EDIFICIO	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	15,000.00
COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	42,000.00
COMISIONES	466,687.84	462,053.51	446,999.04	436,073.11	422,874.66	393,496.75	2628,184.90
DECIMO TERCER MES	41,753.82	41,753.82	41,753.82	41,753.82	41,753.82	41,753.82	250,522.89
INATEC 2% (GRAVA TODO EL INGRESO)	10,688.36	10,595.67	10,294.58	10,076.07	9,812.10	9,224.54	60,691.32
INSS PATRONAL 17% (GRAVA TODO EL INGRESO DESPUES DE INSS)	78,862.63	78,178.08	75,962.90	74,356.99	72,415.34	68,093.57	447,869.51
MANTENIMIENTO Y REPARACION EQUIPO TRANSPORTE	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	49,800.00
PROMOCION Y PUBLICIDAD	28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	171,000.00
SEGURO VEHICULAR	10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	10,347.06	62,082.35
SALARIO BASICO	67,730.18	67,730.18	67,730.18	67,730.18	67,730.18	67,730.18	406,381.08
SERVICIOS DE DISTRIBUCION	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	192,000.00
VACACIONES	44,045.00	43,879.07	42,698.38	42,086.07	40,976.99	38,704.49	252,390.00
VIATICOS	13,500.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00	81,000.00
SUB-TOTAL	811,914.88	806,337.38	787,585.95	774,223.30	757,710.14	721,150.40	4658,922.05

Fuente: Elaboración Propia.



PRESUPUESTO DE GASTOS DE LABORATORIOS SOLKA, S.A
PRESUPUESTO DE GASTOS
PERÍODO DE JULIO A DICIEMBRE 2014
Expresado en Córdoba

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	JULIO-14	AGOSTO_14	SEPTIEMBR-14	OCTUBRE-14	NOVIEMBRE-14	DICIEMBRE-14	TOTAL II SEMESTRE
SUELDOS Y SALARIOS	47,698.66	47,698.66	47,698.66	47,698.66	47,698.66	47,698.66	286,191.96
VACACIONES	3,974.89	3,974.89	3,974.89	3,974.89	3,974.89	3,974.89	23,849.33
DECIMO TERCER MES	3,974.89	3,974.89	3,974.89	3,974.89	3,974.89	3,974.89	23,849.33
INSS PATRONAL	7,479.15	7,479.15	7,479.15	7,479.15	7,479.15	7,479.15	44,874.90
INATEC (2%)	953.97	953.97	953.97	953.97	953.97	953.97	5,723.84
OTRAS RETENCIONES (0.18%)	9,601.45	8,673.24	8,063.82	8,122.19	7,705.84	6,802.98	48,969.52
SEGURO DE INCENDIO	25,707.98	27,639.88	27,508.50	26,573.65	26,088.85	25,210.70	158,729.56
PAPELERIA y MATERIAL DE OFICINA	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	60,000.00
SERVICIOS BASICOS	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	138,000.00
SUB-TOTAL	132,390.99	133,394.68	132,653.87	131,777.40	130,876.25	129,095.24	790,188.43
TOTAL GASTOS GLOBALES DE VENTAS Y ADMON	944,305.87	939,732.06	920,239.83	906,000.70	888,586.39	850,245.63	5449,110.48

Fuente: Elaboración Propia.



Solka, S.A.
Estados de Resultado Acumulado
Al 31 de Diciembre de 2013
Expresado en Córdoba.

Ventas totales	<u>76601,848.87</u>
Menos: Devoluciones	602,716.97
Bonificaciones	15419,736.49
Descuentos	<u>31,530.10</u>
Ventas netas	<u>60,547,865.31</u>
Menos: Costo de venta	<u>40,714,685.12</u>
Utilidad Bruta	<u>19,833,180.19</u>
 Gastos de Operación	
Gastos Administrativos	1,378,027.97
Gastos de Venta	9,798,899.99
Gastos Financieros	<u>5,618,585.88</u>
Total de Gastos	<u>16,795,513.84</u>
Utilidad de Operación	3,037,666.35
 Otros Ingresos y Gastos	
Más: Otros Ingresos	764,796.12
Menos: Otros Gastos	<u>702,709.88</u>
Utilidad del Ejercicio antes del IR	3,099,752.59
Menos: Impuesto Sobre la Renta	929,925.78
Utilidad Neta del ejercicio.	<u><u>2,169,826.81</u></u>

I. López Ruiz

 Contador General
 Isaac López Ruiz

O. Mendoza

 Gerente General
 Oscar Mendoza Martínez



LABORATORIOS SOLKA, S. A.
Balance General Acumulado
Al 31 de Diciembre de 2013
Expresado en Córdoba.

