

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA

UNAN - MANAGUA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS



SEMINARIO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR EL TÍTULO DE LICENCIADOS EN

CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

TEMA GENERAL:

FINANZAS A CORTO Y MEDIANO PLAZO

SUB TEMA

ANÁLISIS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA ANNABELL PARA EL

PERIODO 2015.

AUTORES:

BR. YOSTIN RAFAEL LÓPEZ SOLÍS

BR. DIEGO ANTONIO SALAS GÓMEZ

TUTORA:

MSC. SANDRA CERVANTES.

MANAGUA, 01 DE DICIEMBRE 2015

TEMA GENERAL:

FINANZAS A CORTO Y MEDIANO PLAZO

SUB TEMA

**ANALISIS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA ANNABELL PARA EL
PERIODO 2015.**

INDICE

Contenido

DEDICATORIA	I
DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	IV
AGRADECIMIENTO	V
CARTA AVAL	V
RESUMEN	VI
I. INTRODUCCIÓN	1
II. JUSTIFICACIÓN	4
III. OBJETIVOS	6
3.1 OBJETIVO GENERAL.....	6
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	6
IV.DESARROLLO DEL SUBTEMA	7
4.1 PLANEACIÓN FINANCIERA	7
4.1.1 Concepto.....	7
4.1.2 El objetivo de la Planeación Financiera.	8
4.1.3 Importancia.....	9
4.1.4 Propósitos	9
4.1.5 Enfoque de la planeación financiera.....	10
4.1.6 Logros	11
4.2 PRESUPUESTOS	11
4.2.1 El proceso presupuestal	12
4.2.2 Presupuesto de egresos	12
4.2.3 Presupuesto de ingresos.....	13
4.2.4 Presupuesto de ventas	14
4.2.5 Presupuesto de efectivo	15
4.2.6 Presupuesto financiero	16
4.3 ESTADOS PRO FORMA	17
4.3.1 Estado de resultados pro forma	17
4.3.2 Estado de situación financiera o balance pro forma	19
V. CASO PRÁCTICO	20
5.1 PERFIL DE LA EMPRESA	20
5.1.1 Operaciones.....	20
5.1.2 Marcas y Representaciones	20
5.1.3 Historia	21
5.2 MISIÓN	22
5.3 VISIÓN	22
5.4 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS.....	23
5.5 VALORES	24
5.6 METAS	25
5.8 ORGANIZACIÓN.....	26

5.9 SITUACIÓN ECONÓMICA-FINANCIERA	27
5.9.1 Análisis Vertical	28
5.9.2 Análisis horizontal.....	33
5.10 RATIOS FINANCIEROS 2013-2014.....	38
5.10.1 Razón de Liquidez.....	38
5.10.2. RAZON DE RENTABILIDAD	41
5.10.3 Razón de Endeudamiento	46
5.11. RATIOS FINANCIEROS 2015	48
5.11.1 Razon de liquidez	48
5.11.2 RAZON DE RENTABILIDAD.....	50
5.11.3 Razon de Endeudamiento	53
5.11 PRESUPUESTOS.....	54
5.12 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMAS.....	59
VI. CONCLUSIONES	61
6.1. CONCLUSIONES DEL CASO PRÁCTICO	61
6.2 CONCLUSIÓN GENERAL	62
VII. BIBLIOGRAFIA.....	63
ANEXOS.....



Dedicatoria

A Dios por ser supremo y creador nuestro y de todo lo que nos rodea y por habernos dado la inteligencia, paciencia y ser guía en nuestras vida.

A mi padre y a mi madre que han sido un pilar fundamental en mi formación como profesional, por brindarme la confianza, consejos, oportunidad y recursos para lograrlo.

A mi familia en general, porque me han brindado su apoyo incondicional y por compartir conmigo buenos y malos momentos.

A mis compañeros y amigos presentes y pasados, quienes sin esperar nada a cambio compartieron su conocimiento, alegrías y tristezas y a todas aquellas personas que durante estos cinco años estuvieron a mi lado apoyándome y lograron que este sueño se haga realidad.

Y para finalizar a mis profesores que dieron su tiempo y compartieron sus conocimientos para que pudiera lograr mis metas y objetivos en esta larga trayectoria académica.

BR. YOSTIN RAFAEL LÓPEZ SOLÍS



SEMINARIO DE GRADUACIÓN

Dedicatoria

A Dios, por darme serenidad y paciencia, en la redacción de este trabajo y fe de que las adversidades son parte del camino hacia el éxito; mantendré siempre la postura de que una caída implica la oportunidad de volver a levantarse; y así concretar los objetivos en la vida, porque es sabido que, de cada error deriva una experiencia.

De igual forma, a mis Padres, a quien le debo toda mi vida, les agradezco el cariño y su comprensión, a ustedes quienes han sabido formarme con buenos sentimientos, hábitos y valores, lo cual me ha ayudado a salir adelante buscando siempre el mejor camino.

A mis maestros, gracias por su tiempo, por su apoyo así como por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional.

BR. DIEGO ANTONIO SALAS GÓMEZ



Carta Aval

Msc. Álvaro Guido Quiroz

Director del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas

Su Despacho.

Estimado Maestro Guido:

Remito a usted los ejemplares del Informe Final de Seminario de Graduación titulado con el tema: Finanzas a corto plazo y el sub-tema “**Análisis de la Planeación Financiera a la Empresa ANNABELL para el periodo 2015**” presentado por los bachilleres: Yostin Rafael López Solís **Carnet No. 11-20342-3** y Diego Antonio Salas Gómez **Carnet No. 11-20638-2** para optar al título de licenciados en Contaduría Pública y Finanzas.

Este Informe Final reúne todos los requisitos metodológicos para el Informe de Seminario de Graduación que especifica la Normativa para las modalidades de Graduación como formas de culminación de estudios, Plan 1999, de la UNAN-Managua.

Solicito a usted fijar fecha de defensa según lo establecido para tales efectos.

Sin más que agregar al respecto, deseándole éxitos en sus funciones, aprovecho la ocasión para reiterar mis muestras de consideración y aprecio.

Msc. Sandra Guadalupe Cervantes Sanabria

Tutora



Agradecimiento

Primeramente me gustaría agradecer a Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hiciste realidad este sueño anhelado.

A mi familia fuente de apoyo constante e incondicional en toda mi vida y más aún en mis duros años de carrera profesional y mis más grandes agradecimientos a mi padre y mi madre que sin su ayuda hubiera sido imposible culminar mi profesión.

BR. YOSTIN RAFAEL LÓPEZ SOLÍS



Agradecimiento

Primero y antes que nada, dar gracias a Dios, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mis padres gracias a su sabiduría influyeron en mi la madurez para lograr todos los objetivos en la vida, es para ustedes esta tesis en agradecimiento por todo su amor, Agradecere hoy y siempre a mi familia por el esfuerzo realizado por ellos, por brindarme El apoyo en mis estudios, de ser así no hubiese sido posible tener la fortaleza necesaria para seguir adelante.

Un agradecimiento especial a todos los profesores, por la colaboración, paciencia, apoyo y sobre todo por esa gran amistad que me han brindado y me brindan, por escucharme y aconsejarme siempre en los buenos y malos momentos.

BR. DIEGO ANTONIO SALAS GÓMEZ



Resumen

La elaboración de una planeación financiera no es simplemente un modelo de proyecciones, es un conjunto de actividades desarrolladas estratégicamente con el fin de obtener información que permitirá plantear estrategias financieras.

Con los objetivos se pretende lograr, explicar las generalidades de la planeación financiera a corto y mediano plazo, evaluar a través de un caso práctico las técnicas de planeación financiera a corto y mediano plazo a la empresa ANNABELL, S.A. y establecer parámetros generales para mejorar la administración económica financiera de la empresa.

Debido al incremento de la demanda de textil en el mercado que ha enfrentado Annabell en los último año, surge la necesidad de mejorar la calidad de los productos ofrecidos a los clientes, por lo que la empresa enfrenta la difícil tarea de buscar herramientas que permitan reducir los costos en la medida en que se incrementa las ventas.

La metodología empleada para la realización de éste seminario de graduación ha sido desarrollada mediante, investigación documental, fuentes de la Internet y libros.

En conclusión la planeación financiera permite obtener reportes de los estados financieras (resultados, flujos y estados financieros), y adicionalmente analizar indicadores, tablas de resumen, gráficas para la toma de decisiones de la empresa.



I. Introducción

Se sabe que el principal objetivo de las finanzas, es el estudio del dinero, entendido como medio de pago. A medida que se desarrollan sistemas para resolver a través de un medio de pago las distintas transacciones entre los diferentes agentes económicos, el objetivo de las finanzas aparece cada vez con más fuerza hasta adquirir entidad propia e independiente.

La relación entre agentes económicos y dinero nace cuando dos o más personas se organizan en sociedades para formar una empresa. Estas personas – socios o accionistas – planean inversiones en activos (máquinas, vehículos, etc.), necesarios para realizar las actividades de la empresa. Éstas actividades generan la necesidad de efectuar unos pagos y para cumplir con estos pagos, la empresa debe obtener fondos. Esta actividad de obtención de fondos se la denomina Financiación.

La financiación es una necesidad permanente y vital para la empresa, por esto debemos hacer una Planeación Financiera, cuantificando los objetivos y las metas intermedias de la Planeación General de la empresa.

Más de la mitad de las empresas cierran sus puertas antes del tercer año de actividad. Las causas o factores determinantes del fracaso empresarial cabe agruparlos en dos grandes bloques o clases: “internos” y “externos”, según el entorno socio-económico o la esfera de responsabilidad y control del empresario. En lo que se refiere a los factores internos o factores propiamente empresariales, se pueden diferenciar los siguientes tipos: comerciales, productivo-tecnológicos, laborales, financieros y directivos.

Toda empresa diseña planes estratégicos para el logro de sus objetivos y metas planteadas, dichos planes pueden ser a corto, mediano y largo plazo, según la amplitud y magnitud de la empresa.



SEMINARIO DE GRADUACIÓN

La planeación financiera define el rumbo que tiene que seguir una organización para alcanzar sus objetivos estratégicos mediante un accionar armónico de todos sus integrantes y funciones. Su implantación es importante tanto a nivel interno como para los terceros que necesitan tomar decisiones vinculadas a la empresa (como la concesión de créditos, y la emisión o suscripción de acciones).

Es importante que estas decisiones sean tomadas en conjunto y nunca separadamente ya que esta situación podría ser motivo de serios problemas de desacuerdo y convivencia entre los ejecutivos encargados de la toma de dichas decisiones, al no tener en cuenta decisiones que pueden llegar a traer consecuencias que afecten a otros sectores de la empresa. Todas las personas encargadas de la planeación financiera de una empresa, son conscientes de que No existe un plan perfecto. Sin embargo para poder alcanzar un plan cercano al óptimo deben realizarse procesos de prueba y error. Una buena planeación financiera debe conducir al directivo a tener en consideración, determinados acontecimientos que pueden llegar a interferir con el buen desempeño de la empresa o quizás solo logren entorpecerla, con el fin de tomar ciertas medidas que puedan contrarrestar estos posibles efectos. Absolutamente todos los análisis y observaciones que se realizan durante el planeamiento, nos llevan a pensar que la planeación financiera no es solo un previsión de cómo se invertirá el capital de la compañía, ya que la prevención implica tener en cuenta el futuro probable que se le presente a la empresa, haciendo a un lado las situaciones improbables o las sorpresas, ya sean estas deseables o indeseables.

Este Seminario de graduación consta de VII acápites:

En el primer acápite es una breve introducción de lo que se estará abordando a lo largo de este seminario de graduación con este nos podemos dar una idea clara y concisa del porque la



SEMINARIO DE GRADUACIÓN

planeación financiera es de mucha importancia en las Empresas ya que define el rumbo que debe tener la Empresa hacia el futuro.

En el segundo acápite es la justificación del porque la realización de este trabajo, así como la importancia que tiene aplicar este tema en la empresa, esto nos proporcionara un método de aplicación en cuanto a la planeación financiera ya que es un recurso que puede aprovechar la empresa para ser competitiva y obtener utilidades de manera satisfactoria.

En el tercer acápite corresponde a los objetivos de este Seminario Graduación los cuales nos ayudaran a guiar nuestro seminario a lo largo de todo el desarrollo del tema brindándonos así una guía para poder llegar de manera clara al fin que pretendemos alcanzar.

En el cuarto acápite trata de todos los subtemas así como todas las generalidades de la finanzas.

Análisis de la Situación Financiera Económica.

Análisis de los Indicadores Financieros.

Planeación Financiera

En el quinto acápite es la aplicación de un caso práctico a la empresa ANNABELL, S.A en el cual estaremos desarrollando los diferentes conceptos de la planeación financiera, así como la realización de todos los presupuestos para obtener una exitosa planeación financiera.

En el sexto acápite es la presentación de las conclusiones.

En el séptimo acápite es la presentación de la bibliografía.



II. Justificación

Una buena Planeación Financiera exige del ejecutivo de finanzas, una sólida base de conocimientos sobre los fundamentos cuantitativos, la contabilidad, las finanzas corporativas y los procesos por los que la empresa realiza sus actividades. La Planeación Financiera es de vital importancia para las empresas, dentro de las que también se incluyen, las de reducida dimensión, en las cuales los propietarios suelen ser el Comercial, el financiero o el jefe de producción al mismo tiempo, y no siempre tienen los conocimientos mínimos necesarios para realizar estas tareas.

Este seminario de graduación proporciona instrumentos simples que faciliten el trabajo de las personas que no tienen mucho conocimiento en el área de finanzas, todo esto puede ayudar a los directivos a la hora de hacer la Planeación de su empresa permitiendo así ampliar sus posibilidades de supervivencia en el mercado a lo largo del tiempo. De esta manera, se propone reducir el número de errores en la empresa por no disponer de las mínimas herramientas administrativas necesarias, aunque esta empresa tenga idea, productos o servicios útiles y necesarios para la vida de las personas en la actualidad.

Es necesario valorar a la empresa tomando en cuenta todos sus componentes (tangibles e intangibles), de esta manera se entregará una respuesta concreta acerca del valor de la empresa, dicha información es de mucha importancia para los propietarios de la empresa.

Es necesario mencionar que la implementación de planes financieros no es exclusiva de las grandes empresas, sino que es un recurso que está también al alcance de las pequeñas y medianas empresas y que puede ser aprovechado para poder ser competitivas e incrementar su rentabilidad en el mediano y largo plazo.



SEMINARIO DE GRADUACIÓN

Este seminario de graduación se justifica por la necesidad que tienen las empresas de conocer la metodología para elaborar planes financieros y por la importancia y utilidad de los mismos.



III. Objetivos

3.1 objetivo general

Analizar la planeación financiera a la empresa ANNABELL, S.A en el periodo 2015

3.2 Objetivos específicos

Explicar las generalidades de la planeación financiera a corto y mediano plazo.

Evaluar a través de un caso práctico las técnicas de planeación financiera a corto y mediano plazo a la empresa ANNABELL, S.A.

Establecer parámetros generales para mejorar la administración económica financiera de la empresa.



IV.Desarrollo del subtema

4.1 Planeación financiera

4.1.1 Concepto

La planeación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer los pronósticos y las metas económicas y financieras de una empresa, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.

La planeación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa porque proporciona rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr sus objetivos. Dos aspectos clave del proceso de la planeación financiera son la planeación de efectivo y la planeación de utilidades.

La planeación de efectivo implica la elaboración del presupuesto de caja de la empresa. La planeación de utilidades implica la elaboración de estados proforma. Tanto el presupuesto de caja como los estados proforma son útiles para la planeación financiera interna además, los prestamistas existentes y potenciales los exigen siempre.

Planes financieros a corto plazo (operativos)

Los planes financieros a corto plazo (operativos) especifican las acciones financieras a corto plazo y el impacto anticipado de esas acciones. Estos planes abarcan con frecuencia un periodo de 1 a 2 años. Las entradas clave incluyen el pronóstico de ventas y diversas formas de datos operativos y financieros. Las salidas clave incluyen varios presupuestos operativos, el presupuesto de caja y los estados financieros proforma. (Lawrence.J.Gitman)



Mediante un presupuesto, la planeación financiera dará a la empresa una coordinación general de funcionamiento. Asimismo, reviste gran importancia para el funcionamiento y la supervivencia de la Organización.

Todo proceso de planeación financiera estará basado en la estimación de los requerimientos financieros de una empresa, que implica determinar que cantidad de dinero necesitará durante un periodo específico y qué cantidad generará esta internamente durante el mismo tiempo.

Es importante contemplar de manera preliminar y posterior el análisis financiero que permita evaluar el punto de partida y la evolución de la situación futura. Es recomendable construir los presupuestos sobre distintos escenarios que pueden ir desde los más optimistas hasta los más pesimistas a fin de poder corregir las desviaciones. (ecured.cu)

4.1.2 El objetivo de la Planeación Financiera.

El objetivo de la planeación financiera es minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, decidir anticipadamente las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera. El sistema presupuestario es la herramienta más importante con lo que cuenta la administración moderna para realizar sus objetivos.

Es decir, la planeación financiera se enfoca a realizar una proyección sobre los resultados deseados a alcanzar por la empresa, ya que estudia la relación de proyecciones de ventas, ingresos, activos o inversiones y financiamiento, tomando como base estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, a fin de decidir, posteriormente, la forma de satisfacer los requerimientos financieros. (Infante)



4.1.3 Importancia

Hacer planeación a corto plazo significa formular uno o más planos (camino de acción) para alcanzar metas y objetivos a ser alcanzados en un futuro próximo.

