

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



SEMINARIO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIADA EN
CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

TEMA GENERAL:

FINANZAS

SUB-TEMA:

PLANEACIÓN FINANCIERA APLICADA A “TACOS EL BUEN SAMARITANO” PARA
EL PERIODO FINALIZADO 2016

AUTOR:

BRA: EMMA ELISABETH PERALTA PINEDA

TUTOR:

MSC. RICARDO MENDOZA MENESES

MANAGUA, MARZO 2016

DEDICATORIA

A Dios principalmente por darme la vida y ser quien me ha dispuesto cada día de fuerzas, sabiduría y salud para seguir durante estos cinco años de mi carrera y culminar con éxito el seminario de graduación.

A mis padres, José Ignacio Peralta y Lily Pineda, de igual manera a mi esposo José Inés Bello Tórrez, por haberme apoyado a lo largo de mis estudios, brindándome su amor y consejos de una manera incondicional con el fin de ver cumplir mi sueño tan anhelado de culminar mi carrera y convertirme en una profesional en Contaduría Pública y Finanzas.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios sobre todas las cosas porque él es bueno y para siempre es su misericordia, por darme sabiduría y fuerzas para llegar hasta este momento tan especial e importante de mi vida.

A mi patrocinadora Linda Young, por haberme apoyado económicamente durante los cinco años de mi carrera y poder cosechar los frutos esperados.

A mi tutor Msc. Ricardo Mendoza Meneses por su paciencia y apoyo a lo largo del desarrollo de este trabajo.

A mis maestros por haber compartido con toda sencillez y humildad el pan de la enseñanza y su invaluable esfuerzo por transmitir los conocimientos necesarios para llegar a ser la profesional que tanto he deseado.

A mis compañeros de clases con quienes desarrollé una amistad y cariño en estos cinco años de mi carrera y me han apoyado en todo momento.

.

VALORACIÓN DEL DOCENTE

Managua, 09 de marzo 2016

MSc. Álvaro José Guido Quiroz.

Director del Departamento de Contabilidad y Finanzas. RUCFA

Su despacho.

Estimado Maestro Guido:

Remito a usted los ejemplares del informe Final de seminario de Graduación titulado con el tema: **Finanzas** y el sub tema **“Planeación Financiera Aplicada a Tacos el Buen Samaritano para el Período Finalizado 2016”** presentado por la bachiller: **Emma Elisabeth Peralta Pineda, Carnet N° 11204567**, para optar al título de Licenciatura 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 forma de culminación de estudios del plan 1999 de la Unan – Managua.

La aspirante demostró durante la consecución de su trabajo, la adquisición de nuevos conocimientos y habilidades, hábitos necesarios para los nuevos profesionales que demanda el desarrollo económico del país.

Tomando en cuenta la participación de la estudiante, sus informes escritos, sus aportes y la asistencia al curso, le doy una evaluación de **aprobado**.

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

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

MSc Ricardo Mendoza Meneses
Tutor
Seminario de Graduación

INDICE

DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTO	ii
VALORACIÓN DEL DOCENTE	iii
INDICE	iv
RESUMEN	1
I. INTRODUCCIÓN	3
II. JUSTIFICACIÓN	5
III. OBJETIVOS:	6
General:	6
Específicos:	6
IV. GENERALIDADES DE LAS FINANZAS	7
4.1 Concepto:	7
4.1.2 Evolución del sistema financiero nacional	8
4.1.3 Relación de las finanzas con otras ciencias	9
4.1.4 Características de las Finanzas.	11
4.1.5 Campo de acción de las finanzas.	12
4.1.6 Finanzas Corporativas o administración financiera de las empresas	15
4.1.7 Interrelaciones de las tres áreas de las finanzas:	18
4.2 Normas, leyes y regulaciones	20
4.3 Planeación Financiera	22
4.3.1 Concepto	22
4.3.2 Importancia de la Planeación Financiera.	24
4.3.3 Objetivos de la Planeación Financiera.	25
4.3.4 Enfoque de la planeación financiera.	25
4.3.5 Métodos de la planeación financiera.	26
4.3.6 Análisis del flujo de efectivo de la empresa.	31
4.3.7 Proceso de la planeación Financiera.	34
V. CASO PRÁCTICO	47
VI. CONCLUSIONES	62

VII. BIBLIOGRAFIA 65
VIII. ANEXOS..... 66



RESUMEN

El presente trabajo está orientado a presentar la Planeación Financiera aplicada a Tacos El Buen Samaritano para el período finalizado 2016; siendo su objetivo general, analizar la planeación financiera aplicada a Tacos El Buen Samaritano para el periodo finalizado 2016 en base a los Estados Financieros 2015.

Para llevar a cabo esta planeación se utilizó los métodos de los Estados financieros proforma; consiste en utilizar un método porcentual de ventas, el cual predice las ventas para luego establecer el costo de los bienes vendidos, costos de operación y gastos de intereses en forma de porcentaje de ventas proyectadas. Los porcentajes empleados tienen cierta probabilidad de ser los porcentajes de ventas de estos renglones en el año inmediato anterior, el mejor y de uso más generalizado es método de cálculo de estimación; los valores de ciertas cuentas del balance general son estimados, en tanto que otras son acumuladas.

Los Estados Financieros proforma son el camino que toman las empresas que se encuentran en desarrollo financiero para los cortos, medianos y largo plazos en su visión de crecimiento.

En la proyección de ventas hubo un incremento del 5% para el primer trimestre, el 10% para el segundo trimestre y del 15% para los últimos 6 meses de operación, en los cuales se obtuvo un crecimiento del 11.43% en las unidades producidas y de la misma manera un 11.43% en los ingresos por ventas en comparación con el año base, este incremento se debe a la demanda que aumentó en los últimos meses del año.