ACTIVO		PASIVO + PATRIMONIO	
Activo Circulante	27,246,737.60	Pasivo Circulante	13,096,155.06
Caja	19,984.87	Cuentas por pagar	608,463.60
Bancos	2,876,988.77	Proveedores	4,059,277.29
Cuentas por cobrar	12,279,742.55	Anticipo a Clientes	1,871,646.75
Inventario	8,070,021.41	Impuestos por pagar	2,010,387.23
Inventario en tránsito	4,000,000.00	Retenciones por pagar	1,146,085.41
		Gastos acumulados por pagar	496,828.32
Activo Fijo	688,397.45	Acreeedores varios	2,903,466.46
Inmueble, planta y equipo	688,397.45		
Otros Activos	48,418.57	Otros pasivos	7,846,226.15
Activos Diferidos	48,418.57	Anticipos y avances recibidos	1,275,657.48
		Indemnizaciones por pagar	6,570,568.67
		Capital	7,041,172.41
		Capital social autorizado	51,000.00
		Utilidades o Pérdidas acumuladas	4,820,345.60
		Utilidad del ejercicio	2,169,826.81
Total Activos	27,983,553.62	Total Pasivo + Patrimonio	27,983,553.62

I. López Ruiz
 Contador General
 Isaac López Ruiz

O. Mendoza Martínez
 Gerente General
 Oscar Mendoza Martínez

Fuente: Área Financiera de la empresa.

ANEXO # 12



LABORATORIOS SOLKA, S.A
PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA
PERÍODO DE ENERO A DICIEMBRE 2014
Expresado en Cordobas