Para ello, es necesario evaluar las necesidades, las demandas y los recursos disponibles a fin de establecer una estrategia para implementar una acción y, posteriormente, poder direccionar y controlar.

“Sin la planeación, ya sea a corto o largo plazo, las empresas no podrían existir” (destino Negocio, 2015)

“Aún en pequeñas empresas, la planeación es una cuestión del día-día”. (destino Negocio, 2015)

4.1.4 Propósitos

El propósito de la planeación es:

- Lograr los objetivos deseados en los negocios.
- Ser una herramienta de control de la alta dirección.
- Abordar los aspectos de la incertidumbre.
- Combinar los propósitos al enfrentar el futuro incierto. (Pymes)



SEMINARIO DE GRADUACIÓN

4.1.5 Enfoque de la planeación financiera

- Cambiar la dirección que lleva la empresa.
- Acelerar el crecimiento y mejorar la productividad.
- Mejorar la administración y el personal.
- Propiciar el flujo de ideas estratégicas para que las tome en consideración la alta dirección.
- Concentrar recursos en casos o asuntos importantes.
- Desarrollar mejor información para que la alta dirección tome mejores decisiones.
- Desarrollar un marco de referencia para los presupuestos y planes de operación a corto plazo.
- Analizar oportunidades y amenazas, fortalezas y debilidades para conocer mejor el potencial de la empresa.
- Desarrollar una mejor coordinación de actividades dentro de la organización.
- Desarrollar una comunicación óptima.
- Mejorar el control de las operaciones.
- Dar seguridad a los gerentes al proveerlos de un mejor entendimiento de los cambios del medio ambiente y de la habilidad de la empresa para adaptarse.
- Ejercicio mental.
- Entrenamiento del personal.
- Proveerse de un documento en el que se indique a dónde va la empresa y cómo llegará ahí.
- Establecer objetivos más realistas, urgentes y alcanzables.
- Diversificar . (Pymes)



4.1.6 Logros

La planeación financiera expresa la forma en que se deben cumplir los objetivos financieros. Por tanto, un plan financiero es la declaración de lo que se pretende hacer en el futuro. Casi todas las Decisiones requieren largos periodos de espera, lo cual significa que se necesita mucho más tiempo para realizarlas. En un mundo incierto, esto hace que las decisiones se tomen con mucha anticipación a su puesta en práctica.

Dada la posibilidad de que la empresa dedique mucho tiempo a examinar los diferentes escenarios que son básicos para el plan financiero de la compañía, parece razonable preguntar qué logrará el proceso de planeación. (Pymes)

4.2 Presupuestos

Existen muchas definiciones sobre presupuesto:

“La estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado” (Ruiz, 2004)

El buen empresario debe planear con inteligencia el tamaño de sus operaciones, los ingresos y gastos, con lo mira puesta en la obtención de utilidades, cuyo logro se subordina a la coordinación y relación sistemática de todas las actividades empresariales. Le compete además instaurar procedimientos que no ahoguen la iniciativa de las personas y que auspicien la determinación oportuna de las desviaciones detectadas frente a los pronósticos, con el propósito de evitar que en el futuro las estimaciones se reflejen en cálculos excesivamente pesimistas u optimistas.



SEMINARIO DE GRADUACIÓN

“Conjunto coordinado de previsiones que permiten conocer con anticipación algunos resultados considerados básicos por el jefe de la empresa” (Ruiz, 2004)

Al hablar de previsiones, se hace referencia a las decisiones que con anticipación debe tomar el “jefe de la empresa” para alcanzar los resultados propuestos.

4.2.1 El proceso presupuestal

Para aproximarse al presupuesto es importante tener en cuenta que se desarrolla en función de un proceso. El proceso presupuestal abarca todas las etapas de! gasto público, desde la planeación de cuánto se puede gastar y en qué rubros, hasta la evaluación de lo gastado y los resultados obtenidos.

4.2.2 Presupuesto de egresos

El presupuesto de egresos de una empresa es uno de los primordiales, dado que no es posible sostener un negocio sin hacer gastos y, en en ámbito corporativo, éstos existen en una gran variedad. Es importante señalar que ciertos cargos que no se perciben en dinero en efectivo, como ser la depreciación (una disminución del valor de un producto o servicio que puede darse por su antigüedad, por presentar un defecto de fábrica o como parte de una promoción para atraer nuevos clientes), no se consideran parte del presupuesto de egresos.

Los cargos que sí entran en esta categoría son los siguientes:

- * Compras en efectivo: esto incluye tanto los insumos como las materias primas, así como cualquier otro artículo que resulte necesario para la operación de la empresa y que deba adquirirlo de terceros;
- * Cuentas por pagar: cualquier obligación que se conozca con anterioridad al momento del pago en sí mismo;
- * Alquiler de equipos y oficinas: es común que las compañías no posean todos los aparatos y edificios que utilizan para su funcionamiento. Esto se da tanto para las empresas pequeñas como aquellas con presencia internacional;



SEMINARIO DE GRADUACIÓN

* Pago de sueldos y salarios: se trata de uno de los puntos fundamentales de casi todo presupuesto de egresos. A excepción de ciertas empresas que constan de un solo trabajador o de otros casos muy particulares en los que de todos modos no suele procederse con un alto grado de formalidad, es normal que una firma no pueda funcionar sin la colaboración de ciertos empleados, ya sea por tiempo indeterminado o por proyectos;

* Pago de impuestos: otra obligación fundamental para la correcta y legal operación de las empresas, aunque también uno de los que más buscan evadir. (definición de)

4.2.3 Presupuesto de ingresos

El presupuesto de ingresos se configura pues, como importe de los derechos de cobro que una Entidad local prevé obtener para atender a sus gastos.

El presupuesto de ingresos se referirá a un ámbito temporal concreto, que será el mismo al que se refiere el presupuesto de gastos, el año natural. Por otra parte, de la definición anterior se desprende que los ingresos presupuestarios están formados por los derechos de cobro que surjan en el año.

Es decir, el ingreso presupuestario no está formado por el importe que se haya recaudado en el año, ni tampoco por los ingresos de carácter económico, los ingresos presupuestarios son los derechos de cobro que tengan lugar en el año al que se refiera el presupuesto.

Tal y como aparece definido el presupuesto de ingresos, se consideran recursos presupuestarios, además de los recursos obtenidos en el ejercicio como consecuencia de operaciones que forman parte del componente positivo de la cuenta del resultado económico-patrimonial, otros recursos como los derivados de la venta de elementos del inmovilizado o venta de activos financieros, que no son ingresos en sentido económico. (rendición de cuentas)



4.2.4 Presupuesto de ventas

El presupuesto anual de operaciones se elabora necesariamente a partir de la cantidad o volumen de ventas que se espera realizar durante el periodo cubierto por el mismo.

De la previsión del volumen de ventas dependen, en general, la producción, los inventarios, las compras, los ingresos, los egresos y los resultados.

Es importante establecer la diferencia que existe entre un presupuesto o plan de ventas y un pronóstico de ventas. El pronóstico de ventas es una proyección técnica de la demanda de los bienes que produce la empresa, durante un periodo específico de tiempo y en base a ciertos supuestos previamente establecidos. El pronóstico de ventas se convierte en un plan de ventas cuando la dirección superior adopta una política que tiene en consideración los fines y estrategias de la firma y la asignación de recursos que permitan alcanzar las metas de ventas.

El plan de ventas abarca dos fases de tiempo: a) La planeación de las ventas a largo plazo, b) La planeación de las ventas a corto plazo. Obviamente, la dimensión de tiempo de cada una de estas dos fases debe estar acorde con la que se utiliza en el programa de presupuestos de la compañía. (Unda)

El objetivo de la planeación de las ventas a largo plazo es el de desarrollar un plan con fines claramente establecidos y hacia el cual se encaminarán todos los esfuerzos de la firma. El plan de ventas anual enfoca con mayor detalle una parte del plan de ventas a largo plazo. Este enfoque impone un esfuerzo serio y esmerado, por parte de la dirección superior y de los ejecutivos de ventas, en desarrollar un plan que se espera se realice.



Factores que influyen en la predicción de ventas.

En la estimación de la cantidad o volumen de ventas de una empresa se deben considerar básicamente dos grupos de factores, a saber: 1) Factores externos o del mercado, y 2) Factores internos o de la empresa.

1) Factores externos o del mercado

La finalidad que se persigue con el análisis de los factores externos es estimar la “demanda”; es decir, establecer la cantidad de bienes o servicios que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios en un cierto periodo de tiempo.

De estos factores externos merecen destacarse los siguientes:

- a) La situación económica general
- b) La competencia
- c) La fijación de precios y la elasticidad de la demanda
- d) La tasa de crecimiento de las ventas
- e) Las variaciones estacionales
- f) Las fuentes de aprovisionamiento. (Unda)

4.2.5 Presupuesto de efectivo

El presupuesto de caja, o pronóstico de caja, es un estado de las entradas y salidas de efectivo planeadas de la empresa. Ésta lo usa para calcular sus necesidades de efectivo a corto plazo, dedicando especial atención a la planeación de los excedentes y faltantes de caja. Por lo regular, el presupuesto de caja se diseña para cubrir un periodo de un año, dividido en intervalos más pequeños. El número y tipo de los intervalos depende de la naturaleza de la empresa. Cuanto más estacionales e inciertos son los flujos de efectivo de una empresa,



mayor será el número de intervalos. Puesto que muchas empresas se enfrentan a un patrón de flujo de efectivo estacional, el presupuesto de caja se presenta muy a menudo con una frecuencia mensual. Las empresas con patrones estables de flujo de efectivo usan intervalos trimestrales o anuales.

(Lawrence.J.Gitman)

4.2.6 Presupuesto financiero

Es el que se ocupa de la estructura financiera de la empresa, es decir, de la composición y relación que debe existir entre los activos, los pasivos y el capital. Su objetivo se resume en dos factores: liquidez y rentabilidad.

Composición de la estructura financiera.

Efectivo en caja y bancos e inversiones temporales

Cuentas por cobrar a clientes.

Inversiones permanentes.

Deudas a corto y largo plazos.

Cuentas por pagar a proveedores.

Gastos e impuestos por pagar.

Capital social y utilidades retenidas.



4.3 Estados pro forma

“Para preparar en debida forma el estado de ingresos y el balance pro-forma, deben desarrollarse determinados presupuestos de forma preliminar. La serie de presupuestos comienza con los pronósticos de ventas y termina con el presupuesto de caja.” (Giovanny, 2001)

4.3.1 Estado de resultados pro forma

El estado de resultados proforma refleja el método contable de acumulaciones, bajo el cual los ingresos, los costos y los gastos se comparan dentro de periodos de tiempo idénticos. Describe en forma compendiada las transacciones que darán como resultado una pérdida o una ganancia para los propietarios de una empresa.

Completados los presupuestos anteriormente descritos, es posible formular el presupuesto del estado de resultados proforma luego de calcular algunas cifras adicionales. Esto permitirá establecer si los planes son o no satisfactorios desde el punto de vista de las utilidades.

Las partidas del estado de resultados se clasifican como sigue: ventas brutas, devoluciones y descuentos en ventas, ventas netas, costo de ventas, gastos de administración, gastos de venta, gastos financieros y otros ingresos y gastos.

Ventas brutas

Constituyen la facturación a los clientes por las mercaderías vendidas durante el periodo cubierto por el estado de resultados.

Devoluciones

Son deducciones de lo facturado a los clientes por mercaderías devueltas por diversas causas.



Descuentos

Los descuentos sobre los valores facturados a los clientes pueden deberse a las políticas de la empresa respecto a pronto pago u otras causas.

Ventas netas

Representan la suma de dinero recibida o que se puede esperar recibir por las mercaderías vendidas. Se obtienen por diferencia entre el total de ventas brutas menos el importe de las devoluciones y descuentos.

Costo de ventas

Representa el costo de las mercaderías vendidas. Se obtiene como la suma total del costo de producción más o menos los cambios en los inventarios de productos en proceso y de productos terminados.

Gastos de administración

Constituye el conjunto de gastos incurridos en la dirección general de una empresa no relacionados con una actividad específica de la misma, como en el caso de las actividades de ventas o de fabricación.

Gastos de venta

Comprenden aquellos gastos relacionados con la promoción, la realización de ventas y la entrega de los bienes vendidos.



Gastos financieros

Representan el conjunto de gastos relacionados con la obtención de recursos ajenos para financiar las operaciones de la empresa.

Otros (ingresos) y gastos - neto

Generalmente se incluyen en este grupo las partidas de ingresos y gastos que no corresponden a la actividad principal de la firma. (Unda)

4.3.2 Estado de situación financiera o balance pro forma

El balance de situación proforma se define como el estado que presenta la situación financiera de una empresa en una fecha futura.

En la elaboración de presupuestos, el balance de situación proforma se utiliza para mostrar el efecto de las operaciones planeadas de la firma sobre la situación financiera de la misma. Además es útil como medio para reunir las cifras presupuestadas con el fin de revisar su consistencia.

Básicamente existen dos procedimientos para proyectar el balance de situación. El primero y más formal es expresar los presupuestos en forma de asientos de diario y pasarlos a una hoja de trabajo para llegar así al balance general para el fin del periodo. Las cifras iniciales son las de los saldos reales o las de los saldos estimados del año anterior al de vigencia del presupuesto. El segundo procedimiento se basa en que el balance de situación puede estimarse con bastante precisión del conocimiento de las principales partidas del estado de resultados presupuestado, del presupuesto de caja y del presupuesto de inversiones de capital, sin ligar los estimados en un paso a paso con las ventas, las compras y los planes de fabricación. (Unda)



V. Caso Práctico

5.1 Perfil de la Empresa

ANNABELL, S.A esta dedicada a la venta y distribución de ropa femenina a nivel nacional.

Julio, Verona, Christian, Karla D'Liz y Jtaer son las cinco marcas con que ANNABELL comercializa sus productos de ropa femenina para el área ejecutiva.

5.1.1 Operaciones

ANNABELL, S.A se dedica a la compra, venta y comercialización de ropa femenina para el área ejecutiva.

Para la realización de sus actividades ANNABELL, S.A cuenta con una tienda ubicada en el centro de Managua.

5.1.2 Marcas y Representaciones

ANNABELL, S.A cuenta con cinco marcas Julio, Verona, Christian, Karla D'Liz y Jtaer las cuales comercializan productos como blazer, pantalones, faldas y blusas para el área ejecutiva.

Adicionalmente introdujo la marca Kalua la cual comercializa pantalones de damas ejecutivas con altos estándares de calidad y confección.

ANNABELL se mantiene en un proceso constante de diversificación de productos ya sea a través de sus marcas clásicas o a través del desarrollo de nuevas marcas, y de nuevos productos.



5.1.3 Histora

Nuestra empresa fue fundada en el año 2008, está dedicada a la venta de ropa femenina, por lo que es orientada a la industria de la moda dirigida al mercado femenino moderno, contemporáneo y de vanguardia a partir de la selección de modelos originales e innovadores en una línea completa con ropa para el área ejecutiva, por lo que esto se tendrá que partir de diseños originales de marcas de prestigio, las cuales utilizan materiales e insumos de calidad y detalladamente manufacturadas:

Entre las marcas más reconocidas de ropa femenina para el área ejecutiva son: Julio, Verona, Karla D´Liz, JtaeR y Christian.

Abrió su primera tienda en el centro de Managua con el nombre de ANNABELL, cuenta con un catálogo de ventas por correo.

Contamos con dependientes de lo más amable y servicial.

Nuestra gama de producto en prendas básicas para ejecutivas las cuales son:

Blazer

Pantalones

Faldas

Blusas

El objetivo es satisfacer permanentemente los deseos de novedad, atracción, belleza y sensualidad de nuestros consumidores y la rentabilidad del negocio.



5.2 Misión

Ofrecer a las damas que gustan del buen vestir, ropa de la más alta calidad al mejor precio del mercado, siempre tratando de tener modelaje que este al corriente con lo último de la moda, para que así pueda desarrollar su actividad cotidianos luciendo su belleza y resaltando su elegancia.

5.3 Visión

Posicionarnos en el mercado como una empresa exitosa y socialmente responsable con gran reconocimiento a nivel nacional gracias a nuestros productos, calidad, precios y servicio, siempre respetando los derechos y el trabajo tanto de nuestros colaboradores como de nuestros clientes, para así seguir creciendo y poder ofrecer nuestros productos en todo el interior del país.



5.4 Objetivos estratégicos

Ser una empresa exitosa generadora de empleos.

Ser la organización más importante en todas las áreas que la conforman.

Obtener un número importante de clientes cautivos.

Posicionarnos en el ramo textil como una de las 5 empresas más importantes.

Estar atentos y abierto a las tendencias de la moda y necesidades de la sociedad, para asimilarlas y responder en forma proactiva y práctica, manteniendo así la vigencia de la filosofía de la empresa.

Cubrir al máximo la demanda de nuestros clientes para brindar una satisfacción total

Mantener siempre los precios más bajos a comparación de nuestra competencia directa.

Brindar elegancia, comodidad y estilo a toda nuestra cliente.



5.5 Valores

Confiabilidad.

Rapidez.

Honestidad.

Superación.

Profesionalismo.

Eficiencia.

Atención constante.

Innovación.

Trabajo en equipo.

Espíritu de servicio.