De esta manera se puede concluir que la empresa está creciendo y su rentabilidad está muy bien puesto que su endeudamiento es bajo con respecto a sus activos que posee, de manera que puede optar a financiamientos futuros si así lo desea.

En fin, ésta planeación financiera busca optimizar los recursos y mejorar su desarrollo dentro del mercado en que se desenvuelve, así también permitirá mejorar la calidad de los bienes ofrecidos a los clientes, mejorando así el nivel de satisfacción de los consumidores lo que hará que la empresa sea más competitiva a nivel local y nacional.



I. INTRODUCCIÓN

La planeación financiera es parte esencial de la estrategia de una empresa. Los planes como los presupuestos de caja y los estados financieros proformas representan una guía para la compañía; aunque los Estados financieros proyectados son un buen punto de partida así como la solvencia de la empresa depende del efectivo; entonces, la planeación del efectivo es la columna vertebral de la empresa, con él se ve si se pueden respaldar las operaciones o si es necesario financiamiento de recursos económicos por lo que abordar el tema de la Planeación Financiera a la Empresa Tacos El Buen Samaritano será el camino a seguir.

El trabajo está orientado a demostrar la importancia de una planeación financiera en la toma de decisiones de una empresa; en él se brindan una serie de conceptos, características, elementos, procesos y herramientas que serán útiles al desarrollar el tema y que sea una guía para los estudiantes que requieran abordar esta temática.

En el primer acápite se abordan las generalidades de las finanzas. En el segundo acápite se aborda la evolución de las finanzas, definiciones generales, características, importancia de las finanzas, relación de las tres áreas de las finanzas y relación de las finanzas con otras ciencias.

En el tercer acápite se refiere a la planeación financiera en general, su definición, objetivos, importancia, características, métodos, enfoque y sus herramientas. En cuarto acápite se presenta el caso práctico donde se aplica la planeación financiera ya explicada en los temas anteriores, con sus proyecciones, presupuestos de ventas, presupuesto del costo del producto, presupuesto de



gasto operativo, presupuesto de efectivo, Estados de Situaciones Financieras base y proyectado, Estado de Resultado base y proyectado y sus respectivas razones financieras.

En el quinto y último acápite se detallan las conclusiones del caso práctico donde se aplican los ratios financieros y su análisis a los Estados Financieros 2015-2016.



II. JUSTIFICACIÓN

En el mundo de los negocios todas las empresas buscan mejorar su rendimiento y su máxima seguridad financiera, por lo que establecen métodos que le permitan minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros.

Al no existir en las diferentes empresas una planeación financiera no será posible una orientación efectiva, de igual modo no será fácil proyectarse para el funcionamiento y crecimiento futuro de la empresa.

La planeación financiera viene a ayudar a solucionar los problemas futuros, ya que en ella se plantea los objetivos trazados, nos permite llevar a la práctica lo planeado y verificar la eficiencia de lo que se hace. También nos permite minimizar el riesgo y aprovechar los recursos financieros disponibles, decidir anticipadamente las necesidades de financiamiento y su correcta aplicación, para obtener mejor rendimiento y una máxima seguridad financiera.

La planeación financiera dará a la empresa una relación general del funcionamiento y estabilidad de la organización analizando las proyecciones, investigando su liquidez y rentabilidad tomando en cuenta la eficacia y cumplimiento de la visión y misión de la empresa.

El presente trabajo aborda la planeación financiera, incluida en las finanzas como un punto clave dentro de las operaciones de una empresa, por lo cual este trabajo va dirigido a estudiantes de las diferentes carreras de las ciencias económicas, al igual que profesionales y docentes.



III. OBJETIVOS:

General:

- ❖ Analizar la planeación financiera aplicada a Tacos El Buen Samaritano para el periodo finalizado 2016 en base a los Estados Financieros 2015

Específicos:

- ❖ Conocer las generalidades, conceptos y definiciones de las Finanzas.
- ❖ Preparar los presupuestos que afectan los Estados Financieros proyectados.
- ❖ Estructurar los costos de producción acorde a precios de mercado formal.
- ❖ Elaborar los Estados Financieros proyectados de acuerdo a los datos obtenidos de presupuestos para el periodo 2016
- ❖ Explicar las razones financieras aplicadas a los Estados Financieros 2015-2016



IV. GENERALIDADES DE LAS FINANZAS

4.1 Concepto:

Las Finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar dinero. Las Finanzas se ocupan del proceso, las instituciones, los mercados y los instrumentos que participan en la transferencia de dinero entre personas, empresas y gobiernos. (Gitman, 2000)

La palabra Finanzas se puede definir como el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueven, controlan, utilizan y administran dinero y otros recursos de valor.

En el caso de las empresas se puede pensar en una cuenta o documento por cobrar; para las personas físicas, un activo financiero puede ser un documento que ampara una inversión a plazo en una institución bancaria y que producirá flujo de efectivo en el futuro. Comparada con otras áreas de estudio, como la Historia o las Matemáticas, las Finanzas tienen una historia corta.

El estudio de las Finanzas es muy vinculado con otras disciplinas. Como rama de la Economía, toma de esta los principios relativos a la asignación de recursos, pero se enfoca especialmente en los recursos financieros y se basa en la utilización de la información financiera que es producto de la Contabilidad y en indicadores macroeconómicos como tasas de interés, tasa de inflación, crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), y otros, también utiliza herramientas de la Estadística y las Matemáticas. (Setzer, 2002)



4.1.2 Evolución del sistema financiero nacional.

Pensar en el desarrollo del sistema financiero remite, necesariamente, a la etapa en que las transacciones se llevaban a cabo mediante el trueque. En esa época solo existía el mercado de bienes reales, en el que las personas intercambiaban bienes y negociaban con granos o especias.