DESCRIPCION	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL 2014
Aciclovir Molido	8,390	5,081	6,909	6,542	5,701	4,915	8,424	7,479	7,733	6,330	6,605	7,089	81,198
Piasdone Oral K-30	12,147	11,072	10,049	8,748	12,746	11,831	11,065	10,554	13,158	11,996	11,678	9,636	134,679
Glicolato de Sodio Almidón	1,783	1,405	1,429	1,582	1,608	1,478	1,888	2,010	1,324	1,294	1,377	1,656	18,832
Estearato de Magnesio Seco	93,228	26,425	40,565	59,656	57,200	31,712	60,512	41,497	23,586	50,753	33,403	46,308	564,845
Glicolato de Sodio Almidón	12,954	11,880	11,749	12,461	12,408	15,513	22,442	14,249	8,099	6,862	9,397	10,443	148,456
Lactosa Monohidrato	37,777	37,875	31,985	26,024	37,380	31,108	44,287	29,309	28,661	48,638	32,939	37,287	423,271
Alcohol Etilico	1,167	487	719	1,017	1,081	847	1,387	835	692	937	651	779	10,598
Agua Destilada	42,089	32,586	24,414	46,693	57,842	43,075	30,314	31,752	39,346	47,731	35,488	31,011	462,342
Cab-o-sil	11,176	10,111	15,118	13,939	9,618	13,399	14,692	12,285	10,410	9,062	15,571	12,109	147,489
Alcohol Cetilico	1,012	1,016	1,086	984	965	1,120	1,094	942	1,023	1,255	994	1,044	12,536
Cremophor A-6	1,252	1,100	1,142	1,224	1,355	1,261	1,311	1,374	877	1,158	1,178	1,129	14,362
Cremophor A-25	728	828	630	929	726	857	1,554	1,043	612	687	462	664	9,719
Vaselina Blanca	165	114	122	191	123	210	542	160	158	144	109	127	2,166
Metilparabeno	728	602	515	675	607	558	631	548	545	480	480	320	6,688
Propilenglicol	1,371	1,041	854	1,104	1,207	1,427	1,201	1,602	1,365	1,516	1,603	1,073	15,364
Agua Destilada	26,875	29,590	25,410	23,000	37,015	27,012	28,486	27,458	22,078	22,260	20,852	29,730	319,765
Aciclovir	480	456	480	432	436	486	494	540	528	528	487	480	5,827
Propilparabeno	40,034	35,035	39,710	32,065	41,085	46,844	41,620	40,538	21,892	30,501	31,407	33,814	434,543
Metilparabeno	3,406	3,175	3,432	4,968	4,968	4,010	3,419	2,312	2,901	2,149	3,054	3,806	39,888
Carboximetilcelulosa	1,994	1,928	1,728	1,166	1,342	1,885	1,843	813	1,483	2,008	1,199	1,900	19,291
Veegum Regular	433	392	380	356	261	475	687	833	265	386	294	366	5,128
Hidróxido de Aluminio	2,399	3,667	1,907	3,410	3,502	2,987	2,197	8817	4,109	3,472	4,300	3,544	44,310
Hidróxido de Magnesio	18,534	11,990	9,735	11,660	13,035	10,019	20,268	10,780	10,284	11,720	14,299	13,321	155,645
Sorbitol 70%	187	158	216	165	256	195	506	196	224	204	339	136	2,782
Saborizante Artificial Menta A-esco	302	510	404	1,310	1,106	674	944	490	473	711	1,098	420	8,443
Saborizante Anis A-1903	2,217	2,500	1,986	2,822	2,974	2,974	5,886	2,744	2,611	2,347	1,071	2,765	32,199
Dimetilpolisiloxano	556	416	503	533	377	548	578	463	497	591	609	458	6,129
Propilparabeno	2,620	2,404	1,667	2,442	2,448	2,015	2,384	2,704	1,863	2,168	1,834	1,999	26,546
Metilparabeno	2,674	1,986	2,299	1,914	3,143	2,504	6,129	5,859	3,379	4,088	5,066	3,126	42,167
Carboximetilcelulosa	6,102	3,190	7,865	3,025	2,956	3,751	8,011	6,996	5,573	6,870	5,734	4,648	64,721
Veegum Regular	484	433	422	546	496	528	570	354	180	253	222	471	4,961
Hidróxido de Aluminio	4,986	3,373	3,520	3,422	6,087	7,712	4,222	3,029	3,746	7,753	3,241	4,552	55,644
Hidróxido de Magnesio	2,244	2,750	2,226	2,391	2,515	2,302	4,495	1,846	2,131	1,431	1,886	2,886	29,103