Responsabilidad



5.6 Metas

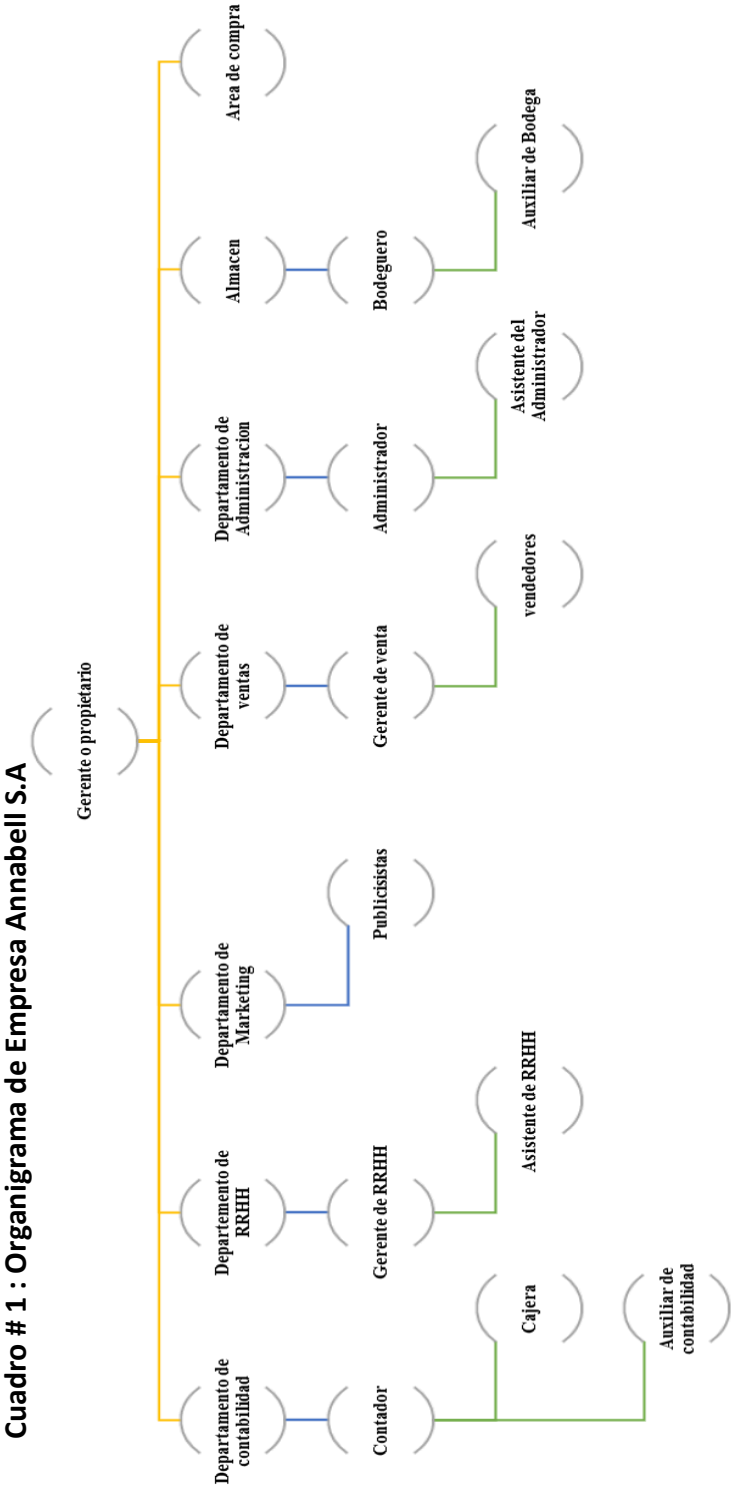
- Aumentar las ventas en un 20% en los próximos 12 meses, para poder empezar la ampliación de nuestra Entidad.
- Incrementar los niveles de satisfacción general de los clientes que compran en nuestra Entidad.
- Satisfacer las necesidades y los deseos inmediatos de nuestros Clientes, ofreciendo una amplia gama de productos para damas en el buen vestir ya sea en diferentes localizaciones, con costos adecuados, que nos permitan ofrecer buenos precios a nuestros Clientes.

5.7 Estrategias

- La organización debe tener conocimientos de su empresa, entorno y cliente ya que serán su mejor aliado para alcanzar la efectividad en una gestión de cobranzas efectiva.
- Visitar al menos una vez al mes personalmente a su cliente. Ese monitoreo debe necesariamente producir visitas a sus clientes para ver el flujo de lo que ocurre en su operación de negocio.
- Hacer de los pronósticos verdaderas herramientas de predicción de demanda en el mercado, para mover los inventarios acorde a esa demanda.
- Poner un enfoque a las políticas de inventario, poniendo especial cuidado a los niveles y a las fluctuaciones de la demanda.



5.8 Organización



Fuente: Elaboración Propia



5.9 Situación Económica-Financiera

Para realizar el análisis de la situación actual de la empresa, se efectuará un análisis horizontal y vertical así como también se tomara en cuenta el estudio de algunos ratios considerados lo más significativos para que de esta manera establecer la situación de la empresa.



5.9.1 Análisis Vertical

5.9.1.1 Balances del año 2013-2014

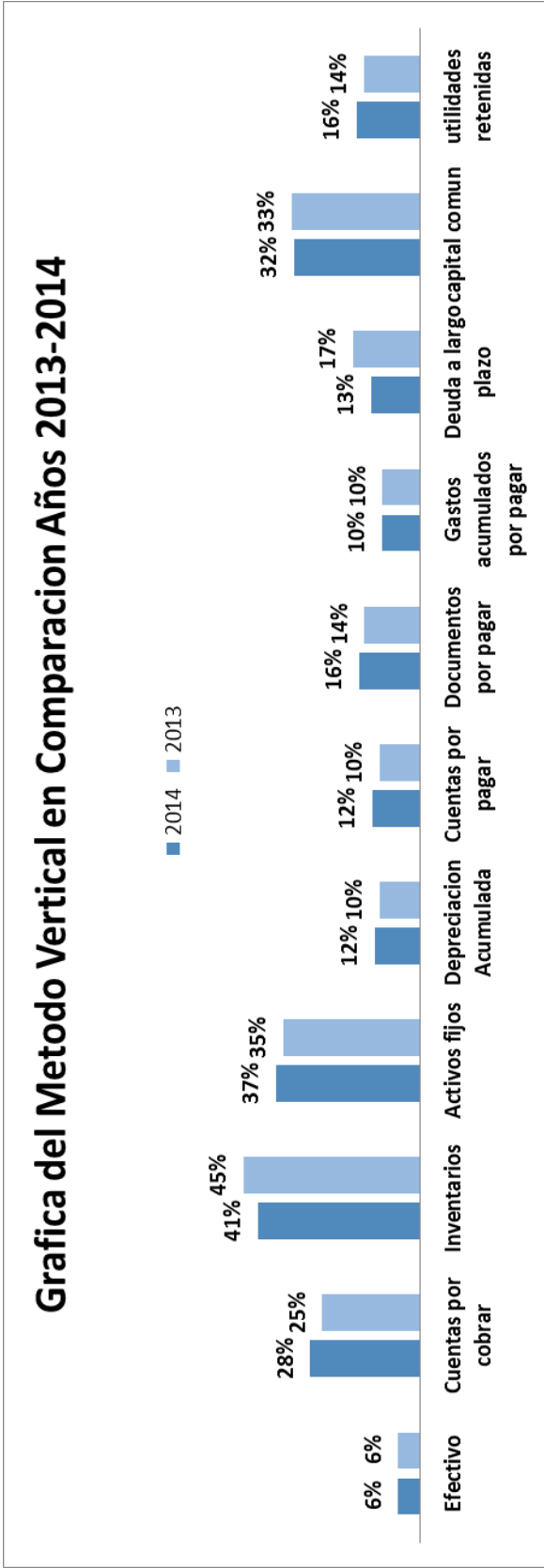
Cuadro # 2 Método Vertical del Estado de Situación Financiera Periodo 2013-2014

METODO VERTICAL					
		2014		2013	
BALANCES GENERALES					
Activos					
Efectivo		81480	6%	79600	6%
Cuentas por cobrar		402000	28%	351200	25%
Inventarios		591384	41%	631768	45%
Total Activos Corrientes		1074864	75%	1062568	76%
Activos fijos Brutos		527000	37%	491000	35%
Depreciacion Acumulada		166200	12%	146200	10%
Activos fijos Netos		360800	25%	344800	24%
Total Activos		1435664	100%	1407368	100%
Pasivo y Capital Contable					
Cuentas por pagar		175200	12%	145600	10%
Impuestos por pagar		22110	2%	22000	2%
Documento por pagar		225000	16%	200000	14%
Gastos Acumulados por pagar		140000	10%	136000	10%
Total Pasivos Corriente		562310	39%	503600	36%
Deuda a largo/p		180000	13%	240000	17%
Capital comun (100,000 acciones)		460000	32%	460000	33%
Utilidades retenidas		233354	16%	203768	14%
Total Capital Contable		693354	48%	663768	47%
Total Pasivos mas Capital contable		1435664	100%	1407368	100%

Fuente: Elaboración Propia



Grafica # 1: Método Vertical del Estado de Situación Financiera
Periodo 2013-2014





ANÁLISIS: La caja muestra una tendencia mínima de aumento por lo tanto se deberá revisar las cuentas por cobrar, misma que muestra un aumento, influyendo así en la liquidez de la empresa. Las cuentas por cobrar representa las ventas realizadas a crédito, lo que significa que la empresa en los años 2013 y 2014 está financiando demasiado a sus clientes y esto incide en la recuperación de cartera, influyendo así en la liquidez ya que deberá pagar una serie de costos y gastos para poder realizar las ventas. Como se puede observar en la gráfica el aumento de dichas cuentas conlleva al análisis de las mismas.

Según la gráfica el inventario ha disminuido de una forma mínima de estancamiento, lo cual indica que necesitamos corregir las política de ventas dirigida a aumentar las mismas. Como consecuencia la Empresa recurre al crédito bancario o la retención de utilidades para poder sostener dicho financiamiento, asumiendo así responsabilidades y costos innecesarios.

Por lo tanto nos obliga a rediseñar la política de la empresa, reduciendo plazos y montos en el otorgamiento de crédito a los clientes. Para no estar en peligro de suspensión de pagos, es importante dicha política de crédito en la que los plazos de recuperación de los montos otorgados sean menores.



5.9.1.2 Estado de Resultado 2013-2014

Cuadro # 3: Método Vertical del Estado Resultado Periodo 2013-2014

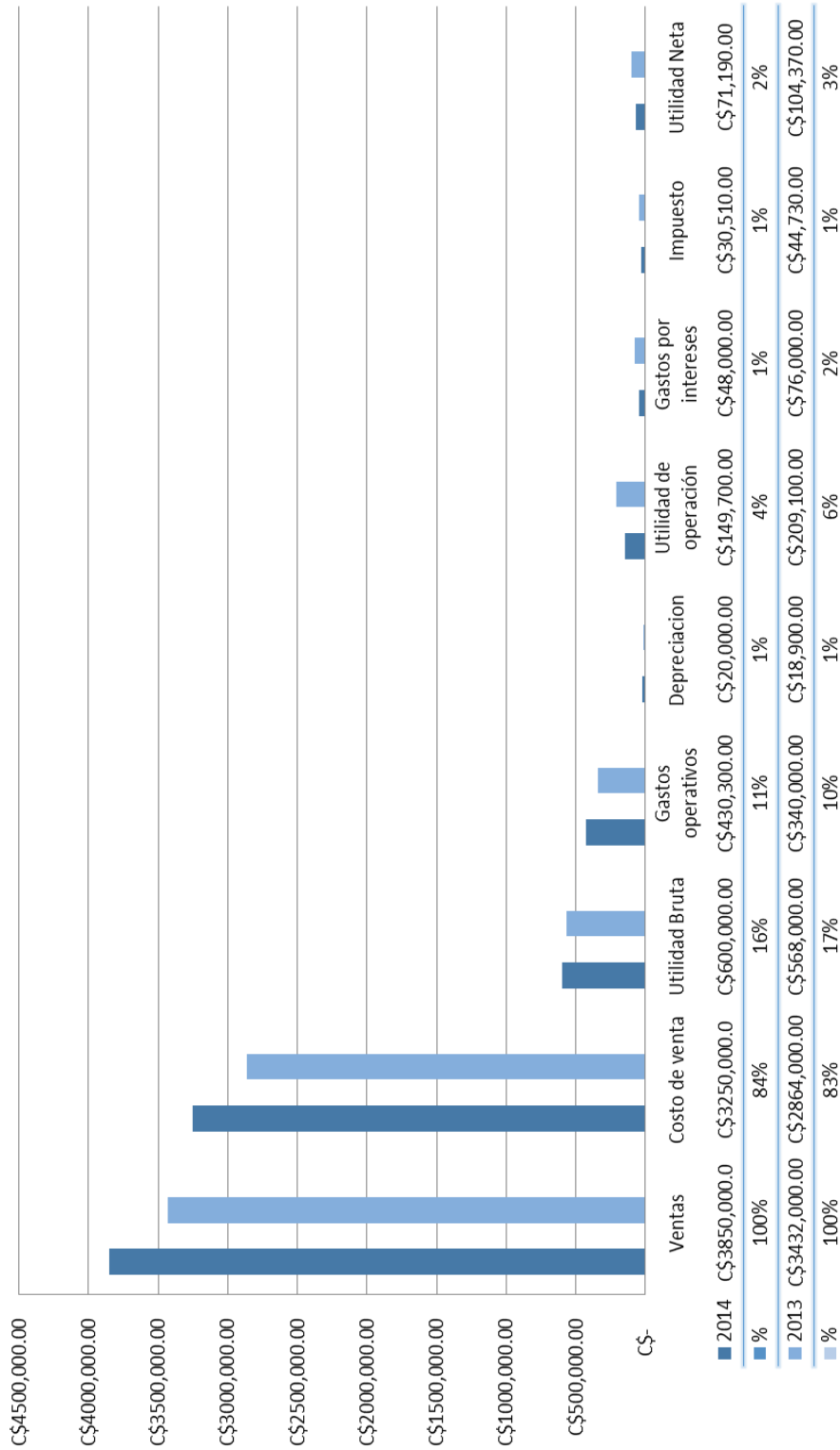
METODO VERTICAL				
	2014		2013	
Estado de resultados				
Ventas	C\$ 3850,000.00	100%	C\$3432,000.00	100%
Costo de venta	C\$ 3250,000.00	84%	C\$2864,000.00	83%
Utilidad Bruta	C\$ 600,000.00	16%	C\$568,000.00	17%
Gastos operativos	C\$ 430,300.00	11%	C\$340,000.00	10%
Depreciacion	C\$ 20,000.00	1%	C\$18,900.00	1%
Total costos operativos	C\$ 3700,300.00	96%	C\$3222,900.00	94%
Utilidad de operación	C\$ 149,700.00	4%	C\$209,100.00	6%
Gastos por intereses	C\$ 48,000.00	1%	C\$60,000.00	2%
Utilidad antes de impuesto UAI	C\$ 101,700.00	3%	C\$149,100.00	4%
Impuesto (30%)	C\$ 30,510.00	1%	C\$44,730.00	1%
Utilidad Neta	C\$ 71,190.00	2%	C\$104,370.00	3%
Acciones	C\$ 100,000.00		C\$ 100,000.00	

Fuente: Elaboración Propia



Gráfica # 2: Método Vertical del Estado de Resultado

**Periodo 2013-2014
Gráfica Metodo Vertical (2013-2014)**



Fuente: Elaboración Propia



5.9.2 Análisis horizontal

5.9.2.1 Análisis de los Balances 2013-2014

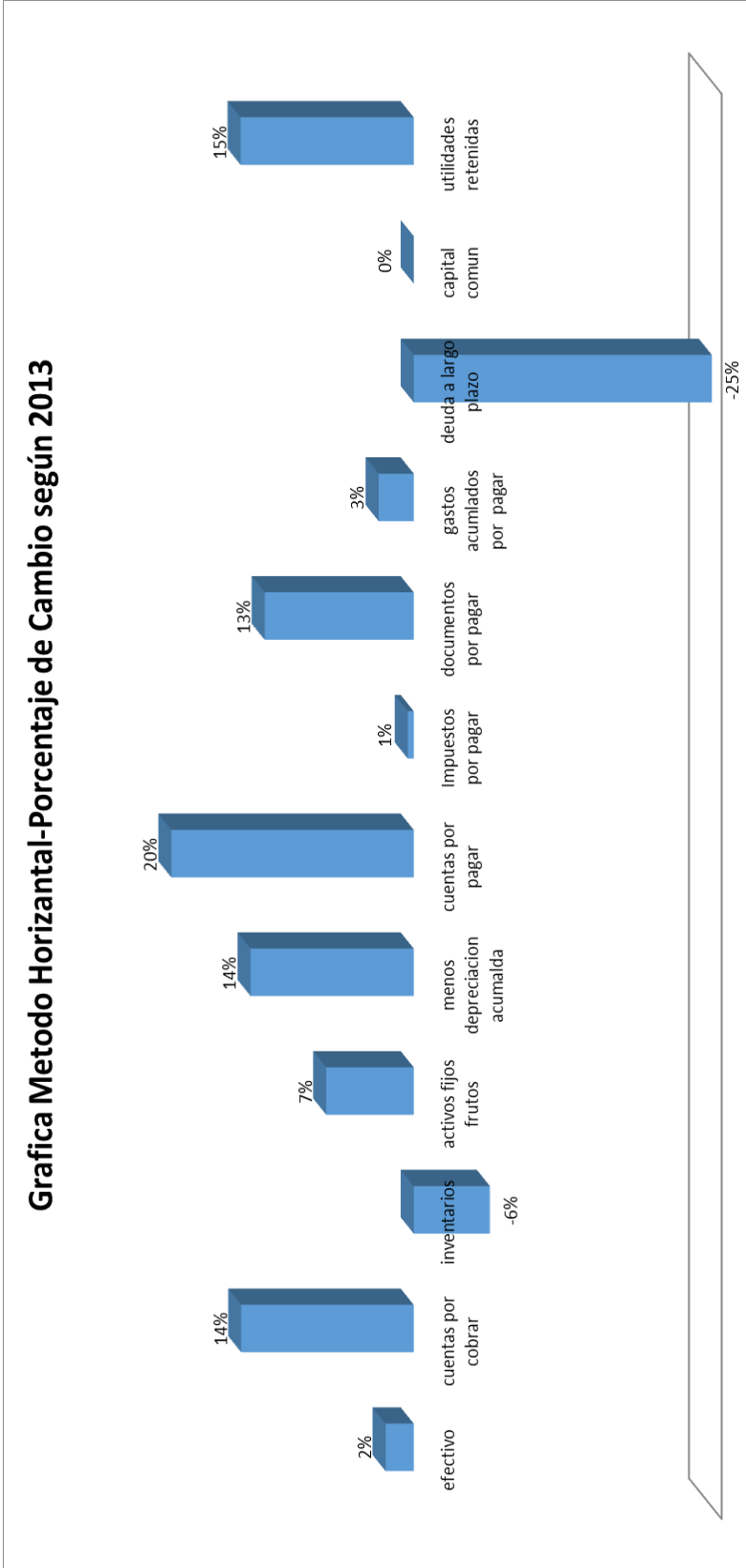
Cuadro # 3: Método Horizontal de Estado de Situación Financiera Período 2013-2014