Las personas le daban mayor valor a aquellos bienes que conservaban sus características durante más tiempo porque de esta forma preservaban su riqueza; los ahorros estaban constituidos por estos bienes que podían conservar su valor pero no incrementar la riqueza del dueño con el paso del tiempo.

En ese mundo sin dinero no había activos financieros y, por lo mismo, no existían las inversiones financieras. Cuando el dinero fue introducido como medio de intercambio, las personas pudieron utilizarlo para adquirir otros bienes o guardarlo para intercambios futuros. Sin embargo, sin la posibilidad de invertir el dinero, este únicamente podía guardarse para ser utilizado después, pero no generaba un beneficio adicional.

Después surgió la posibilidad de, además de guardar el dinero, invertirlo durante cierto tiempo a cambio de un premio por esta decisión. Con ello, una persona puede decidir no consumir ahora para consumir más bienes en el futuro. Si el premio por invertir el dinero durante un año era de 10%, por ejemplo, esto significaba que en el futuro aumentarían 10% las oportunidades de adquirir bienes. La posibilidad de tomar estas decisiones existía en la medida en que alguien prefería consumir ahora, con el dinero tomado en préstamo, a cambio de pagar en el futuro.



Siempre que alguien invierte dinero hay alguien que solicita un préstamo, y el premio que recibe quien invierte es una tasa de interés sobre el capital original llamada rendimiento, que representa un costo para quien toma los recursos en calidad de préstamo. Así fue como surgieron los mercados financieros que, aunados al mercado de bienes reales, constituyen el medio en el que las personas y las empresas realizan transacciones económicas.

4.1.3 Relación de las finanzas con otras ciencias

Las finanzas forman parte integrante de la economía, toma de ésta los principios relativos a la asignación de recursos, pero se enfoca principalmente en los recursos financieros y se basa en la utilización de la información financiera que es producto de la contabilidad y en indicadores macroeconómicos como tasa de interés, tasa de inflación, tipo de cambio, crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB).

Por tanto, su relación con otras ciencias es estrecha, principalmente con:

Con la ciencia económica. Es una relación como de padres e hijos, relación de descendencia. Todo conocimiento profundo relativo a la ciencia financiera es imposible sin referirse de continuo a los principios de la ciencia económica. A su vez, al efectuar globalmente el estudio del comportamiento de los grandes sectores de la vida económica, no pueden prescindir de la importante influencia del sector público.

Con las ciencias jurídicas. Las medidas de tipo financiero aparecen normalmente bajo forma de leyes y se refieren a hechos jurídicos, de lo cual se desprende que no se puede comprender la naturaleza y función de la ciencia de las finanzas sin referirse a lo jurídicamente existente. Dentro de la ciencia jurídica, las finanzas tienen especial vinculación con el derecho administrativo dado que el estado desenvuelve su actividad mediante actos administrativos y el derecho



administrativo fija las normas dentro de las cuales puede hacerlo. Con respecto al derecho constitucional y al derecho político la relación con las finanzas es muy estrecha ya que dependen de la estructuración del Estado el desenvolvimiento y el alcance de la actividad financiera. Tampoco se debe olvidar la vinculación de las finanzas con el derecho privado (civil y comercial), porque la actividad financiera es ejercida por el Estado, pero quienes están sujetos a ella son las personas físicas y las entidades, las cuales son sujetos de derecho privado. Es evidente que deben existir vinculaciones entre finanzas y derecho privado. A ello se debe agregar que cuando el Estado realiza actividades industriales, comerciales y de servicios, o cuando actúa como accionista de las empresas privatizadas o de otras entidades privadas, así como cuando explota sus bienes patrimoniales, lo hace generalmente sometiéndose a los preceptos del derecho privado.

Con la Historia. La historia financiera muestra la evolución y, en cada fase, las condiciones de tiempo y lugar de la economía pública, enseñando así, con la comprensión de los resultados históricos, la justa apreciación del Estado actual y de la problemática del futuro.

Con la Estadística. La estadística es un valioso auxiliar de la ciencia financiera, puesto que registra sistemáticamente los datos cuantitativos de ciertos fenómenos y establece las diferentes relaciones posibles entre los datos referidos a un mismo fenómeno. Sin una correcta información estadística la política financiera se convertiría en un simple trabajo de adivinación.

La Sociología: En la vida cotidiana nos enfrentamos a diferentes situaciones que implican decisión propia lo cual requiere a su vez dedicar tiempo, espacio y dinero satisfaciendo necesidades propias o de otras personas para su beneficio, cada momento hablamos acerca de la producción y gestión del dinero; como obtener algo nuevo, invertirlo, perdiéndolo o rentabilizándolo; siendo las finanzas todo el proceso de la obtención y administración del dinero.



La Contabilidad: Para muchos la función financiera y contable de un negocio es implícitamente la misma, no obstante la estrecha relación que existe entre ambas funciones , la función contable debe considerarse como un insumo necesario de la función financiera , es decir, como una sub función de las finanzas.

Al profundizar sobre las generalidades de las finanzas y la relación de la misma con otras ciencias sociales y económicas logramos tener un entendimiento amplio sobre su aplicación y desarrollo dentro y fuera de una institución.