Sorbitol 70%	712	1,000	696	890	1,278	916	733	742	1,038	576	477	483	9,543
Saborizante Artificial Menta A-esco	7,198	9,512	23,000	12,210	8,033	12,353	13,329	7,761	12,817	10,716	11,529	9,320	137,778
Saborizante Anis A-1903	180	29	44	103	116	145	234	109	145	145	115	67	1,431
Dimetilpolisiloxano	573	497	394	655	501	640	536	605	444	523	777	254	6,400
Propilparabeno	184	136	139	180	178	130	184	214	176	149	204	252	2,127
Metilparabeno	450	1,049	957	688	1,092	1,518	1,271	734	602	875	956	566	10,757
Carboximetilcelulosa	2,831	5,914	5,292	7,346	3,786	6,982	9,923	5,327	2,644	3,992	3,809	3,095	60,941
Veegum Regular	1,399	843	907	1,008	924	964	671	1,107	734	683	703	970	10,913
Hidróxido de Aluminio	7,808	4,686	4,914	5,752	4,339	7,290	5,974	5,339	4,573	5,789	4,312	4,391	65,168
Hidróxido de Magnesio	282	347	206	323	546	442	358	490	265	476	263	325	4,324
Sorbitol 70%	173	145	224	277	158	269	347	330	258	252	180	112	2,725
Saborizante Artificial Menta A-esco	1,212	1,386	866	1,003	1,474	1,047	1,560	990	1,369	1,414	980	872	14,174
Propilparabeno	436	305	273	378	276	232	286	435	269	320	414	372	3,995
Metilparabeno	396	267	247	313	198	216	289	237	225	199	297	311	3,193
Carboximetilcelulosa	1,820	2,156	2,357	1,131	1,611	1,219	3,051	2,122	624	1,491	1,710	968	20,259
Veegum Regular	491	580	209	338	637	333	595	363	304	332	387	650	5,219
Hidróxido de Aluminio	1,637	3,780	863	1,762	1,631	2,258	2,458	977	2,272	3,650	1,460	849	23,596
Hidróxido de Magnesio	443	289	158	279	475	332	544	456	355	692	358	381	4,763
Sorbitol 70%	8,930	8,303	7,206	12,257	9,600	7,784	6,416	9,328	4,812	5,893	5,159	7,401	93,088
Saborizante Artificial Menta A-esco	1,157	1,423	732	992	1,636	2,364	2,561	2,191	2,140	2,874	4,513	3,396	25,980
Hidróxido de Aluminio	306	155	154	179	254	219	146	232	283	288	248	277	2,741
Hidróxido de Magnesio	4,459	2,594	3,032	4,865	2,520	3,558	4,038	2,618	2,636	5,326	4,109	4,761	44,515
Piasdone Oral K-30	1,058	612	639	893	740	542	771	494	1,369	953	366	923	9,359
Estearato de Magnesio Seco	219	92	133	204	137	205	187	171	152	177	135	135	1,947
Starch 1500	223	127	135	119	28	204	53	114	150	142	183	101	1,581
Azúcar Refinada Molida	1,969	862	3,236	1,834	1,921	2,654	4,740	4,936	2,274	2,788	1,728	2,016	30,958
Sabor Menta B-3098	3,202	2,807	1,488	6,499	3,518	3,938	6,108	7,287	3,571	2,335	6,140	4,543	51,436
Manitol	2,188	2,775	1,531	1,272	2,962	3,726	3,276	13,095	6,360	2,223	1,361	3,359	44,127
Hidróxido de Aluminio	1,106	941	675	1,427	819	751	1,499	1,295	1,248	993	726	1,217	12,697
Hidróxido de Magnesio	1,872	1,310	1,872	1,582	1,130	1,030	1,150	805	1,685	1,278	1,376	1,278	16,367
Piasdone Oral K-30	644	700	291	323	688	372	602	630	347	540	255	435	5,827
Estearato de Magnesio	212	230	172	148	144	185	313	277	148	172	353	250	2,604
Starch 1500	1,071	600	525	675	810	675	900	720	750	975	1,409	1,080	10,190
Azúcar Refinada Molida	108	73	113	98	119	113	138	129	116	146	133	97	1,383
Manitol	900	882	578	1,995	379	528	599	578	935	1,858	1,171	1,945	12,347
TOTAL	400,343.04	302,983.05	315,430.39	345,683.45	378,528.81	342,363.59	409,921.86	345,649.58	279,892.56	349,516.11	307,221.31	326,552.43	4104,086.17