Metodo Horizontal					
BALANCES GENERALES		2014	2013	Aumento o disminucion	% de cambio respecto 2013
Activos					
Efectivo		81480	79600	1880	2%
Cuentas por cobrar		402000	351200	50800	14%
Inventarios		591384	631768	-40384	-6%
Total Activos Corrientes		1074864	1062568	12296	1%
Activos fijos Brutos		527000	491000	36000	7%
Depreciacion Acumulada		166200	146200	20000	14%
Activos fijos Netos		360800	344800	16000	5%
Total Activos		1435664	1407368	28296	2%
Pasivo y Capital Contable					
Cuentas por pagar		175200	145600	29600	20%
Impuestos por pagar		22110	22000	110	1%
Documento por pagar		225000	200000	25000	13%
Gastos Acumulados por pagar		140000	136000	4000	3%
Total Pasivos Corriente		562310	503600	58710	12%
Deuda a largo/p		180000	240000	-60000	-25%
Capital comun (100,000 acciones)		460000	460000	0	0%
Utilidades retenidas		233354	203768	29586	15%
Total Capital Contable		693354	663768	29586	4%
Total Pasivos mas Capital contable		1435664	1407368	28296	2%

Fuente: Elaboración Propia



Grafica #3: Método Horizontal de Estado de Situación Financiera
Periodo 2013-2014



Fuente: Elaboración Propia



ANALISIS: En esta grafica se observa las variaciones que hubieron del año 2013-2014 esto permite definir cuál de las cuentas merecen mayor atención por ser cambios positivos o negativos en la marcha de la empresa.

Las cuentas por cobrar han aumentado un 14.46% esto significa que se está dando demasiado crédito con respecto al año 2013 teniendo influencia en las cuentas de Efectivo, y Cuentas por pagar, obteniendo incidencias en el crecimiento de la empresa ya que no se está recuperando cartera, en cuanto al inventario va en disminución sin obtener reembolso de los créditos otorgados a los clientes.

Sim embargo a pesar de la poca liquidez que se está obteniendo se observa que existe disminución en la deuda a largo plazo que tiene la empresa.

Con respecto a las utilidades retenidas va en aumento debido a que la empresa no puede quedarse sin financiamiento para resolver sus gastos y costos innecesarios. Por eso es de vital importancia mejorar las políticas de créditos a la hora de vender de manera que aumente la liquidez de la empresa para que pueda existir una disminución en dichas cuentas analizadas.



5.9.2.2 Estados Resultados 2013-2014

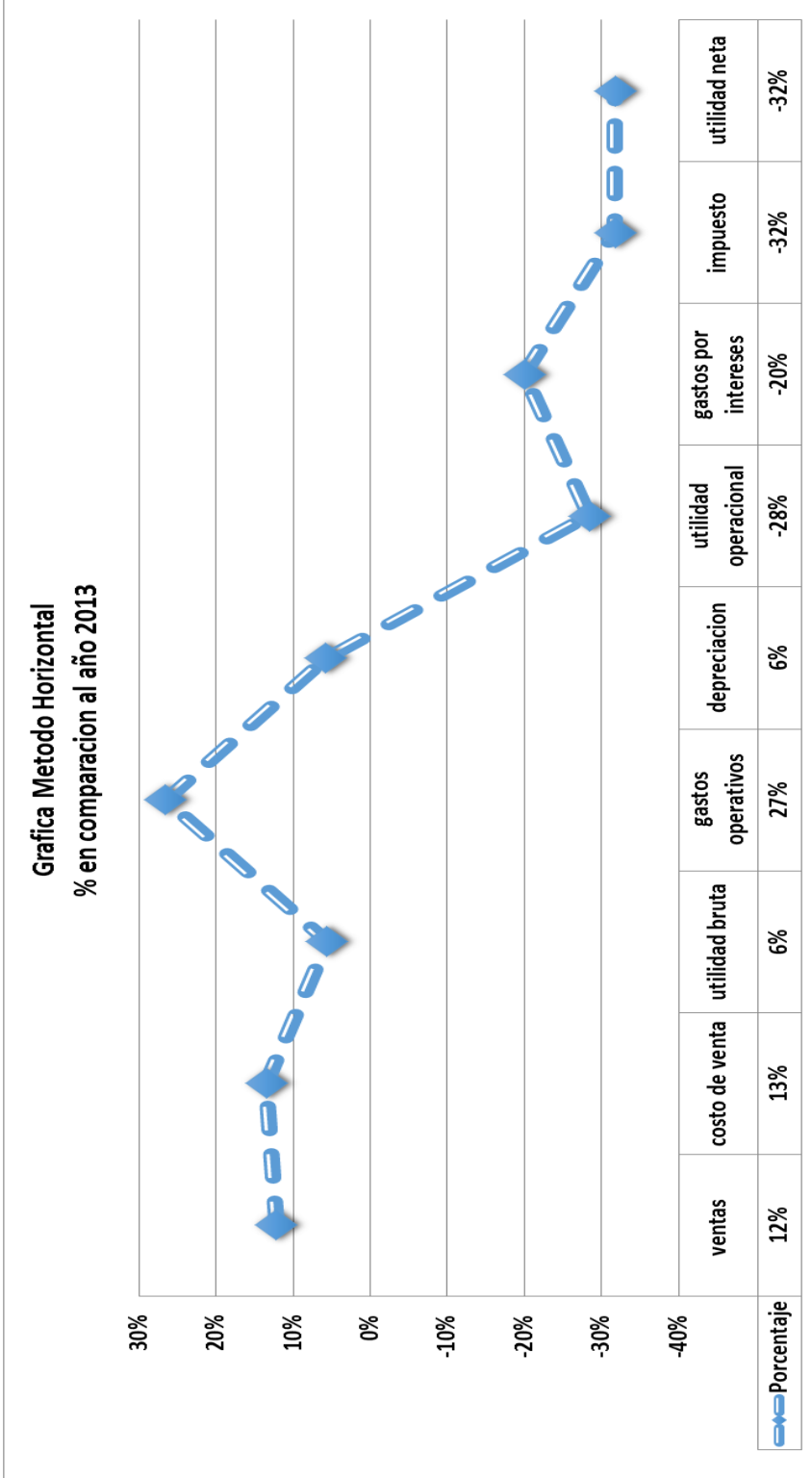
Cuadro # 4 : Método Horizontal del Estado de Resultado Periodo 2013-2014

METODO HORIZONTAL				
Estado de resultados	2014	2013	Aumento o disminucion	% de cambio
Ventas	C\$ 3850,000.00	C\$3432,000.00	C\$ 418,000.00	12%
Costo de ventas	C\$ 3250,000.00	C\$2864,000.00	C\$ 386,000.00	13%
utilidad bruta	C\$ 600,000.00	C\$568,000.00	C\$ 32,000.00	6%
Gastos operativos	C\$ 430,300.00	C\$340,000.00	C\$ 90,300.00	27%
Depreciacion	C\$ 20,000.00	C\$18,900.00	C\$ 1,100.00	6%
Total costos operativos	C\$ 3700,300.00	C\$3222,900.00	C\$ 477,400.00	15%
Utilidad operacional	C\$ 149,700.00	C\$209,100.00	C\$ (59,400.00)	-28%
Gastos por intereses	C\$ 48,000.00	C\$60,000.00	C\$ (12,000.00)	-20%
Utilidad antes de impuesto UAI	C\$ 101,700.00	C\$149,100.00	C\$ (47,400.00)	-32%
Impuesto 30%	C\$ 30,510.00	C\$44,730.00	C\$ (14,220.00)	-32%
Utilidad neta	C\$ 71,190.00	C\$104,370.00	C\$ (33,180.00)	-32%

Fuente: Elaboracion Propia



**Grafica # 4 : Metodo Horizontal del Estado de Resultado
Periodo 2013-2014**



Fuente: Elaboración Propia

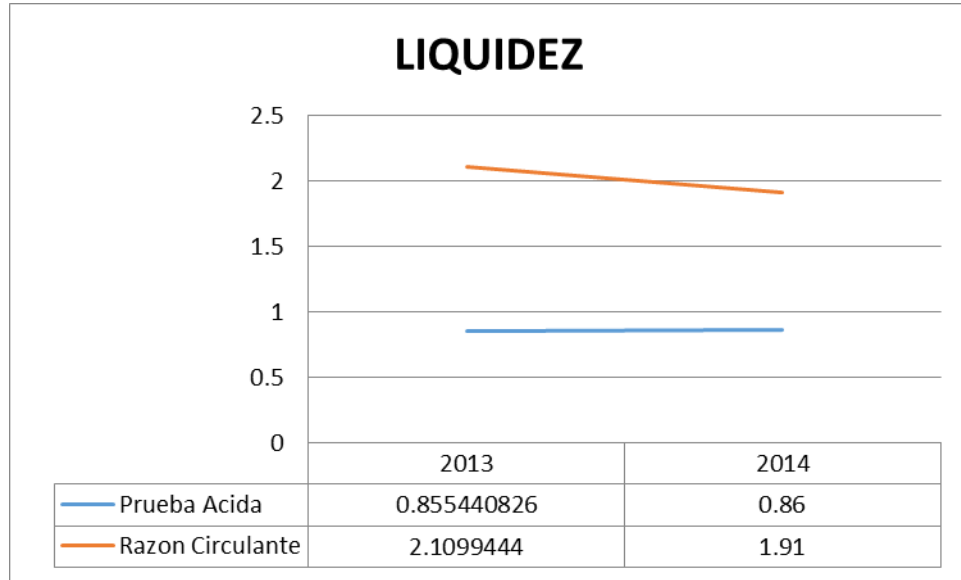


SEMINARIO DE GRADUACIÓN

5.10 Ratios Financieros 2013-2014

5.10.1 Razón de Liquidez

Grafica N°5 Anexo D



Fuente: Elaboración Propia

Capital Neto de trabajo

La Annabell S.A en el año 2013 cuenta con un capital de trabajo de C\$ 558,968.00 es decir sus actividades han dado buenos resultados y posee suficiente efectivo para cancelar sus deudas e invertir en nuevos proyectos. La empresa Annabell S.A en el año 2014 posee un capital neto de trabajo de C\$873,354.00 esto quiere decir que ha aplicado buenas políticas administrativa y posee suficiente efectivo para cubrir sus deudas y realizar nuevas inversiones para su crecimiento.



Razón Circulante

La razón corriente en el año 2013 refleja que tiene una excelente capacidad de pago ya que por cada córdoba de pasivo, tiene 2.16 es decir que tiene un margen de utilidad de 1 Córdoba con cuarenta centavos.

Los pasivos representan un 51% de lo que posee en activos.

En el año 2014 Por cada córdoba que la empresa posee en pasivo cuenta con 1.95 quiere decir que no podrá cubrir sus deudas a corto plazo.

Prueba Acida

La prueba acida en el año 2013 refleja que por cada córdoba de pasivo la empresa posee C\$ 0.85 Es decir sin incluir el inventario la empresa solo puede cubrir el 85% de las deudas. En comparación con el promedio de la industria tiene un déficit de 0.25 centavos ya que el promedio es de 1.10 por tanto debe aplicar mejores políticas de cobros.

Annabell, S.A en el año 2013 tiene por cada córdoba de pasivo, ochenta y cuatro centavos en efectivo, esto no quiere decir que no cuenta con suficiente dinero en efectivo para cancelar sus deudas del 100% solo puede cubrir el 85%. (sin incluir lo que presenta en inventario).



SEMINARIO DE GRADUACIÓN

ANALISIS DE RAZONES DE LIQUIDEZ

Razones Financieras	Valor Resultado	Valor Resultados
	(2013)	(2014)
Capital trabajo neto	558,968.00	873,354.00
Razón circulante	2.16	1.95
Prueba Acida	0.85	0.8488

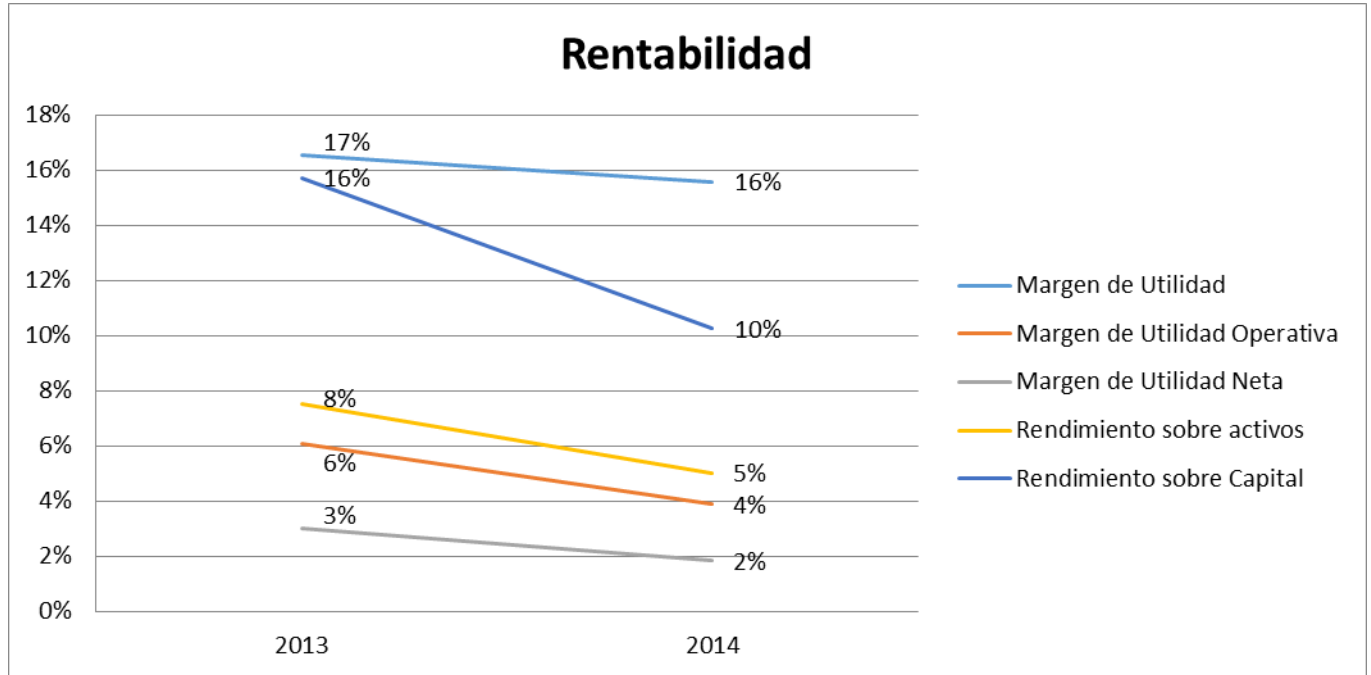
"Annabell, S.A" presenta en sus activos corriente en el año 2013 el valor de C\$ 1,040,568.00, en sus inventario C\$ 631,768.00 y en sus pasivos circulantes C\$ 481,600. Los resultados nos demuestran que poseen suficiente efectivo para cubrir sus deudas, un capital neto de trabajo de C\$ 558,968.00 y una razón circulante de 2.16, pero en la prueba acida demuestra que necesitamos hacer efectivo el inventario, fomentar nuevas políticas de ventas, mayores descuentos, rebajas, sin afectar el margen las utilidades. Y así invertir en productos nuevos, de moda y gustos de los clientes. Se puede realizar un estudio de mercado para determinar si no se esta ofreciendo productos demandados por los clientes. Annabell S.A presenta en sus activos corrientes C\$ 1,052,754.00 en sus inventarios C\$ 591,384.00 y en sus pasivos corrientes C\$ 540,200.00. Los resultados muestran que existe suficiente efectivo para cubrir todos sus pasivos a corto plazo tiene un capital neto de C\$ 873,354.00 y una razón circulante de 1.95, pero en la prueba acida refleja que no puede cancelar el 100% del efectivo sino que solamente el 85%.

Para obtener mejores resultados se necesita rotar el inventario y hacerlo efectivo. Y de esta forma cancelar los pasivos sin dificultades obteniendo mayor liquidez.



5.10.2. RAZON DE RENTABILIDAD

Grafica N° 6 Anexo E



Fuente: Elaboración Propia

Margen de utilidad Bruta

En el año 2013 la empresa Annabell, S.A obtuvo un margen de utilidad de 0.17 con relación a las ventas luego de deducir el costo de las mercancías vendidas. Es decir por cada córdobas vendido presenta 0.17 centavos de utilidad bruta.