4.1.4 Características de las Finanzas.

Entre las características fundamentales de las Finanzas tanto públicas como privadas tenemos que;

- Su objetivo fundamental es satisfacer necesidades.
- Ambas incurren en costos; medidos en términos reales y monetarios.
- Es un instrumento económico para la planificación, ejecución y control de ingreso y gasto.
- Concurren en un medio de recursos escasos de múltiples fines que compiten entre sí y al final se establece una jerarquización de estos fines.
- Las Finanzas Publicas persiguen el bienestar Social o Colectivo.
- Las Finanzas Privadas buscan el lucro o enriquecimiento del inversionista.
- Las Finanzas Publicas logran su ingreso mediante el decreto y la aplicación de leyes públicas de impuesto y rentas sobre el sector privado y empresas del Estado.
- Las Finanzas Privadas perciben sus ingresos a través del fomento al consumo de bienes y servicios por la colectividad, entrando al juego la oferta y la demanda.
- Los gastos en las Finanzas Privadas se planifican mediante el flujo esperado de Ingresos.



- En las Finanzas Públicas, se planifican mediante el Presupuesto de Gastos anualmente según las prioridades de la nación.

4.1.5 Campo de acción de las finanzas.

Las finanzas corresponden a una rama de la economía que estudia el movimiento del dinero entre las personas, las empresas o el Estado. También estudia la obtención y la administración del dinero que ellos realizan para lograr sus respectivos objetivos, tomando en cuenta todos los riesgos que ello implica.

En cualquier campo, las finanzas son la clave para que una persona, empresa, gobierno o Estado puedan lograr la estabilidad económica y el éxito al alcanzar sus respectivos objetivos. Por eso a las finanzas también se les llama el arte de la administración de dinero. Sin esa capacidad de administración, sólo se puede esperar el fracaso económico en lugar de un futuro seguro.

Las finanzas se dividen en tres grandes áreas:

- a) Inversiones,
- b) Instituciones y mercados financieros,
- c) Finanzas corporativas o administración financiera de las empresas.

Inversiones: Estudia cómo hacer y administrar una inversión en activos financieros y, en particular que hacer con un excedente de dinero cuando se desea invertirlo en el mercado financiero (por ejemplo, comprar o invertir en una acción que representa la propiedad, en alguna proporción, del capital social de un empresa). En esta área se habla de dos personas o entidades: aquellas que son dueñas de los excedentes, y aquellas que buscan o sugieren donde invertir dichos sobrantes y reciben el nombre de corredores, promotores o analistas de inversiones.



El área de inversiones, además de involucrar a un inversionista como principal proveedor de recursos para iniciar la operación de una empresa o ampliar su capacidad actual, implica la búsqueda de la mejor combinación o portafolio de activos financieros para invertir los fondos excedentes de una persona física o moral. (Setzer, 2002)

Instituciones y mercados financieros:

La mayoría de las empresas exitosas tienen necesidades constantes de fondos y los obtienen a partir de tres fuentes externas. La primera fuente es una institución financiera que capta ahorro y los transfiere a los que los necesitan. Una segunda fuente son los mercados financieros, foros organizados en los que proveedores y solicitantes de diversos tipos de fondos realizan transacciones. Una tercera fuente es la colocación privada. Debido a la naturaleza no estructurada de las colocaciones privadas, aquí nos centramos principalmente en el papel que desempeñan las instituciones y mercados financieros en la facilitación del financiamiento empresarial. (Gitman, 2007, p.19)

Las instituciones financieras son empresas que se especializan en la venta, compra y creación de títulos de crédito, que son activos financieros para los inversionistas y pasivos para las empresas que toman los recursos para financiarse por ejemplo, los bancos comerciales o de primer piso, las casas de bolsa, asociaciones de ahorro y préstamo, compañías de seguros, arrendadoras financieras, sociedades financieras de objeto limitado y uniones de crédito). Sirven como intermediarios al canalizar los ahorros de los individuos, empresas y gobiernos. Muchas instituciones financieras pagan directa o indirectamente intereses sobre fondos depositados a los ahorradores; otras proporcionan servicios a cambio de una comisión (por ejemplo, las cuentas de cheques por las cuales los clientes pagan cuotas de servicios).



Algunas instituciones financieras aceptan depósitos de ahorros de clientes y prestan este dinero a otros clientes o empresas; otras invierten los ahorros de clientes en activos productivos, como bienes raíces o acciones y bonos, y algunas hacen ambas cosas. Su labor es transformar activos financieros de una forma a otra. Por ejemplo, un banco transforma un depósito, en una cuenta de ahorros, en capital más intereses para el inversionista a través del proceso de conceder préstamos a empresas o personas físicas que requieren financiamiento.

Los mercados financieros son los espacios en los que actúan las instituciones financieras para comprar y vender títulos de crédito, como acciones, obligaciones o papel comercial; este mercado se conoce como mercado de valores. Según Gitman (2007):“Los dos mercados financieros claves son el mercado de dinero y el mercado de capitales” (p.20).El mercado de dinero es creado por una relación financiera entre los proveedores y los solicitantes de fondos a corto plazo (fondos con un vencimiento de un año o menos).El mercado de dinero existe porque algunos individuos, empresas, gobiernos e instituciones tienen fondos inactivos temporalmente a los que desean dar algún uso que genere intereses. El mercado de capitales es un mercado que permite realizar transacciones a proveedores y solicitantes de fondos a largo plazo. Están incluidas las emisiones de valores de empresas y gobiernos.

Las instituciones financieras están involucradas, principalmente, en el manejo de activos financieros, y esto difiere de la labor que desarrolla una compañía manufacturera. La empresa Ford, por ejemplo, está en el negocio de producción de autos y debe comprar acero y otros insumos para transformarlos físicamente en un producto terminado. Para ello requiere una enorme inversión en activos reales, como maquinaria, equipo, herramientas, edificios, bodegas, entre otros. Los insumos y el producto terminado son la principal diferencia: los activos físicos son mucho menos importantes para las instituciones financieras.