Fuente: Área Financiera de la Empresa

ANEXO # 15



LABORATORIOS SOLKA, S.A.
 COMPRAS DE MATERIA PRIMA
 PERÍODO DE ENERO A DICIEMBRE 2013
 Expresado en Cordobas

DESCRIPCION	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL 2013
Aciclovir Molido	8,390	5,081	6,909	6,542	5,701	4,915	8,424	7,479	7,733	6,330	6,605	7,089	81,198
Plasdone Oral K-30	5,271	5,314	5,673	5,697	5,991	5,521	7,388	8,479	5,748	5,618	6,241	6,219	73,160
Glicolato de Sodio Almidón	1,783	1,405	1,429	1,582	1,608	1,478	1,888	2,010	1,324	1,294	1,377	1,656	18,832
Estearato de Magnesio Seco	93,228	26,425	40,565	59,656	57,200	31,712	60,512	41,497	23,586	50,753	33,403	46,308	564,845
Glicolato de Sodio Almidón	7,150	8,305	6,683	7,551	10,443	8,650	9,534	10,450	7,823	9,105	7,354	8,252	101,299
Lactosa Monohidrato	32,598	37,875	31,985	26,024	37,380	31,108	44,287	29,309	28,661	48,638	32,939	37,287	418,092
Alcohol Etilico	1,167	487	719	1,017	1,081	847	1,387	835	692	937	651	779	10,598
Agua Destilada	32,589	8,972	6,048	6,221	8,864	9,062	7,907	17,831	8,642	9,392	6,307	31,011	152,845
Cab-o-sil	11,176	10,111	15,118	13,939	9,618	13,399	14,692	12,285	10,410	9,062	15,571	12,109	147,489
Alcohol Cetilico	1,012	1,016	1,086	984	965	1,120	1,094	942	1,023	1,255	994	1,044	12,536
Cremophor A-6	1,252	1,100	1,142	1,224	1,355	1,261	1,311	1,374	877	1,158	1,178	1,129	14,362
Cremophor A-25	728	828	630	929	726	857	1,554	1,043	612	687	462	664	9,719
Vaselina Blanca	165	114	122	191	123	210	542	160	158	144	109	127	2,166
Metilparabeno	728	602	515	675	607	558	631	548	545	480	480	320	6,688
Propilenglicol	1,371	1,041	854	1,104	1,207	1,427	1,201	1,602	1,365	1,516	1,603	1,073	15,364
Agua Destilada	22,569	29,590	25,410	23,000	37,015	27,012	28,486	27,458	22,078	22,260	20,852	29,730	315,460
Aciclovir	480	456	480	432	436	486	494	540	528	528	487	480	5,827
Propilparabeno	28,654	35,035	39,710	32,065	41,085	46,844	41,620	40,538	21,892	30,501	31,407	33,814	423,164
Metilparabeno	3,406	3,175	3,432	3,256	4,968	4,010	3,419	2,312	2,901	2,149	3,054	3,806	39,888
Carboximetilcelulosa	1,994	1,928	1,728	1,166	1,342	1,885	1,843	813	1,483	2,008	1,199	1,900	19,291
Veegum Regular	433	392	380	356	261	475	687	833	265	386	294	366	5,128
Hidróxido de Aluminio	2,399	3,667	1,907	3,410	3,502	2,987	2,197	8817	4,109	3,472	4,300	3,544	44,310
Hidróxido de Magnesio	15,894	11,990	9,735	11,660	13,035	10,019	20,268	10,780	10,284	11,720	14,299	13,321	153,005
Sorbitol 70%	187	158	216	165	256	195	506	196	224	204	339	136	2,782
Saborizante Artificial Menta A - 6592	302	510	404	1,310	1,106	674	944	490	473	711	1,098	420	8,443
Saborizante Anis A-1903	2,217	2,500	1,986	2,822	2,277	2,974	5,886	2,744	2,611	2,347	1,071	2,765	32,199
Dimetilpolisiloxano	556	416	503	533	377	548	578	463	497	591	609	458	6,129
Propilparabeno	2,620	2,404	1,667	2,442	2,448	2,015	2,384	2,704	1,863	2,168	1,834	1,999	26,546
Metilparabeno	2,674	1,986	2,299	1,914	3,143	2,504	6,129	5,859	3,379	4,088	5,066	3,126	42,167
Carboximetilcelulosa	4,586	3,190	7,865	3,025	2,956	3,751	8,011	6,996	5,573	6,870	5,734	4,648	63,206
Veegum Regular	484	433	422	546	496	528	570	354	180	253	222	471	4,961
Hidróxido de Aluminio	3,569	3,373	3,520	3,422	6,087	7,712	4,222	3,029	3,746	7,753	3,241	4,552	54,226