En el 2014 la empresa ANABELL S.A obtuvo un margen de utilidad del 16% este porcentaje se produce solamente del valor que obtuvo de las ventas (3850000) menos su costo de venta (3250000). Por cada córdoba vendido se recibe 16 centavos de utilidad.



SEMINARIO DE GRADUACIÓN

Margen de utilidad operativa

ANNABELL, S.A presenta un margen de utilidad operativa en el año 2013 de aproximadamente 6% por cada córdoba vendida. Este margen de utilidad es libre de impuestos e intereses, es decir esta utilidad es exclusivamente de las operaciones.

ANABELL S.A en el año 2014 presenta una utilidad operativa del 4% es decir por cada córdoba vendido obtiene aproximadamente dos córdobas de utilidad luego de cubrir sus gastos.

Margen de utilidad neta

En el año 2013 la empresa "Annabell, S.A" obtuvo un margen de utilidad del 3% luego de tomar en cuenta todos los gastos y el impuestos sobre el ingresa.

Es decir por cada córdoba vendido la empresa obtuvo una utilidad neta de tres centavos aproximadamente.

En el 2014 ANABELL S.A obtuvo un margen de utilidad del 2% luego de tomar en cuenta todos los gastos e impuestos en que la industria incurrió.

Por cada córdoba vendido obtuvo dos centavos de córdoba.

Rendimiento sobre activos

El rendimiento sobre activos de Annabell, S.A en el año 2013 equivale al 8% que representa la efectividad total que la administración presenta. Ganancias con los activo disponibles. Es decir de la administración de los recursos totales. Se produjo la utilidad de ocho centavos aproximadamente por córdoba vendido.



SEMINARIO DE GRADUACIÓN

El rendimiento sobre activos en el año 2014 equivale a tres centavos o el 5% que esto representa la efectividad total que la administración presenta en porcentajes de ganancias con los activos totales disponibles.

La administración de los recursos produjo de utilidad neta cinco centavos por cada córdoba vendido

Rendimiento sobre capital

En el periodo 2013 se obtuvo un rendimiento de su capital de 23% Esta es la utilidad que los inversionistas obtuvieron. Invirtieron C\$ 460000 y se produjo la utilidad de C\$C\$104,370.00.

En el periodo 2013 se obtuvo un rendimiento de su capital de 15%. Esta es utilidad perteneciente a los inversionistas. Invirtieron C\$ 460,000 córdobas y obtuvo utilidad neta de C\$ C\$71,190.00 córdobas.

Análisis de razones de rentabilidad

Razones financieras	Resultado	Resultados
	(2013)	(2014)
Margen de utilidad bruta	17%	16%
Margen de utilidad operativa	6%	4%
Margen de utilidad neta	3%	2%
Rendimiento sobre activos	8%	5%
Rendimiento sobre capital	16%	10%



El análisis de las razones financieras de rentabilidad del año 2013 presenta los márgenes de utilidad que se obtienen del periodo. Es decir presenta la rentabilidad de las tres etapas del estado de resultado:

Margen de utilidad bruta: que se obtuvo de la utilidad de operación entre ventas netas y se obtuvo el 6% de utilidad.

Margen de utilidad neta: Se obtuvo de la utilidad neta entre las ventas presentando utilidad del 3% como es notorio el margen de ganancia va disminuyendo según se vayan cubriendo los costos (17%), los gastos (6%) y finalmente ya contabilizados los impuestos es del 3%. esto refleja que el porcentaje total neto es del 3% de utilidad. Lo cual podrían aplicarse nuevas políticas o mejorarlas para la obtención de mayores utilidades y mantenerlos. Tomando en cuenta el rendimiento sobre activos (8%) y sobre el capital (23%) esto demuestra que se utilizaron adecuadamente los activos y el capital. Obteniendo márgenes de utilidad altos.

Estos análisis han presentado márgenes de utilidad que han sido obtenidos en el 2014. Es decir presenta la rentabilidad que se obtiene en el estado de resultado:

Margen de utilidad bruta: Obtenidos de la utilidad bruta entre las ventas resultando un porcentaje de utilidad del 16% aproximadamente.

Margen de utilidad operativa: se obtuvo de la utilidad de operación entre ventas y se obtuvo un porcentaje de utilidad del 4%.



SEMINARIO DE GRADUACIÓN

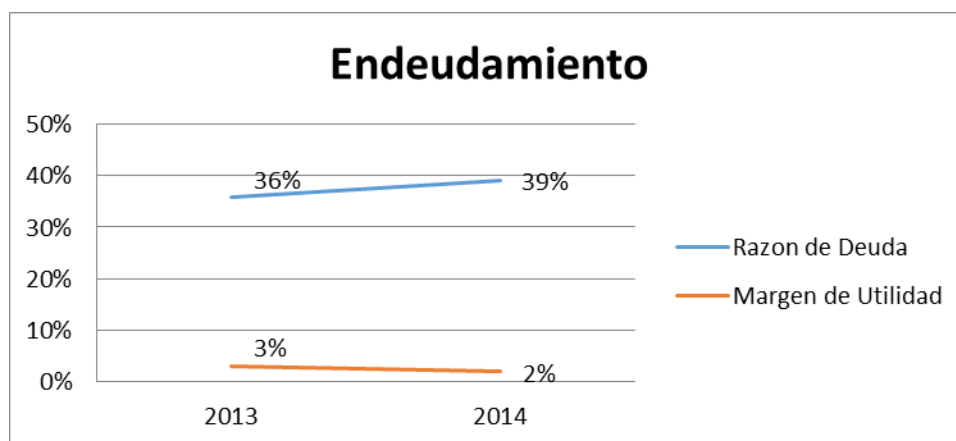
Margen de utilidad neta: obtuvimos de la utilidad neta entre las ventas presentando utilidad del 2%.

Se puede notar que el margen de utilidad disminuye según se cubran los costos (16%), los gastos (4%) y los impuestos (2%). Obteniendo un margen del 2% de utilidad neta. También se toma en cuenta el rendimiento sobre activos (5%) y el rendimiento sobre el capital (15%) esto significa que se utilizan adecuadamente los activos y el capital.



5.10.3 Razón de Endeudamiento

Grafica N° 7 ANEXO F



Fuente: Elaboración Propia

Razón de deuda

Sirve para medir cuanto es el aporte financiero de los acreedores dentro de la empresa.

"ANNABEL, S.A, en el año 2013 posee una razón de deuda del 36%. Es decir por cada córdoba de inversión en activo genera 36 centavos de deuda. ANNABELL S.A en el año 2014 genera 39 centavos por cada córdoba de utilidad.

Margen de utilidad

En el 2013 se obtenía una utilidad de 3 centavos por cada córdobas vendido y supera el promedio de la industria de 2.5% existiendo una diferencia de 0.50 centavos. En el 2014 genera 2% de utilidad aunque no supera el promedio de la industria del 3.5%



SEMINARIO DE GRADUACIÓN

Análisis de razones de endeudamiento

Razones financieras	Resultado (2013)	Resultados (2014)
Razón de deuda	36%	39%
Margen de utilidad	3%	2%

En la empresa ANNABELL S.A. En el año 2013 se analizó el endeudamiento que ha implicado en generar utilidades. Es la manera en que se utilizan los pasivos a corto plazo y largo plazo. Los pasivos a corto plazo son de C\$ 481,600, los pasivos a largo son de C\$240,000 resultando la razón de deuda de 36% mientras que el promedio de la industria del 40% superando negativamente. Ya que se necesita disminuir las deudas. En igual manera la utilidad aumento 0.50 centavos por cada Córdoba vendido. El coeficiente debe ser disminuido porque está siendo financiado con deudas. Adquirió deuda y obtiene eficiencia en sus rotaciones. En las razones de endeudamiento del año 2014 se analizó las deudas que implicó el generar utilidades.. En el 2014 se obtuvo razón de deuda del 39% muy alto en la relación al promedio de la industria ya que fue del 35%.

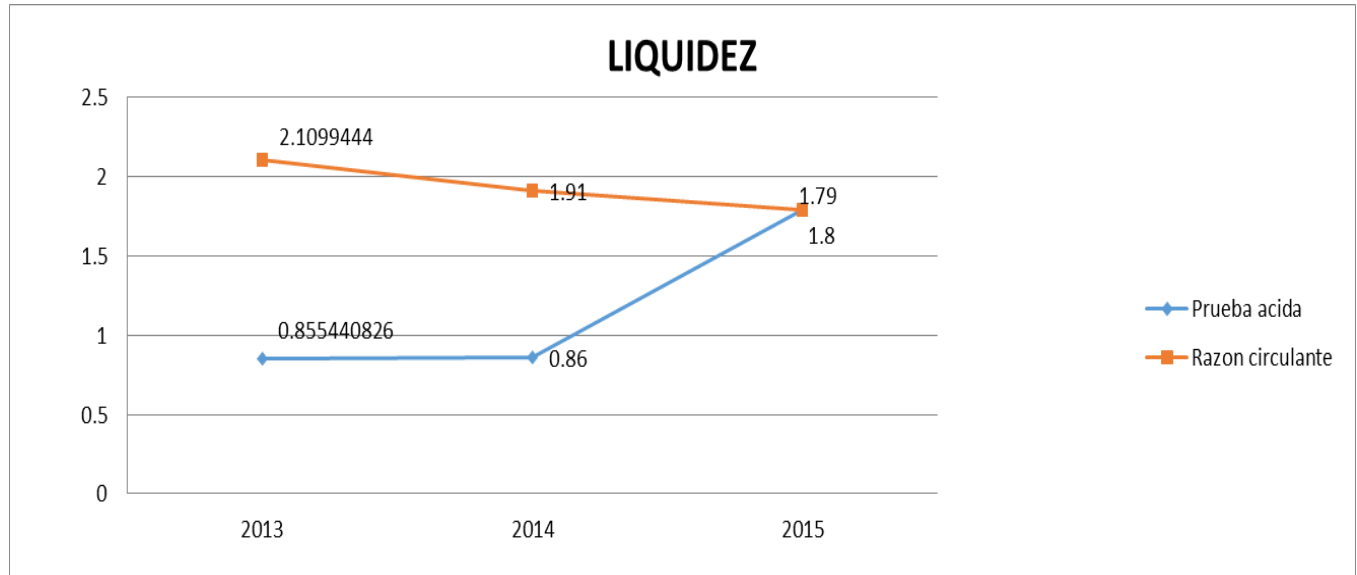
Es decir más del 50% es para cubrir deudas se debe disminuir este porcentaje para obtener una mayor utilidad.



5.11. RATIOS FINANCIEROS 2015

5.11.1 Razon de liquidez

Grafica # 8



Este indicador (Razon circulante) compara la capacidad de pago que tiene la empresa con recursos propios y de pronta recuperación contra las deudas a corto plazo que deberá solventar empresa.

El Índice de solvencia entro de mayor sea, significa que la empresa cuenta con mayor capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

En esta grafica muestra que por cada cordoba que la empresa adeuda a corto plazo, cuenta con 2.10 para el 2013, 1.91 para el 2014 y 1.79 para el 2015, para poder hacer frente con recursos propios disponibles a corto plazo.



Esta razón financiera (prueba acida) excluye de los Activos Corrientes a los inventarios considerando principalmente que la conversión a flujo de efectivo no es tan rápida como lo pueden ser los demás rubros del Activo Corriente.

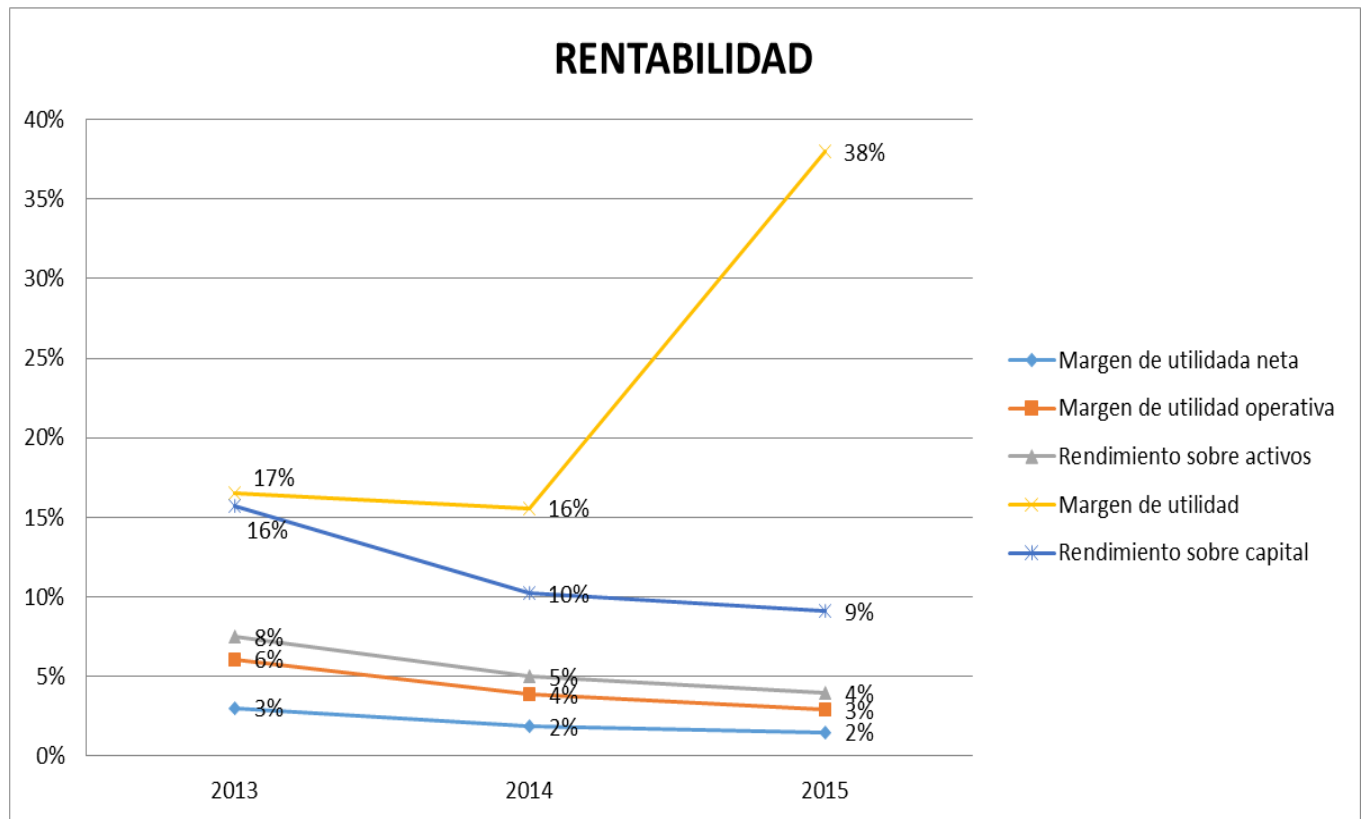
Este indicador da como resultado la capacidad que tiene la empresa para solventar las deudas a corto plazo con los recursos propios disponibles sin considerar inventarios igualmente a corto plazo.

En la gráfica se muestra que por cada córdoba que la empresa adeuda a corto plazo, cuenta solo con 0.85 para el 2013, 0.86 para el 2014 y en el año 2015 con 1.8 córdobas para hacer frente a la deuda considerando los activos circulantes a corto plazo excepto inventarios.



5.11.2 Razon de Rentabilidad

Grafica # 9



Margen de utilidad Bruta

La empresa Annabell, S.A obtuvo un margen de utilidad el año 2013 0.17, para el 2014 0.16 y para el año 2015 0.38 con relación a las ventas luego de deducir el costo de las mercancías vendidas. Es decir por cada córdoba vendido presenta para el año 2013 0.17 centavos de utilidad bruta, para el año 2014 0.16 centavos de utilidad y para el año 2015 0.38 centavos de utilidad.



Margen de utilidad operativa

ANNABELL, S.A presenta un margen de utilidad operativa en el año 2013 de aproximadamente 6% para el 2014 es de 4% y para el año 2015 es de 3%, por cada córdoba vendida. Este margen de utilidad es libre de impuestos e intereses, es decir esta utilidad es exclusivamente de las operaciones.

Margen de utilidad neta

La empresa "Annabell, S.A" obtuvo un margen de utilidad para el año 2013 del 3%, para el 2014 del 2% y para el 2015 del 2% luego de tomar en cuenta todos los gastos y el impuestos sobre el ingresa.

Es decir por cada córdoba vendido la empresa obtuvo una utilidad neta de tres centavos aproximadamente para el año 2013, dos centavos para el año 2014 y dos centavos para el año 2015 aproximadamente.

Rendimiento sobre activos

El rendimiento sobre activos de Annabell, S.A en el año 2013 equivale al 8%, para el 2014 equivale al 5% y para el 2015 equivale al 4% que representa la efectividad total que la administración presenta. Ganancias con los activo disponibles. Es decir de la administración de los recursos totales. Se produjo la utilidad de ocho centavos para el 2013, cinco centavos para el año 2014, cuatro centavos para el año 2015 aproximadamente por córdoba vendido.