Ciertamente, muchos bancos tienen edificios en los que labora su personal, pero no tienen maquinaria ni equipo de producción. Tanto el banco como la compañía manufacturera buscan una utilidad: un banco la logra otorgando un servicio a sus clientes y transformando un tipo de activo financiero en otro, mientras que una compañía manufacturera transforma bienes materiales en un producto terminado con más valor.

Muchos ejecutivos financieros trabajan para instituciones financieras, entre estos bancos, compañías de seguros, casas de bolsa, instituciones de ahorro y préstamo, y uniones de crédito; su éxito en ellas depende del conocimiento que tengan de los diferentes factores por los que las tasas de interés aumentan o disminuyen, de las regulaciones a las que las instituciones financieras están sujetas y de los tipos de instrumentos financieros.

4.1.6 Finanzas Corporativas o administración financiera de las empresas

La administración financiera de las empresas estudia tres aspectos: 1) la inversión en activos reales (inmuebles, equipo, inventarios, etcétera); la inversión en activos financieros (cuentas y documentos por cobrar), y las inversiones de excedentes temporales de efectivo; 2) la obtención de los fondos necesarios para las inversiones en activos, y 3) las decisiones relacionadas con la reinversión de las utilidades y el reparto de dividendos.

Una empresa es una entidad económica independiente que posee activos efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, equipo que ha adquirido gracias a las aportaciones de sus dueños, que son los accionistas, y al financiamiento de acreedores (por ejemplo, bancos y arrendadoras). La palabra independiente se refiere a que, aunque tenga dueños, la empresa debe tener su propia contabilidad, independientemente de la de otras propiedades que los dueños posean.



Cuando las empresas están legalmente constituidas como sociedades reciben el nombre de personas morales, y cuando pertenecen a una persona física, el de persona física con actividad empresarial.

La administración financiera de las empresas, por ser la más amplia de las tres ramas de las Finanzas, ofrece más oportunidades de trabajo y es importante en todo tipo de empresa, incluyendo bancos y otras instituciones financieras, empresas industriales y comerciales, empresas que pertenecen al gobierno, escuelas, hospitales, y otros.

La diferencia entre un individuo dedicado a la rama de inversiones y otro dedicado a la de finanzas corporativas es la siguiente: el primero trata solo con los excedentes de dinero que generalmente son propiedad de otra persona (física o moral), y el segundo asigna y administra los recursos de una compañía y consigue fondos cuando la empresa los necesita.

Las decisiones que debe tomar el administrador financiero son tres: decisiones de inversión, decisiones de financiamiento y decisiones de dividendos. Por su parte, el responsable de las finanzas busca un solo objetivo: maximizar la riqueza de los accionistas.

En las decisiones de inversión, el presupuesto de capital, que implica invertir en activos fijos, es uno de los aspectos más importantes. Los administradores financieros tienen, además, la responsabilidad de decidir las condiciones de crédito bajo las cuales se deben efectuar las ventas a los clientes, el inventario que la empresa debe mantener, la cantidad de efectivo que se debe manejar en caja chica y en cuentas de cheques, y cuando es conveniente adquirir acciones de otras empresas.

Las decisiones de financiamiento implican estudiar la manera en que la empresa adquiere los recursos financieros necesarios para llevar a cabo las decisiones de inversión. Por ejemplo, una empresa puede obtener fondos al vender acciones de capital común o de capital preferente,



solicitar financiamiento bancario, establecer contratos con una arrendadora financiera, hacer contratos de factoraje, emitir obligaciones o papel comercial a través del mercado de valores, y otros.

Las decisiones que enfrenta el administrador financiero de una empresa parten de la integración que haga de la información que el sistema contable genere. Sin embargo, el administrador de las finanzas de una empresa también puede recurrir a informes contables de uso interno.

Maximizar la riqueza del inversionista al hablar del objetivo de maximizar la riqueza de los accionistas cabe preguntarse cuál es el indicador que les permite saber si su inversión se está maximizando. Se puede hablar de maximizar el valor de la empresa a partir de la mejor toma de decisiones en cuanto a activos, financiamientos y dividendos.

En este punto se hace necesario hablar de tan importantes indicadores del valor de la empresa: la utilidad neta, la utilidad por acción y el valor de mercado de una acción.

La utilidad neta se reporta en el estado de resultados de cada ejercicio de operaciones de la empresa. Sin embargo, se trata de una cantidad absoluta y no establece una relación directa con el accionista.

La utilidad por acción representa el monto de utilidad que le corresponde a cada acción y se obtiene de dividir la utilidad neta entre el número de acciones; sigue siendo una cantidad absoluta pero, al estar relacionada con cada acción, permite al accionista conocer un valor con mayor significado. Si la utilidad por acción se divide entre el valor nominal de la misma, se obtendrá el rendimiento por acción expresado en un porcentaje; esta cifra permitirá al accionista hacer comparaciones con otras opciones de inversión, pero no le dirá mucho acerca del futuro de su inversión.



El valor de mercado de una acción en un ambiente macroeconómico estable es un indicador más completo para el accionista; tiene implícito el potencial de la empresa porque representa el valor actual de los flujos de efectivo que esta puede generar en el futuro. Al estar sujeto a la oferta y demanda, los inversionistas otorgan un valor a las posibilidades de la empresa para seguir generando utilidades.

Finalmente, el valor de mercado de una acción sí representa un indicador de la maximización del valor de la empresa, dado que tiene implícito el potencial futuro de la misma; sin embargo, es importante hacer notar que la mayoría de las empresas no tiene un valor de mercado porque no cotiza en el mercado de valores, y por ello sus accionistas tienen que tomar la utilidad por acción como el indicador del cumplimiento del objetivo.