Hidróxido de Magnesio	2,244	2,750	2,226	2,391	2,515	2,302	4,495	1,846	2,131	1,431	1,886	2,886	29,103
Sorbitol 70%	712	1,000	696	890	1,278	916	733	742	1,038	576	477	483	9,543
Saborizante Artificial Menta A - 6592	6,000	9,512	23,000	12,210	8,033	12,353	13,329	7,761	12,817	10,716	11,529	9,320	136,580
Saborizante Anis A-1903	180	29	44	103	116	145	234	109	145	145	115	67	1,431
Dimetilpolisiloxano	573	497	394	655	501	640	536	605	444	523	777	254	6,400
Propilparabeno	184	136	139	180	178	130	184	214	176	149	204	252	2,127
Metilparabeno	450	1,049	957	688	1,092	1,518	1,271	734	602	875	956	566	10,757
Carboximetilcelulosa	2,831	5,914	5,292	7,346	3,786	6,982	9,923	5,327	2,644	3,992	3,809	3,095	60,941
Veegum Regular	1,399	843	907	1,008	924	964	671	1,107	734	683	703	970	10,913
Hidróxido de Aluminio	7,808	4,686	4,914	5,752	4,339	7,290	5,974	5,339	4,573	5,789	4,312	4,391	65,168
Hidróxido de Magnesio	282	347	206	323	546	442	358	490	265	476	263	325	4,324
Sorbitol 70%	173	145	224	277	158	269	347	330	258	252	180	112	2,725
Saborizante Artificial Menta A - 6592	1,212	1,386	866	1,003	1,474	1,047	1,560	990	1,369	1,414	980	872	14,174
Propilparabeno	436	305	273	378	276	232	286	435	269	320	414	372	3,995
Metilparabeno	396	267	247	313	198	216	289	237	225	199	297	311	3,193
Carboximetilcelulosa	1,820	2,156	2,357	1,131	1,611	1,219	3,051	2,122	624	1,491	1,710	968	20,259
Veegum Regular	491	580	209	338	637	333	595	363	304	332	387	650	5,219
Hidróxido de Aluminio	1,637	3,780	863	1,762	1,631	2,258	2,458	977	2,272	3,650	1,460	849	23,596
Hidróxido de Magnesio	443	289	158	279	475	332	544	456	355	692	358	381	4,763
Sorbitol 70%	6,258	8,303	7,206	12,257	9,600	7,784	6,416	9,328	4,812	5,893	5,159	7,401	90,415
Saborizante Artificial Menta A-6592	1,157	1,423	732	992	1,636	2,364	2,561	2,191	2,140	2,874	4,513	3,396	25,980
Hidróxido de Aluminio	306	155	154	179	254	146	219	283	288	288	248	277	2,741
Hidróxido de Magnesio	1,584	2,594	3,032	4,865	2,520	3,558	4,038	2,618	2,636	5,326	4,109	4,761	41,641
Plasdone Oral K-30	1,058	612	639	893	740	542	771	494	1,369	953	366	923	9,359
Estearato de Magnesio Seco	219	92	133	204	137	205	187	171	152	177	135	135	1,947
Starch 1500	223	127	135	119	28	204	53	114	150	142	183	101	1,581
Azúcar Refinada Molida	1,969	862	3,236	1,834	1,921	2,654	4,740	4,936	2,274	2,788	1,728	2,016	30,958
Sabor Menta B-3098	1,254	2,807	1,488	6,499	3,518	3,938	6,108	7,287	3,571	2,335	6,140	4,543	49,488
Manitol	2,188	2,775	1,531	1,272	2,962	3,726	3,276	13,095	6,360	2,223	1,361	3,359	44,127
Hidróxido de Aluminio	1,106	941	675	1,427	819	751	1,499	1,295	1,248	993	726	1,217	12,697
Hidróxido de Magnesio	1,872	1,310	1,872	1,582	1,130	1,030	1,150	805	1,685	1,278	1,376	1,278	16,367
Plasdone Oral K-30	644	700	291	323	688	372	602	630	347	540	255	435	5,827
Estearato de Magnesio	212	230	172	148	144	185	313	277	148	172	353	250	2,604
Starch 1500	1,071	600	525	675	810	675	900	720	750	975	1,409	1,080	10,190
Azúcar Refinada Molida	108	73	113	98	119	113	138	129	116	146	133	97	1,383
Manitol	900	882	578	1,995	379	528	599	578	935	1,858	1,171	1,945	12,347
	343,032.49	270,036.85	287,621.84	297,249.14	320,829.83	295,176.88	370,928.12	325,855.25	241,503.40	307,043.44	270,560.72	320,944.91	3650,783

Fuente: Área Financiera de la Empresa