Rendimiento sobre capital



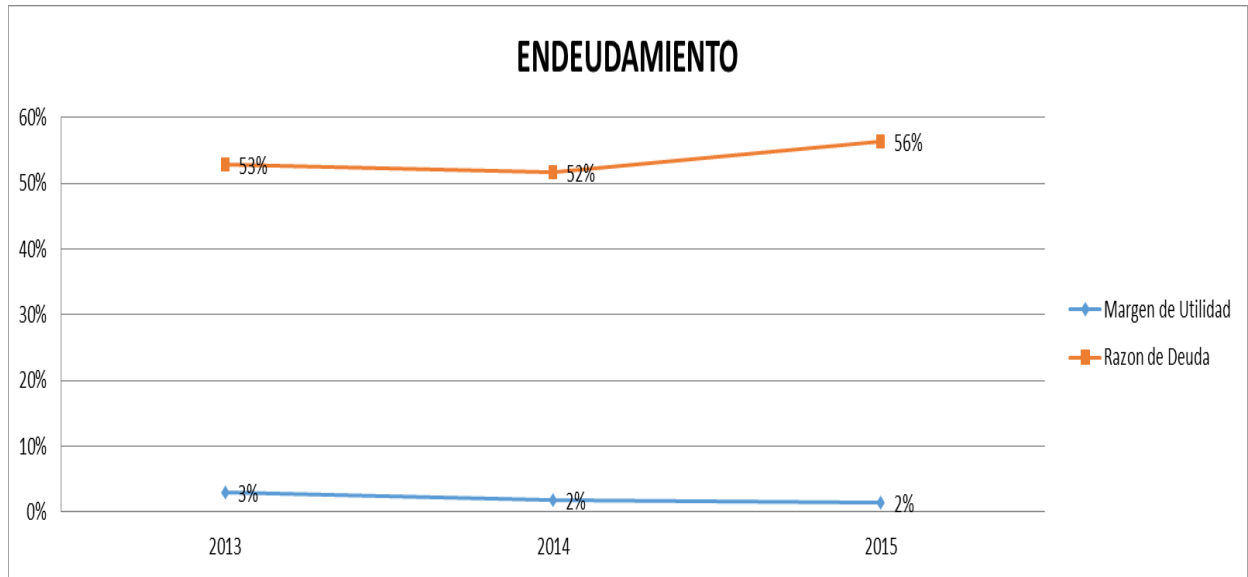
SEMINARIO DE GRADUACIÓN

La empresa para el año 2013 obtuvo un rendimiento de su capital de 16%, para el 2014 10% y para el año 2015 9% Esta es la utilidad que los inversionistas obtuvieron.



5.11.3 Razon de Endeudamiento

Grafica # 10



La razón de deuda, esta razón tiene como objetivo medir el nivel del activo total de la empresa financiado con recursos aportados a corto plazo o largo plazo por los acreedores.

Solo el 56% en el 2015 del activo total es financiado por el pasivo total de la empresa, el resto se realiza por intermedio del patrimonio de la empresa. En el marco del financiamiento moderno debería trasladarse el mayor riesgo a los acreedores especialmente con la obtención de financiamiento de largo plazo.

El margen de utilidades netas nos muestra la eficiencia relativa de la empresa después de tomar en cuenta todos los gastos e impuestos sobre ingresos, pero no los cargos extraordinarios.



5.11 PRESUPUESTOS



Tabla # 1: Presupuesto de Ventas													
Annabell,S.A													
Presupuesto de ventas													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Blaer	C\$ 41,250.00	C\$ 42,500.00	C\$ 41,250.00	C\$ 54,000.00	C\$ 54,000.00	C\$ 54,000.00	C\$ 44,550.00	C\$ 45,900.00	C\$ 44,550.00	C\$ 47,250.00	C\$ 101,250.00	C\$ 81,000.00	C\$ 651,500.00
Pantalones	C\$ 97,200.00	C\$ 105,300.00	C\$ 123,120.00	C\$ 162,000.00	C\$ 162,000.00	C\$ 162,000.00	C\$ 136,080.00	C\$ 137,700.00	C\$ 137,700.00	C\$ 139,320.00	C\$ 234,900.00	C\$ 324,000.00	C\$ 1921,320.00
Faldas	C\$ 28,500.00	C\$ 28,500.00	C\$ 28,500.00	C\$ 44,550.00	C\$ 44,550.00	C\$ 45,900.00	C\$ 44,550.00	C\$ 45,900.00	C\$ 45,900.00	C\$ 47,250.00	C\$ 67,500.00	C\$ 120,150.00	C\$ 590,400.00
blusas	C\$ 96,000.00	C\$ 96,000.00	C\$ 96,000.00	C\$ 108,000.00	C\$ 108,000.00	C\$ 108,000.00	C\$ 99,360.00	C\$ 99,360.00	C\$ 108,000.00	C\$ 108,000.00	C\$ 162,000.00	C\$ 248,400.00	C\$ 1437,120.00
Total ventas	C\$ 262,950.00	C\$ 272,300.00	C\$ 288,870.00	C\$ 368,550.00	C\$ 368,550.00	C\$ 369,900.00	C\$ 324,540.00	C\$ 327,510.00	C\$ 336,150.00	C\$ 341,820.00	C\$ 565,650.00	C\$ 773,550.00	C\$ 4600,340.00

Tabla # 2: Presupuesto de desglose de Ventas al Contado y Credito													
Annabell,S.A													
Desglose de ventas al contado y al credito													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Total ventas	C\$262,950.00	C\$272,300.00	C\$288,870.00	C\$368,550.00	C\$368,550.00	C\$369,900.00	C\$324,540.00	C\$327,510.00	C\$336,150.00	C\$341,820.00	C\$565,650.00	C\$773,550.00	C\$4600,340.00
contado 80%	C\$210,360.00	C\$217,840.00	C\$231,096.00	C\$294,840.00	C\$294,840.00	C\$295,920.00	C\$259,632.00	C\$262,008.00	C\$268,920.00	C\$273,456.00	C\$452,520.00	C\$618,840.00	C\$3680,272.00
credito 20%	C\$52,590.00	C\$54,460.00	C\$57,774.00	C\$73,710.00	C\$73,710.00	C\$73,980.00	C\$64,908.00	C\$65,502.00	C\$67,230.00	C\$68,364.00	C\$113,130.00	C\$154,710.00	C\$920,068.00

Fuente: Elaboracion Propia

Los parametros utilizados en estas proyecciones son dos:

1. Según las Metas de la Empresa, sus ventas aumentaran un 20% en los proximos 12 meses.
2. Se utilizo una regresion lineal para cononer la tendencia de la antigüedad y obtener un valor aproximado a vender.
3. Según el metodo horizontal la comparacion que hay entre (2013-2014) se obtiene un porcentaje de ventas de 12%.
4. Se decide aumentar las ventas con un porcentaje 6% a 17% según las temporadas de ventas de la Empresa



Tabla # 3: Presupuesto de Ingresos

Annabell,S.A													
PRESUPUESTO DE INGRESOS													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Promotivo de ventas	C\$ 262,950.00	C\$ 272,300.00	C\$ 288,870.00	C\$ 368,550.00	C\$ 368,550.00	C\$ 369,900.00	C\$ 324,540.00	C\$ 327,510.00	C\$ 336,150.00	C\$ 344,820.00	C\$ 365,650.00	C\$ 373,550.00	C\$ 460,340.00
Ventas al contado	C\$ 210,360.00	C\$ 217,840.00	C\$ 231,095.00	C\$ 294,840.00	C\$ 294,840.00	C\$ 295,920.00	C\$ 299,632.00	C\$ 262,008.00	C\$ 268,920.00	C\$ 273,456.00	C\$ 452,520.00	C\$ 618,840.00	C\$ 3680,272.00
Cobros a clientes	C\$ 200,000.00	C\$ 253,590.00	C\$ 54,460.00	C\$ 57,774.00	C\$ 73,710.00	C\$ 73,710.00	C\$ 73,980.00	C\$ 64,908.00	C\$ 65,502.00	C\$ 67,300.00	C\$ 68,364.00	C\$ 113,130.00	C\$ 1167,358.00
otros ingresos													
total Ingresos	C\$ 411,360.00	C\$ 471,430.00	C\$ 285,556.00	C\$ 352,614.00	C\$ 368,550.00	C\$ 369,630.00	C\$ 333,612.00	C\$ 326,916.00	C\$ 334,422.00	C\$ 340,886.00	C\$ 320,884.00	C\$ 731,970.00	C\$ 4847,630.00

Fuente: Elaboración Propia

1. Este presupuesto muestra el desglose de las ventas al contado que es de un 80% y de los cobros a los clientes de un 20% a cada 30 días según las políticas de cobro.

Tabla # 4: Presupuesto de compras

Annabell,S.A													
Presupuesto de compras													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Producto													
Blazer				C\$ 84,000.00			C\$ 94,500.00				C\$ 94,500.00		C\$ 189,000.00
Pantalones				C\$ 300,000.00			C\$ 340,000.00				C\$ 345,000.00		C\$ 685,000.00
Faldas				C\$ 70,000.00			C\$ 94,500.00				C\$ 97,300.00		C\$ 191,800.00
blusas				C\$ 210,000.00			C\$ 266,000.00				C\$ 266,000.00		C\$ 532,000.00
Total compra				C\$ 664,000.00			C\$ 795,000.00				C\$ 802,800.00		C\$ 2261,800.00

Fuente: Elaboración Propia

1. Se compra hasta el mes de abril por que la empresa tenia demasiado inventario, esto influyendo en la falta de efectivo de la empresa para realizar nuevas compras de inventario

2. Se realiza compra en abril con el efectivo recaudado de las ventas anteriores y de los cobros a los clientes.

3. Se vuelve a realizar compras hasta el mes de julio por motivo que se vende el inventario en los meses abril, mayo y junio

4. las compras va en aumento desde julio ya que desde el mes de Octubre hasta el mes de Diciembre donde mas ventas tiene la Empresa.



Tabla #5: Presupuestos de gastos operativos

ANNABELL, S.A													
Presupuesto de gastos operativos													
	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	Total
sueldos y salarios	C\$ 122,500.00	C\$ 122,500.00	C\$ 122,500.00	C\$ 122,500.00	C\$ 122,500.00	C\$ 122,500.00	C\$ 122,500.00	C\$ 122,500.00	C\$ 122,500.00	C\$ 122,500.00	C\$ 122,500.00	C\$ 122,500.00	C\$ 1,470,000.00
depreciación	C\$ 4,541.67	C\$ 4,541.67	C\$ 4,541.67	C\$ 4,541.67	C\$ 4,541.67	C\$ 4,541.67	C\$ 4,541.67	C\$ 4,541.67	C\$ 4,541.67	C\$ 4,541.67	C\$ 4,541.67	C\$ 4,541.67	C\$ 54,500.00
servicios básicos	C\$ 5,900.00	C\$ 6,000.00	C\$ 5,300.00	C\$ 6,100.00	C\$ 5,400.00	C\$ 5,900.00	C\$ 6,200.00	C\$ 5,900.00	C\$ 6,100.00	C\$ 6,800.00	C\$ 6,000.00	C\$ 6,900.00	C\$ 72,500.00
publicidad	C\$ 3,000.00											C\$ 3,000.00	C\$ 6,000.00
basura	C\$ 750.00	C\$ 750.00	C\$ 750.00	C\$ 750.00	C\$ 750.00	C\$ 750.00	C\$ 750.00	C\$ 750.00	C\$ 750.00	C\$ 750.00	C\$ 750.00	C\$ 750.00	C\$ 9,000.00
Total	C\$ 136,691.67	C\$ 133,791.67	C\$ 133,091.67	C\$ 133,891.67	C\$ 133,191.67	C\$ 133,691.67	C\$ 133,991.67	C\$ 133,691.67	C\$ 133,891.67	C\$ 134,591.67	C\$ 133,791.67	C\$ 137,691.67	C\$ 1,612,000.00

Fuente: Elaboración Propia

SEMINARIO DE GRADUACIÓN



Tabla # 6 Presupuesto de Flujo de Caja

ANWABEL, S.A													
PRESUPUESTO DE FLUJO DE CAJA													
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	
Efectivo inicial	₱ 81,480.00	₱ 326,861.30	₱ 638,911.80	₱ 743,584.80	₱ 272,460.10	₱ 481,174.60	₱ 690,469.10	₱ 68,432.10	₱ 235,452.70	₱ 409,749.60	₱ 589,524.10	₱ 147,439.90	₱ 81,480.00
Ingresos de efectivo	₱ 210,360.00	₱ 217,840.00	₱ 231,096.00	₱ 294,840.00	₱ 295,920.00	₱ 259,632.00	₱ 262,008.00	₱ 268,920.00	₱ 273,456.00	₱ 452,520.00	₱ 618,840.00	₱ 3,680,272.00	
Liquidación de cuentas por cobrar	₱ 201,000.00	₱ 253,590.00	₱ 54,460.00	₱ 57,774.00	₱ 73,710.00	₱ 73,980.00	₱ 64,908.00	₱ 65,502.00	₱ 67,230.00	₱ 68,364.00	₱ 113,130.00	₱ 1,167,358.00	
Total de ingresos de efectivo	₱ 411,360.00	₱ 471,430.00	₱ 285,556.00	₱ 352,614.00	₱ 368,550.00	₱ 333,612.00	₱ 326,916.00	₱ 334,422.00	₱ 340,686.00	₱ 520,884.00	₱ 731,970.00	₱ 4,847,630.00	
Saldo disponible de efectivo	₱ 492,840.00	₱ 798,291.30	₱ 924,467.80	₱ 1,096,198.80	₱ 641,010.10	₱ 850,804.60	₱ 1,024,081.10	₱ 569,874.70	₱ 750,435.60	₱ 1,110,408.10	₱ 879,409.90	₱ 4,929,110.00	
Egresos de efectivo (gastos):													
Publicidad	₱ 3,000.00										₱ 3,000.00	₱ 6,000.00	
Pago de basura	₱ 750.00	₱ 750.00	₱ 750.00	₱ 750.00	₱ 750.00	₱ 750.00	₱ 750.00	₱ 750.00	₱ 750.00	₱ 750.00	₱ 750.00	₱ 9,000.00	
Anticipo de IR	₱ 6,328.70	₱ 2,629.50	₱ 2,723.00	₱ 2,888.70	₱ 3,685.50	₱ 3,685.50	₱ 3,689.00	₱ 3,245.40	₱ 3,361.50	₱ 3,418.20	₱ 5,656.50	₱ 44,596.60	
Compra de inventario				₱ 664,000.00		₱ 795,000.00				₱ 802,800.00		₱ 2,261,800.00	
Pago del / Sobre la renta			₱ 22,110.00									₱ 22,110.00	
Pago del inss laboral	₱ 7,656.25	₱ 7,656.25	₱ 7,656.25	₱ 7,656.25	₱ 7,656.25	₱ 7,656.25	₱ 7,656.25	₱ 7,656.25	₱ 7,656.25	₱ 7,656.25	₱ 7,656.25	₱ 91,875.00	
Pago de inss e matec	₱ 24,500.00	₱ 24,500.00	₱ 24,500.00	₱ 24,500.00	₱ 24,500.00	₱ 24,500.00	₱ 24,500.00	₱ 24,500.00	₱ 24,500.00	₱ 24,500.00	₱ 24,500.00	₱ 294,000.00	
Pago del IR salarial	₱ 3,328.13	₱ 3,328.13	₱ 3,328.13	₱ 3,328.13	₱ 3,328.13	₱ 3,328.13	₱ 3,328.13	₱ 3,328.13	₱ 3,328.13	₱ 3,328.13	₱ 3,328.13	₱ 44,997.50	
Pago de servicios basico	₱ 5,900.00	₱ 6,000.00	₱ 5,300.00	₱ 6,100.00	₱ 5,900.00	₱ 6,200.00	₱ 5,900.00	₱ 6,100.00	₱ 6,800.00	₱ 6,000.00	₱ 6,900.00	₱ 72,500.00	
Pago de Vacaciones y DTM											₱ 132,708.33	₱ 132,708.33	
salarios	₱ 111,515.63	₱ 111,515.63	₱ 111,515.63	₱ 111,515.63	₱ 111,515.63	₱ 111,515.63	₱ 111,515.63	₱ 111,515.63	₱ 111,515.63	₱ 111,515.63	₱ 111,515.63	₱ 1,338,187.50	
Gastos por intereses	₱ 3,000.00	₱ 3,000.00	₱ 3,000.00	₱ 3,000.00	₱ 3,000.00	₱ 3,000.00	₱ 3,000.00	₱ 3,000.00	₱ 3,000.00	₱ 3,000.00	₱ 3,000.00	₱ 36,000.00	
Sub-total	₱ 165,978.70	₱ 159,379.50	₱ 180,883.00	₱ 823,738.70	₱ 159,835.50	₱ 160,335.50	₱ 159,895.40	₱ 160,125.10	₱ 160,911.50	₱ 962,968.20	₱ 299,014.83	₱ 4,348,714.93	
Total de egresos de efectivo	₱ 165,978.70	₱ 159,379.50	₱ 180,883.00	₱ 823,738.70	₱ 159,835.50	₱ 160,335.50	₱ 159,895.40	₱ 160,125.10	₱ 160,911.50	₱ 962,968.20	₱ 299,014.83	₱ 4,348,714.93	
Efectivo al final del mes	₱ 326,861.30	₱ 638,911.80	₱ 743,584.80	₱ 772,460.10	₱ 481,174.60	₱ 690,469.10	₱ 68,432.10	₱ 235,452.70	₱ 409,749.60	₱ 147,439.90	₱ 580,395.07	₱ 580,395.07	

Fuente: Elaboración Propia



5.12 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMAS

ANNABELL S.A
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2015
EXPRESADO EN CORDOBA

ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Efectivo y equivalente de efectivo	C\$ 580,395.07	Cuentas por pagar	175200
Cuentas por cobrar	C\$ 154,710.00	Doctos por pagar	225000
Inventarios	C\$ -	Gastos acumulados por pagar	374791.6667
Impuestos pag. Por anticipados	44596.6	Impuestos por pagar	29746.8
Prestaciones Sociales	661500.0	Total pasivos corrientes	804738
Total Activos Corrientes	1441201.7		
		PASIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS NO CORRIENTES		Deuda a Largo Plazo	C\$ 180,000.00
Activos fijos	527000	TOTAL PASIVOS	984738
Depreciacion Acum. De act. Fijo	220700		
Total Activos No Corrientes	306300	CAPITAL CONTABLE	
		Capital comun	460000
		Utilidades retenidas	233354
		Utilidad Neta	69409.2
		Total Capital	762763.2
TOTAL ACTIVOS	1747502	TOTAL PASIVO + CAPITAL	1747502

Elaborado

Revisado

Autorizado



ANNABELL,S.A
ESTADO DE RESULTADO PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015
EXPRESADO EN CORDOBAS

Ingresos		C\$ 4600,340.00
Costo de venta		C\$ 2853,184.00
Utilidad bruta		C\$ 1747,156.00
Gastos operativos	C\$ 1612,000.00	
Gastos financieros	C\$ 36,000.00	
Utilidad antes de impuesto		C\$ 99,156.00
Impuesto sobre la renta 30%		C\$ 29,746.80
Utilidad Neta		C\$ 69,409.20

Elaborado

Revisado

Autorizado



VI. Conclusiones

6.1. Conclusiones del Caso Práctico

La información que revelan los presupuestos, desde cualquier variable que se presenten, es que ofrecen elementos valiosos que permitirán a los accionistas tomar decisiones trascendentales, con la finalidad de rectificar el rumbo que la empresa esté tomando, pretendiendo exclusivamente su total mejoría.