4.1.7 Interrelaciones de las tres áreas de las finanzas:

Las finanzas se dividen en tres grandes áreas que son: Las Inversiones, Las Instituciones y Mercados Financieros, y las Finanzas Corporativas. Como se puede observar las tres grandes áreas de las Finanzas se interrelacionan entre sí. Por ejemplo, cuando una compañía planea realizar una expansión, las tres ramas están involucradas: el área de finanzas corporativas, dentro de la empresa, analiza la obtención de los fondos y su aplicación, y el administrador financiero opta entre emitir acciones o contratar deuda y utilizar recursos obtenidos de esa emisión para hacer la inversión en activos reales; por otra parte, el área de inversiones estudia la transacción desde el punto de vista del inversionista o comprador potencial del título de crédito que la empresa va a emitir, y determina si se generara un buen rendimiento para él y, por último, en el campo de las instituciones y mercados financieros, fuera de la empresa, se estudia la manera en la cual el mercado permitirá a la empresa emitir acciones o contratar el financiamiento. En otras



palabras, las instituciones y los mercados financieros funcionan como un intermediario entre la empresa y el inversionista. (Setzer, 2002)

Es importante hacer notar la diferencia entre la obtención y la utilización de recursos que se dan en una institución financiera (por ejemplo, banco, casa de bolsa, aseguradora) y las que se dan en una empresa. En una empresa comercial o manufacturera, el administrador financiero adquiere fondos en el mercado financiero a través de la emisión de acciones y obligaciones, e invierte estos fondos en activos reales como maquinaria y equipo.

En las instituciones financieras, sin embargo, el administrador financiero adquiere fondos en el mercado financiero y los invierte en activos financieros: el administrador financiero de un banco puede recibir depósitos o pedir prestado en el mercado financiero y presta esos fondos a un cliente que desea comprar una casa (otra transacción en el mercado financiero).

Por esta complementariedad de las tres áreas de las Finanzas, los administradores financieros de una empresa deben tener contacto con instituciones financieras como bancos y casas de bolsas para obtener préstamos o vender títulos de créditos de la empresa en el mercado de valores y, por su parte los funcionarios de estas instituciones financieras deben buscar a los inversionistas y presentarles los títulos de crédito emitidos por la empresa dentro de las opciones de inversión.



4.2 Normas, leyes y regulaciones

Impuesto de cuota fija

Art.245 Creación, naturaleza y hecho generador.

Crease el impuesto de cuota fija, como impuesto conglobado del IR de actividades económicas y del IVA, que grava los ingresos percibidos por pequeños contribuyentes que realicen actividades económicas, conforme las disposiciones establecidas en esta ley.

Art.246 Pequeños Contribuyentes.

Guisa pequeños contribuyentes sujetos a este impuesto, las personas naturales que perciban ingresos mensuales menores o iguales a cien mil córdobas (C\$ 100,000.00).

Art.252 Base imponible.

La base imponible para aplicar la tarifa del impuesto de cuota fija, serán los ingresos brutos percibidos por ventas mensuales del pequeño contribuyente.

Art. 253 Tarifa del impuesto de cuota fija.

La tarifa mensual de cuota fija aplicable a cada uno de los estratos de ventas mensuales, de los contribuyentes inscritos en este régimen será la siguiente:



Estratos	Ingresos Mensuales		Tarifa Mensual
	Córdobas		Rangos
	Desde C\$	Hasta C\$	Córdobas
1	0.01	10,000.00	Exento
2	10,000.01	20,000.00	200.00-500.00
3	20,000.01	40,000.00	700.00-1,000.00
4	40,000.01	60,000.00	1,200.00-2,100.00
5	60,000.01	80,000.00	2,400.00-3,600.00
6	80,000.01	100,000.00	4,000.00-5,500.00

Art.254 Pago de la tarifa

La tarifa deberá pagarse mensualmente en el lugar, forma, monto y plazos que se establezcan en el reglamento de la presente ley.



4.3 Planeación Financiera

4.3.1 Concepto

Según Gitman (2000) “La planeación financiera es una parte importante de las operaciones de la empresa, porque proporciona esquemas para guiar, coordinar y controlar las actividades de esta con el propósito de lograr sus objetivos”.

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. También se puede decir que la planeación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir qué acciones se habrán de realizar en el futuro para lograr los objetivos trazados: planear lo que se desea hacer, llevar a la práctica lo planeado y verificar la eficiencia de lo que se hace.

Es una herramienta que aplica el administrador financiero, para la evaluación proyectada, estimada o futura de una empresa y que sirva de base para tomar decisiones acertadas 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.

El proceso de la planeación financiera comienza con planes financieros a largo plazo, o estratégicos, que a su vez conducen a la formulación de planes y presupuestos a corto plazo u operativos. Por lo general, los planes y los presupuestos financieros a corto plazo cumplen los objetivos estratégicos a largo plazo de la empresa.



La planeación financiera de una empresa se nutre del análisis económico-financiero en el cual se realizan proyecciones de las diversas decisiones de inversión y financiamiento y se analizan los diversos efectos de las diversas alternativas, donde los resultados financieros alcanzados serán el producto de las decisiones que se vayan a tomar. La idea es determinar donde ha estado la empresa, donde se halla ahora y hacia dónde va, si las cosas resultan desfavorables debe tener un plan de apoyo de modo que no se encuentre desprotegida sin alternativas financieras.