Sin embargo, en la razón financiera de Rentabilidad el margen de utilidad neta para la Empresa Annabell S.A muestra que no hubo ninguna variación en el porcentaje, ya que fue de un 2% para el año 2014-2015 obteniendo una Utilidad Neta para el 2015 de C\$69,409.20 un poco menor al 2014 que fue de C\$71,190.00 esto se debe al incremento de gastos (Salario Mínimo por reforma de ley). A pesar del aumento de las ventas en las proyecciones para el año 2015 no marco la diferencia en la Utilidad es decir en la razón de rentabilidad refleja que por cada córdoba vendido(C\$4,600,340.00) se obtuvo una utilidad neta de 2 centavos para el año 2015.

Estas razones permiten a los propios accionistas, el conocer de manera premeditada cuales son los recursos que se obtendrán o erogarán en el periodo presupuestado, y no solo desde el punto de vista de las proyecciones en sí, sino también reflejando las políticas y estrategias a seguir para lograr los objetivos.

Mediante los resultados obtenidos, las metas y las estrategias planteadas, se pretende que la empresa tome sus mejores decisiones para que en un futuro tenga una mejor rentabilidad y un mejor posicionamiento en el mercado del ramo textil.



6.2 Conclusión General

Al finalizar este Seminario de Graduación se concluye que en el análisis sobre la planeación financiera de la empresa, fue determinar dónde ha estado la empresa, dónde se halla ahora y hacia dónde va, esto implica la aplicación del procedimiento para el análisis, demuestra la importancia de la utilización de las herramientas mencionadas para el profundo conocimiento de la situación financiera y su posterior toma de decisiones.

Así como también, la determinación de los costos fue muy importante para lograr el éxito en la Empresa ANNABELL. S.A . con estos costos se pudo conocer a tiempo si el precio de lo que vende la empresa permite lograr la obtención de beneficios, luego de cubrir todos los costos y gastos de funcionamiento de la empresa.

Con las técnicas de la planeación financiera se evaluó la realidad de la situación y comportamiento de la empresa, más allá de lo netamente contable y de las leyes financieras.

El uso de la información contable fue sumamente necesario, esta información nos muestra las debilidades que tiene la empresa para adoptar acciones correctivas, y las fortalezas para utilizarlas como fuerzas facilitadoras en la actividad Económica de la Empresa ANNABELL S.A.

El estudio de los estados financieros nos permitió definir parámetros para acciones futuras en mejoras de la Administración Económica Financiera de la Empresa.



VII. BIBLIOGRAFIA

Bibliografía

definicion de. (s.f.). Recuperado el 3 de septiembre de 2015, de definicion de:

<http://definicion.de/presupuesto-de-egresos/>

destino Negocio. (31 de mayo de 2015). *destinonegocio.com*. Recuperado el 1 de noviembre de 2015, de <http://destinonegocio.com/ni/mercado-ni/la-planeacion-a-corto-plazo-es-esencial-para-evitar-dificultades-financieras/>

ecured.cu. (s.f.). Recuperado el 15 de Octubre de 2015, de ecured.cu: <http://www.ecured.cu>

Giovanny, G. (11 de mayo de 2001). *gestiopolis.com*. Recuperado el 20 de octubre de 2015, de <http://www.gestiopolis.com/estados-financieros-pro-forma/>

Infante, P. G. (s.f.). *planeacionestrategicafinanciera*. Recuperado el 13 de Octubre de 2015, de <http://planeacionestrategicafinanciera.blogspot.com/>

Lawrence.J.Gitman. (s.f.). *Principio de Administracion Financiera* (11va Ediccion ed.). PEARSON ADDISON WESLEY.

Pymes, M. e. (s.f.). *uovirtual*. Recuperado el 23 de Octubre de 2015, de <http://www.uovirtual.com.mx/moodle/lecturas/admonf1/8.pdf>

rendiciondecuentas. (s.f.). Recuperado el 25 de Octubre de 2015, de rendiciondecuentas: <http://www.rendiciondecuentas.es/es/informaciongeneral/presupuestoentidades/PresupuestoIngresos.html>

Ruiz, J. E. (2004). *PRESUPUESTOS,Enfoque de gestión, planeación y control de recursos*. McGraw Hill.

Unda, M. R. (s.f.). *La elaboracion de presupuestos en empresa Manufactureras*. Mexico.



ANEXOS



SEMINARIO DE GRADUACIÓN

ANEXO A

TOTAL DE INVENTARIO 2014					ene-15			
productos	precio de ventas	unidades	total		productos	precio de ventas	unidades	total
blazer	C\$1,250.00	100	C\$125,000.00		blazer	C\$1,250.00	33	C\$41,250.00
pantalones	C\$1,620.00	201	C\$325,620.00		pantalones	C\$1,620.00	60	C\$97,200.00
faldas	C\$570.00	150	C\$85,500.00		faldas	C\$570.00	50	C\$28,500.00
blusas	C\$1,000.00	288	C\$288,000.00		blusas	C\$1,000.00	96	C\$96,000.00
Total			C\$824,120.00		Total			C\$262,950.00

feb-15					mar-15			
productos	precio de ventas	unidades	total		productos	precio de ventas	unidades	total
blazer	C\$1,250.00	34	C\$42,500.00		blazer	C\$1,250.00	33	C\$41,250.00
pantalones	C\$1,620.00	65	C\$105,300.00		pantalones	C\$1,620.00	76	C\$123,120.00
faldas	C\$570.00	50	C\$28,500.00		faldas	C\$570.00	50	C\$28,500.00
blusas	C\$1,000.00	96	C\$96,000.00		blusas	C\$1,000.00	96	C\$96,000.00
Total			C\$272,300.00		Total			C\$288,870.00

abr-15					may-15			
productos	precio de ventas	unidades	total		productos	precio de ventas	unidades	total
blazer	C\$1,350.00	40	C\$54,000.00		blazer	C\$1,350.00	40	C\$54,000.00
pantalones	C\$1,620.00	100	C\$162,000.00		pantalones	C\$1,620.00	100	C\$162,000.00
faldas	C\$675.00	66	C\$44,550.00		faldas	C\$675.00	66	C\$44,550.00
blusas	C\$1,080.00	100	C\$108,000.00		blusas	C\$1,080.00	100	C\$108,000.00
Total			C\$368,550.00		Total			C\$368,550.00



SEMINARIO DE GRADUACIÓN

	jun-15				jul-15			
productos	precio de ventas	unidades	total		productos	precio de ventas	unidades	total
blazer	C\$1,350.00	40	C\$54,000.00		blazer	C\$1,350.00	33	C\$44,550.00
pantalones	C\$1,620.00	100	C\$162,000.00		pantalones	C\$1,620.00	84	C\$136,080.00
faldas	C\$675.00	68	C\$45,900.00		faldas	C\$675.00	66	C\$44,550.00
blusas	C\$1,080.00	100	C\$108,000.00		blusas	C\$1,080.00	94	C\$101,520.00
Total			C\$369,900.00		Total			C\$326,700.00

	ago-15				sep-15			
productos	precio de ventas	unidades	total		productos	precio de ventas	unidades	total
blazer	C\$1,350.00	34	C\$45,900.00		blazer	C\$1,350.00	33	C\$44,550.00
pantalones	C\$1,620.00	85	C\$137,700.00		pantalones	C\$1,620.00	85	C\$137,700.00
faldas	C\$675.00	66	C\$44,550.00		faldas	C\$675.00	68	C\$45,900.00
blusas	C\$1,080.00	92	C\$99,360.00		blusas	C\$1,080.00	94	C\$101,520.00
Total			C\$327,510.00		Total			C\$329,670.00

	oct-15				nov-15			
productos	precio de ventas	unidades	total		productos	precio de ventas	unidades	total
blazer	C\$1,350.00	35	C\$47,250.00		blazer	C\$1,350.00	75	C\$101,250.00
pantalones	C\$1,620.00	86	C\$139,320.00		pantalones	C\$1,620.00	145	C\$234,900.00
faldas	C\$675.00	70	C\$47,250.00		faldas	C\$675.00	100	C\$67,500.00
blusas	C\$1,080.00	100	C\$108,000.00		blusas	C\$1,080.00	150	C\$162,000.00
Total			C\$341,820.00		Total			C\$565,650.00



SEMINARIO DE GRADUACIÓN

	dic-15		
productos	precio de ventas	unidades	total
blazer	C\$1,350.00	60	C\$81,000.00
pantalones	C\$1,620.00	200	C\$324,000.00
faldas	C\$675.00	178	C\$120,150.00
blusas	C\$1,080.00	230	C\$248,400.00
Total			C\$773,550.00



SEMINARIO DE GRADUACIÓN

ANEXO B

CALCULOS DE LAS COMPRAS

	Inventario 2014		
productos	cost unitario	unidades	total
blazer	C\$810.00	100	C\$81,000.00
pantalones	C\$1,080.00	201	C\$217,080.00
faldas	C\$404.00	150	C\$60,600.00
blusas	C\$808.00	288	C\$232,704.00
TOTAL			C\$591,384.00

	abr-15		
productos	cost unitario	unidades	total
blazer	C\$700.00	120	C\$84,000.00
pantalones	C\$1,000.00	300	C\$300,000.00
faldas	C\$350.00	200	C\$70,000.00
blusas	C\$700.00	300	C\$210,000.00
TOTAL			C\$664,000.00

	jul-15		
productos	cost unitario	unidades	total
blazer	C\$700.00	135	C\$94,500.00
pantalones	C\$1,000.00	340	C\$340,000.00
faldas	C\$350.00	270	C\$94,500.00
blusas	C\$700.00	380	C\$266,000.00
TOTAL		1125	C\$795,000.00



SEMINARIO DE GRADUACIÓN

	nov-15		
productos	cost unitario	unidades	total
blazer	C\$700.00	135	C\$94,500.00
pantalones	C\$1,000.00	345	C\$345,000.00
faldas	C\$350.00	278	C\$97,300.00
blusas	C\$700.00	380	C\$266,000.00
TOTAL		1138	C\$802,800.00



RATIOS FINANCIEROS

ANEXO C

LIQUIDEZ				
Capital Neto de Trabajo	2014		2013	
Activos Corriente-Pasivo Corriente	1052754-540200	873354	1040568-481600	558968

Razon Circulante				
Activo Corriente	1052754	1.95	1040568	2.16
Pasivo Corriente	540200		481600	

Prueba Acida				
Activo Corriente-Inventario	461370	0.85	408800	0.84883721
Pasivo Corriente	540200		481600	

SEMINARIO DE GRADUACIÓN



ANEXO D

RENTABILIDAD

Margen de Utilidad	2013		2014	
Utilidad Bruta	568000	17%	600000	16%
Ventas	3432000		3850000	

Margen de Utilidad Operativa				
Utilidad Operativa	209100.00	6%	149700.00	4%
Ventas	3432000.00		3850000.00	

Margen de Utilidad Neta				
Utilidad Disp. Depues de Impuesto	104370.00	3%	71190.00	2%
Ventas Netas	3432000.00		3850000.00	

Rendimiento Sobre Activos				
Utilidad despues de impuestos	104370.00	8%	71190.00	5%
Activos Totales	1385368.00		1413554.00	

Rendimiento Sobre Capital				
Utilidad Neta	104370.00	16%	71190.00	10%
Capital	663768.00		693354.00	



ANEXO E

ENDEUDAMIENTO				
	2014		2013	
Razon de Deuda				
Pasivos Totales	720200	51%	721600	52%
Activos Totales	1413554		1385368	

Margen de Utilidad				
	2014		2013	
Utilidad Neta	71190	2%	104370	3%
Ventas	3850000		3432000	

SEMINARIO DE GRADUACIÓN



CALZADOS ANNABELL, S.A

PLANILLA MENSUAL DEL MES DE ENERO

Del 01 de Enero del 2015 al 31 de Enero del 2015

Expresado en córdobas

No.	NOMBRE	Cargo/Puesto	salario mensual	DEDUCCIONES			Neto a recibir	PRESTACIONES SOCIALES					Total prestaciones
				INSS Laboral	Imponible IR	IR		INATEC 2%	INSS Patronal 18%	Vacaciones	Indem.	D.T.M	
1	Yosini Rafael López Solís	Gerente propietario	CS 18,000.00	CS 11,250.00	CS 16,875.00	CS 1,281.25	CS 15,593.75	CS 360.00	CS 3,240.00	CS 1,500.00	CS 1,500.00	CS 1,500.00	CS 8,100.00
2	Diego Antonio Salas Gómez	Contador	CS 15,000.00	CS 977.50	CS 14,022.50	CS 859.38	CS 13,163.13	CS 300.00	CS 2,700.00	CS 1,250.00	CS 1,250.00	CS 1,250.00	CS 6,750.00
3	Mario Luján Larcospada	Auxiliar de contabilidad	CS 7,000.00	CS 457.50	CS 6,542.50		CS 6,542.50	CS 140.00	CS 1,260.00	CS 583.33	CS 583.33	CS 583.33	CS 3,150.00
4	Fátima Calderon Boca	Cajera	CS 5,000.00	CS 312.50	CS 4,687.50		CS 4,687.50	CS 100.00	CS 900.00	CS 416.67	CS 416.67	CS 416.67	CS 2,250.00
5	Sharon Esmeralda Gómez Berrillo	Gerente de RRHH	CS 10,000.00	CS 625.00	CS 9,375.00	CS 156.25	CS 9,531.25	CS 200.00	CS 1,800.00	CS 833.33	CS 833.33	CS 833.33	CS 4,500.00
6	Jennifer María Martínez	Asistente de RRHH	CS 5,000.00	CS 312.50	CS 4,687.50		CS 4,687.50	CS 100.00	CS 900.00	CS 416.67	CS 416.67	CS 416.67	CS 2,250.00
7	Celeste Guerrero Guido	Publicista	CS 9,000.00	CS 562.50	CS 8,437.50	CS 15.63	CS 8,453.13	CS 180.00	CS 1,620.00	CS 750.00	CS 750.00	CS 750.00	CS 4,050.00
8	Evelina Urrutia Torrez	Gerente de Ventas	CS 12,000.00	CS 750.00	CS 11,250.00	CS 457.50	CS 10,792.50	CS 240.00	CS 2,160.00	CS 1,000.00	CS 1,000.00	CS 1,000.00	CS 5,400.00
9	Yadira Soballos L.	Vendedor	CS 4,000.00	CS 250.00	CS 3,750.00		CS 3,750.00	CS 80.00	CS 720.00	CS 333.33	CS 333.33	CS 333.33	CS 1,800.00
10	Andrea Contreras Perez	Vendedor	CS 4,000.00	CS 250.00	CS 3,750.00		CS 3,750.00	CS 80.00	CS 720.00	CS 333.33	CS 333.33	CS 333.33	CS 1,800.00
11	Dennis Alvarez Mendoza	Administrador	CS 13,000.00	CS 812.50	CS 12,187.50	CS 578.13	CS 11,609.38	CS 260.00	CS 2,340.00	CS 1,083.33	CS 1,083.33	CS 1,083.33	CS 5,850.00
12	Cintyia Narvaez Cruz	Asistente de admon	CS 5,000.00	CS 312.50	CS 4,687.50		CS 4,687.50	CS 100.00	CS 900.00	CS 416.67	CS 416.67	CS 416.67	CS 2,250.00
13	Ariel Castillo Argüenthal	Bodeguero	CS 5,500.00	CS 343.75	CS 5,156.25		CS 5,156.25	CS 110.00	CS 990.00	CS 458.33	CS 458.33	CS 458.33	CS 2,475.00
14	Marcoa Selin Morales Buitrago	Auxiliar de bodega	CS 3,000.00	CS 187.50	CS 2,812.50		CS 2,812.50	CS 60.00	CS 540.00	CS 250.00	CS 250.00	CS 250.00	CS 1,350.00
15	Glenda Isamar Sequera Aleman	Area de compra	CS 7,000.00	CS 457.50	CS 6,542.50		CS 6,542.50	CS 140.00	CS 1,260.00	CS 583.33	CS 583.33	CS 583.33	CS 3,150.00
TOTALES			CS 122,500.00	CS 7,656.25	CS 114,843.75	CS 3,328.13	CS 111,515.63	CS 2,450.00	CS 22,050.00	CS 10,208.33	CS 10,208.33	CS 10,208.33	CS 55,125.00

ANEXO F

CALZADOS ANNABELL, S.A
PLANILLA MENSUAL DEL MES DE ENERO
Del 01 de Enero del 2015 al 31 de Enero del 2015
Expresado en córdobas

No.	NOMBRE	Cargo/Puesto	salario mensual	DEDUCCIONES			Neto a recibir	PRESTACIONES SOCIALES					
				INSS Laboral	Imponible IR	IR		INATEC 2%	INSS Patronal 18%	Vacaciones	Indem.	D.T.M	Total prestaciones
1	Yosin Rafael Lopez Solis	Gerente propietario	C\$ 18,000.00	C\$ 1,125.00	C\$ 16,875.00	C\$ 1,281.25	C\$ 15,593.75	C\$ 360.00	C\$ 3,240.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 8,100.00
2	Diego Antonio Salas Gómez.	Contador	C\$ 15,000.00	C\$ 997.50	C\$ 14,062.50	C\$ 859.38	C\$ 13,203.13	C\$ 300.00	C\$ 2,700.00	C\$ 1,250.00	C\$ 1,250.00	C\$ 1,250.00	C\$ 6,750.00
3	Mario Luyi Largaspadá	Auxiliar de contabilidad	C\$ 7,000.00	C\$ 437.50	C\$ 6,562.50		C\$ 6,562.50	C\$ 140.00	C\$ 1,260.00	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 3,150.00
4	Fátima Calderon Baca	Cajera	C\$ 5,000.00	C\$ 312.50	C\$ 4,687.50		C\$ 4,687.50	C\$ 100.00	C\$ 900.00	C\$ 416.67	C\$ 416.67	C\$ 416.67	C\$ 2,250.00
5	Sharon Esmeralda Gómez Berrillo.	Gerente de RRHH	C\$ 10,000.00	C\$ 625.00	C\$ 9,375.00	C\$ 156.25	C\$ 9,218.75	C\$ 200.00	C\$ 1,800.00	C\$ 833.33	C\$ 833.33	C\$ 833.33	C\$ 4,500.00
6	Jennifer Maria Martinez	Asistente de RRHH	C\$ 5,000.00	C\$ 312.50	C\$ 4,687.50		C\$ 4,687.50	C\$ 100.00	C\$ 900.00	C\$ 416.67	C\$ 416.67	C\$ 416.67	C\$ 2,250.00
7	Celeste Guerrero Guido	Publicista	C\$ 9,000.00	C\$ 562.50	C\$ 8,437.50	C\$ 15.63	C\$ 8,421.88	C\$ 180.00	C\$ 1,620.00	C\$ 750.00	C\$ 750.00	C\$ 750.00	C\$ 4,050.00
8	Eveling Urbina Torrez	Gerente de Ventas	C\$ 12,000.00	C\$ 750.00	C\$ 11,250.00	C\$ 437.30	C\$ 10,812.50	C\$ 240.00	C\$ 2,160.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 5,400.00
9	Yadina Saballos L.	Vendedor	C\$ 4,000.00	C\$ 250.00	C\$ 3,750.00		C\$ 3,750.00	C\$ 80.00	C\$ 720.00	C\$ 333.33	C\$ 333.33	C\$ 333.33	C\$ 1,800.00
10	Andrea Contreras Perez.	Vendedor	C\$ 4,000.00	C\$ 250.00	C\$ 3,750.00		C\$ 3,750.00	C\$ 80.00	C\$ 720.00	C\$ 333.33	C\$ 333.33	C\$ 333.33	C\$ 1,800.00
11	Dennis Alvarez Mendoza	Administrador	C\$ 13,000.00	C\$ 812.50	C\$ 12,187.50	C\$ 578.13	C\$ 11,609.38	C\$ 260.00	C\$ 2,340.00	C\$ 1,083.33	C\$ 1,083.33	C\$ 1,083.33	C\$ 5,850.00
12	Cinthya Narvaez Cruz	Asistente del admon	C\$ 5,000.00	C\$ 312.50	C\$ 4,687.50		C\$ 4,687.50	C\$ 100.00	C\$ 900.00	C\$ 416.67	C\$ 416.67	C\$ 416.67	C\$ 2,250.00
13	Aria Castillo Arqueñal	Bodeguero	C\$ 5,500.00	C\$ 343.75	C\$ 5,156.25		C\$ 5,156.25	C\$ 110.00	C\$ 990.00	C\$ 458.33	C\$ 458.33	C\$ 458.33	C\$ 2,475.00
14	Marcos Sellin Morales Bahodano	Auxiliar de bodega	C\$ 3,000.00	C\$ 187.50	C\$ 2,812.50		C\$ 2,812.50	C\$ 60.00	C\$ 540.00	C\$ 250.00	C\$ 250.00	C\$ 250.00	C\$ 1,350.00
15	Glenda Isamar Sequiera Aleman	Area de compra	C\$ 7,000.00	C\$ 437.50	C\$ 6,562.50		C\$ 6,562.50	C\$ 140.00	C\$ 1,260.00	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 3,150.00
TOTALES			C\$ 122,500.00	C\$ 7,656.25	C\$ 114,843.75	C\$ 3,328.13	C\$ 111,515.63	C\$ 2,450.00	C\$ 22,050.00	C\$ 10,208.33	C\$ 10,208.33	C\$ 10,208.33	C\$ 55,125.00



SEMINARIO DE GRADUACIÓN

SEMINARIO DE GRADUACIÓN



RAZONES FINANCIERAS 2015

ANEXO H

LIQUIDEZ						
Capital Neto de Trabajo	2013		2014		2015	
Activos Corriente-Pasivo Corriente	1,040568-481600	558968	1052754-540200	873354	3,105765.7-1,304108	1801658

Razon Circulante	2013		2014		2015	
Activo Corriente	1040568	2.160647841	1052754	1.95	3105765.667	2.38
Pasivo Corriente	481600		540200		1304108	

Prueba Acida	2013		2014		2015	
Activo Corriente-Inventario	408800	0.848837209	461370	0.85	2514381.667	1.92804761
Pasivo Corriente	481600		540200		1304107.667	

SEMINARIO DE GRADUACIÓN



ANEXO I

RENTABILIDAD						
	2013		2014		2015	
Margen de Utilidad						
Utilidad Bruta	568000	17%	600000	16%	3411720	39%
Ventas	3432000		3850000		8657550	

Margen de Utilidad Operativa						
Utilidad Operativa	209100.00	6%	149700.00	4%	1799720	21%
Ventas	3432000.00		3850000.00		8657550	

Margen de Utilidad Neta						
Utilidad Disp. Despues de Impuesto	104370.00	3%	71190.00	2%	1234604	14%
Ventas Netas	3432000.00		3850000.00		8657550	

Rendimiento Sobre Activos						
Utilidad despues de impuestos	104370.00	8%	71190.00	5%	1234604	36%
Activos Totales	1385368.00		1413554.00		3412066	

Rendimiento Sobre Capital						
Utilidad Neta	104370.00	16%	71190.00	10%	1234604	64%
Capital	663768.00		693354.00		1927958	

SEMINARIO DE GRADUACIÓN



ANEXO J

ENDEUDAMIENTO						
	2013		2014		2015	
Razon de Deuda						
Pasivos Totales	721600	52%	720200	51%	1484107.667	43%
Activos Totales	1385368		1413554		3412066	

MARGEN DE UTILIDAD						
Margen de Utilidad						
Utilidad Neta	104370	3%	71190	2%	1234604	14%
Ventas	3432000		3850000		8657550	



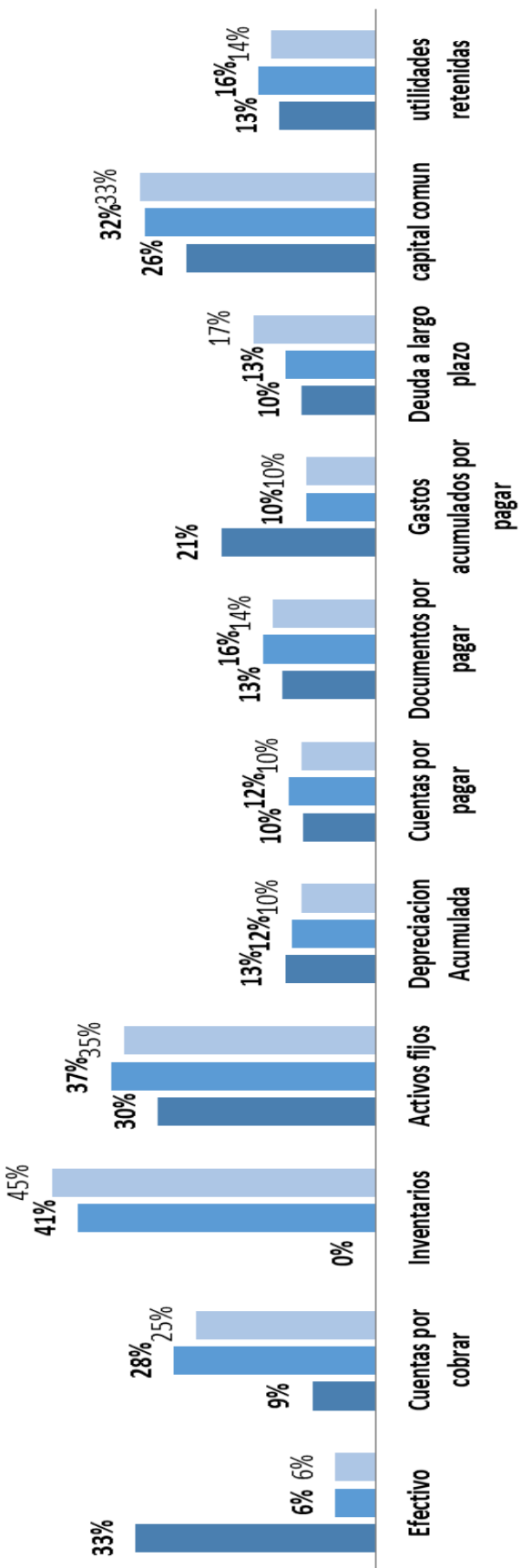
SEMINARIO DE GRADUACIÓN

METODO VERTICAL (2013-2014-2015)						
BALANCES GENERALES	2013		2014		2015	
Activos						
Efectivo	C\$ 79,600.00	6%	C\$ 81,480.00	6%	C\$ 580,395.1	33%
Cuentas por cobrar	C\$ 351,200.00	25%	C\$ 402,000.00	28%	C\$ 154,710.0	9%
Inventarios	C\$ 631,768.00	45%	C\$ 591,384.00	41%	C\$ -	0%
Imp.pagados por Anticipados	C\$ -	0%	C\$ -	0%	C\$ 44,596.6	3%
Prestaciones Sociales	C\$ -	0%	C\$ -	0%	C\$ 661,500.0	38%
Total Activos Corrientes	C\$ 1062,568.00	76%	C\$ 1074,864.00	75%	C\$ 1441,201.7	82%
Activos fijos Brutos	C\$ 491,000.00	35%	C\$ 527,000.00	37%	C\$ 527,000.0	30%
Depreciacion Acumulada	C\$ 146,200.00	10%	C\$ 166,200.00	12%	C\$ 220,700.0	13%
Activos fijos Netos	C\$ 344,800.00	24%	C\$ 360,800.00	25%	C\$ 306,300.0	18%
Total Activos	C\$ 1407,368.00	100%	C\$ 1435,664.00	100%	C\$ 1747,501.7	100%
Pasivo y Capital Contable						
Cuentas por pagar	C\$ 145,600.00	10%	C\$ 175,200.00	12%	C\$ 175,200.0	10%
Impuestos por pagar	C\$ 22,000.00	2%	C\$ 22,110.00	2%	C\$ 29,746.8	2%
Documento por pagar	C\$ 200,000.00	14%	C\$ 225,000.00	16%	C\$ 225,000.0	13%
Gastos Acumulados por pagar	C\$ 136,000.00	10%	C\$ 140,000.00	10%	C\$ 374,791.7	21%
Total Pasivos Corriente	C\$ 503,600.00	36%	C\$ 562,310.00	39%	C\$ 804,738.5	46%
Deuda a largo/p	C\$ 240,000.00	17%	C\$ 180,000.00	13%	C\$ 180,000.0	10%
Total Pasivo no Corriente	C\$ 240,000.00	17%	C\$ 180,000.00	13%	C\$ 180,000.0	10%
Total Pasivo	C\$ 743,600.00	53%	C\$ 742,310.00	52%	C\$ 984,738.5	56%
Capital comun (100,000 acciones)	C\$ 460,000.00	33%	C\$ 460,000.00	32%	C\$ 460,000.0	26%
Utilidades retenidas	C\$ 203,768.00	14%	C\$ 233,354.00	16%	C\$ 233,354.0	13%
Utilidad Neta	C\$ 104,370.00	7%	C\$ 71,190.00	7%	C\$ 69,409.2	4%
Total Capital Contable	C\$ 663,768.00	47%	C\$ 693,354.00	48%	C\$ 762,763.2	44%
Total Pasivos mas Capital contable	C\$ 1407,368.00	100%	C\$ 1435,664.00	100%	C\$ 1747,501.7	100%



Grafica del Metodo Vertical en Comparacion Años 2013-2014-2015

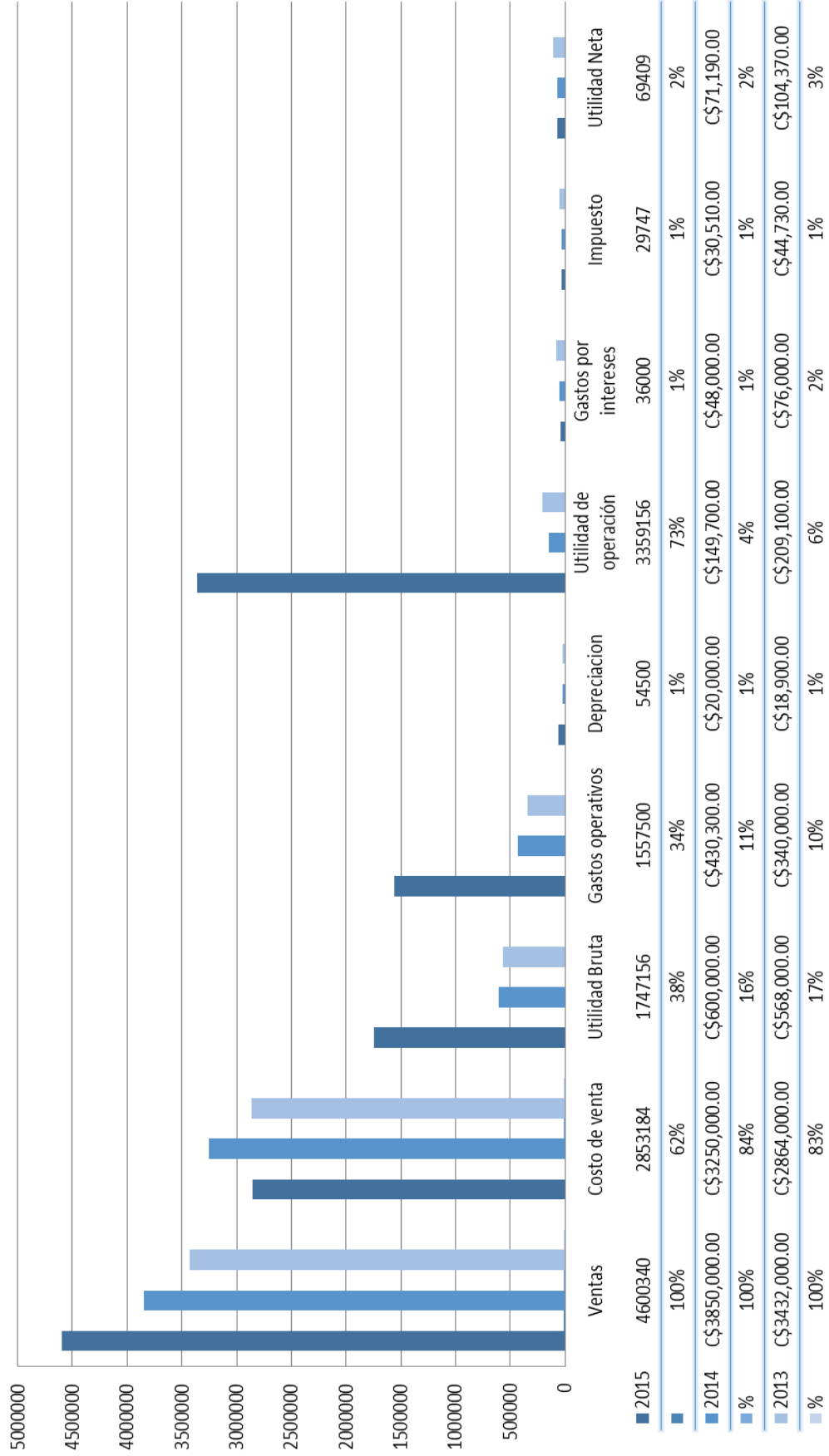
■ 2015 ■ 2014 ■ 2013





SEMINARIO DE GRADUACIÓN

Grafica Metodo Vertical (2013-2014-2015)





SEMINARIO DE GRADUACIÓN

X	Y
Año	Ventas
2013	C\$ 3432,000.00
2014	C\$ 3850,000.00
2015	C\$ 4268,000.00

$$Y = a + bx$$