El proceso de la planeación financiera debe tratar de identificar los cambios potenciales en las operaciones que producirán resultados satisfactorios. Existen distintas formas o métodos para realizar el proceso. La planeación contribuye a seleccionar el método óptimo para la realización de cada actividad, por ende los proyectos exhortan a crear un plan de manera cuidadosa, de forma tal que estos puedan ser concluidos satisfactoriamente. Esta herramienta o técnica que aplica el administrador financiero, para la evaluación proyectada, estimada o futura de una empresa ayuda a:

Establecer las normas del cambio de la empresa. Las cuales deben incluir:

1. Una identificación de los objetivos de la empresa.
2. Un análisis de las diferencias entre los objetivos y la condición actual de la empresa.
3. Un informe de las acciones necesarias para que la empresa logre sus objetivos financieros.



4.3.2 Importancia de la Planeación Financiera.

La planeación financiera es útil para:

- a) Analizar las influencias mutuas entre las opciones de inversión y financiación de las que dispone la empresa.
- b) Proyectar las consecuencias futuras de las decisiones presentes, a fin de evitar sorpresas, y comprender las conexiones entre las decisiones actuales y las que se produzcan en el futuro.
- c) Decidir qué opciones adoptar (estas decisiones se incorporan al plan financiero final).
- d) Comparar el comportamiento posterior con los objetivos establecidos en el plan financiero.

En otras palabras, la planeación financiera define el rumbo que tiene que seguir una organización para alcanzar sus objetivos estratégicos mediante un accionar armónico de todos sus ingredientes 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 necesario aclarar que la planeación financiera no solo hace referencia a ciertas proyecciones financieras que arroje los estados de resultados y balances de un determinado indicador, sino que también comprende una serie de actividades que se desarrollan a diversos niveles: nivel estratégico, nivel funcional y nivel operativo de una empresa.



4.3.3 Objetivos de la Planeación Financiera.

- a) Minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, decidir de manera anticipada las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera.
- b) Aprovechar los recursos financieros con los que cuenta la empresa para su funcionamiento.
- c) Decidir anticipadamente las necesidades de dinero y su correcta aplicación buscando un mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera.

4.3.4 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 gerencia.
- 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.

4.3.5 Métodos de la planeación financiera.

Existen diversos métodos de planeación financiera que se definen como sigue: tienen por objetivo aplicar las técnicas o herramientas para separar, conocer, proyectar, estudiar y evaluar los conceptos y las cifras financieras prevalecientes en el futuro que serán básicas para alcanzar los objetivos propuestos mediante la acertada toma de decisiones en épocas normales y de inflación.

Según Perdomo Moreno, los métodos de planeación financiera se clasifican de la siguiente manera:

Punto de equilibrio global. Es el punto donde se igualan los importes de ventas con los costos fijos y variables de una organización.



Punto de equilibrio de las unidades de producción.

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

Es una técnica de análisis muy importante que se usa como instrumento de planeación de utilidades, de la toma de decisiones y de la resolución de problemas. Para aplicar esta técnica es necesario conocer el comportamiento de los ingresos, costos y gastos, y separar de los fijos los que son variables.

Los gastos y los costos fijos se generan con el paso del tiempo, independientemente del volumen de producción y ventas. Se les llama gastos y costos de estructuras porque suelen ser contratados o instalados para la estructuración de la empresa. Los gastos variables se generan en razón directa de los volúmenes de producción o ventas.

El punto de equilibrio se define como el momento o punto económico en que una empresa no genera utilidad ni pérdida; es decir, el nivel en que la contribución marginal (ingresos variables menos costos y gastos variables) es de tal magnitud que paga con exactitud los costos y gastos.

Para la determinación del punto de equilibrio se deben conocer los costos fijos y variables de la empresa. Son costos variables los que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, por ejemplo: materias primas, mano de obra a destajo, comisiones, etc. Son costos fijos los que no cambian en proporción directa con las ventas y cuyo importe y recurrencia es constante, como la renta del local, los salarios, las depreciaciones, las amortizaciones y otros. Además, se debe conocer el precio de venta de los productos que fabrique o comercialice la empresa, así como el número de unidades manufacturadas.



Apalancamiento operativo.

Si un alto porcentaje de los costos operativos totales de una empresa son fijos, se dice que la empresa tiene un alto grado de apalancamiento operativo. En la terminología de los negocios, un alto grado de apalancamiento operativo, manteniéndose constante de las demás cosas, significa un cambio relativamente pequeño operativo.

El apalancamiento surge porque las empresas tienen costos operativos fijos que deben cubrirse independientemente del nivel de producción. Sin embargo, el nivel de apalancamiento depende del nivel real de la operación de la empresa.

Este tipo de apalancamiento mide la utilidad antes de interés e impuestos y puede definirse como cambio porcentual en las utilidades generadas en la operación excluyendo los costos de financiamiento e impuestos. A mayor apalancamiento, mayor riesgo, ya que se requiere una contribución marginal que permita cubrir los costos fijos.

Apalancamiento financiero.

Mientras que el apalancamiento operativo considera la manera como afectara un volumen de ventas cambiantes al riesgo operativo, el apalancamiento financiero considera el efecto que un ingreso operativo cambiante tendrá sobre las utilidades por acción, es decir sobre las utilidades disponibles para los accionistas comunes.

Por ello, el apalancamiento operativo afecta la sección operativa del estado de resultados, mientras que el apalancamiento financiero afecta la sección financiera del mismo estado.



Al igual que el apalancamiento operativo, el financiero surge como resultado del hecho de que existen costos fijos; en este caso, los costos fijos están relacionados con la manera en que se financie la empresa. El factor de apalancamiento nos sirve para medir la rentabilidad por acción como consecuencia de un cambio en las utilidades antes de intereses e impuestos.

Pronósticos Financieros

El pronóstico financiero es una de las herramientas más importantes para la planeación. El flujo de efectivo necesario para el pago de los gastos, para el capital de trabajo, y para la inversión a largo plazo puede pronosticarse a partir del estado de resultados proforma.

La variable más importante que influye en los requerimientos de financiamiento, en la mayor parte de las empresas, es el volumen proyectado de ventas.

Presupuesto financiero

La palabra presupuesto se compone de dos raíces latinas: pre, que significa antes de o delante de, y supuesto, que significa hecho, formado. Por tanto, presupuesto significa antes de lo hecho. En términos generales, la palabra presupuesto adoptada por la economía industrial es "la técnica de planeación y predeterminación de cifras sobre bases estadísticas y apreciaciones de hechos y fenómenos aleatorios".

En alusión al presupuesto como herramienta de la administración, se le puede concebir como "la estimación programada, en forma sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados que debe obtener un organismo en un periodo determinado". En resumen, el presupuesto es un conjunto de pronósticos referentes a un lapso preciso.



Son los métodos con que se realiza el cálculo anticipado de los ingresos y los egresos de una organización.

Árboles de decisión. Es el método gráfico de planeación que ilustra la toma de decisiones entre diversos caminos de acción, actividades y resultados.

Proyectos de inversión. Es el método que representa el cálculo anticipado del origen y la aplicación de recursos con el propósito de generar ingresos en el largo plazo.

Arrendamiento financiero. Convenio por el cual una persona física o moral, denominada arrendadora, se obliga a dar en uso con o sin opción a compra-bienes muebles a otra persona, denominada arrendataria, en un plazo pactado con anticipación, a cambio de un pago por rentas. O bien, el acuerdo de venderla a una tercera persona y, a partir del precio entre ambas partes, estipular quién pagará los costos de mantenimiento, reparación, impuestos, seguros, etcétera.

Estados financieros proforma.

Consiste en utilizar un método porcentual de ventas, el cual predice las ventas para luego establecer el costo de los bienes vendidos, costos de operación y gastos de intereses en forma de porcentaje de ventas proyectadas. Los porcentajes empleados tienen cierta probabilidad de ser los porcentajes de ventas de estos renglones en el año inmediato anterior.

Estado de situación financiera o balance proforma

Se dispone de varios métodos abreviados para elaborar el balance general proforma. Probablemente, el mejor y de uso más generalizado es método de cálculo de estimación. Los valores de ciertas cuentas del balance general son estimados, en tanto que otras son acumuladas. Debe utilizarse el financiamiento externo como una cifra de equilibrio o balance.



4.3.6 Análisis del flujo de efectivo de la empresa.

El flujo de efectivo es el enfoque principal de la administración financiera. La meta es doble: cumplir con las obligaciones financieras de la empresa y generar un flujo de efectivo para sus propietarios. La planificación financiera se centra en efectivo y las utilidades de la empresa, los cuales son elementos clave para lograr el éxito financiero continuo e incluso la supervivencia.

El flujo de efectivo, la parte vital de la empresa es el enfoque principal del administrador financiero, tanto en la administración de las finanzas diarias como en la planeación y toma de decisiones estratégicas que se centran en la creación de valor para los accionistas. Un factor importante que afecta el flujo de efectivo de una empresa es la depreciación (y cualquier otro gasto que no son en efectivo). Desde una perspectiva contable, los flujos de efectivo de una empresa se resumen en el estado de flujos de efectivo.

Desde una perspectiva financiera estricta, las empresas se centran con frecuencia en el flujo de efectivo operativo, que se usa en la toma de decisiones administrativas, y en el flujo de efectivo libre, que los participantes de capitales observan muy de cerca. Iniciamos nuestro análisis del flujo de efectivo considerando los aspectos de la depreciación, la cual está muy relacionada con el flujo de efectivo de la empresa.

Depreciación

Las empresas de negocios están autorizadas, con propósitos de información fiscal y financiera, para cobrar sistemáticamente una parte de los costos de los activos fijos frente a los ingresos anuales. Esta distribución del costo histórico a través del tiempo se denomina **depreciación**. El Código de Rentas Internas regula (con propósitos fiscales) la depreciación de los activos empresariales. Puesto que los objetivos de la información financiera difieren en ocasiones de los objetivos de la legislación fiscal, las empresas usan con frecuencia métodos de depreciación para la información financiera distintos a los requieren para los propósitos fiscales. Las leyes fiscales se usan para lograr metas económicas, como proporcionar incentivos para la inversión empresarial en ciertos tipos de activos en tanto que los objetivos de la información financiera son,



por supuesto, muy distintos. Mantener dos series diferentes de registros para estos dos propósitos distintos es legal.

Desarrollo del estado de flujos de efectivo

El estado de flujos de efectivo de un período específico se desarrolla mediante el estado de resultados del período, junto con los balances generales de principio y fin del período. Todas las entradas de efectivo, así como la utilidad neta después de impuestos y la depreciación se tratan como valores positivos. Todas las salidas, cualquier pérdida, y los dividendos pagados se tratan como valores negativos. Los rubros de cada categoría (operativos, de inversión y de financiamiento) se suman a su vez para obtener el “aumento (disminución) neto de efectivo y los valores negociables” del periodo. Como verificación, este valor debe coincidir con el cambio real de efectivo y los valores negociables del año, que se obtiene de los balances generales de principio y fin del período.

Clasificación de entradas y salidas de efectivo

El estado de flujos de efectivo durante un periodo específico. Por ejemplo, si las cuentas por pagar de una empresa aumentaran 1,000 dólares durante el año, el cambio sería una entrada de efectivo. Si el inventario aumentara 2,500 dólares, el cambio sería una salida de efectivo.

1. La disminución de un activo, como el saldo de caja de la empresa, es una entrada de efectivo porque el efectivo que ha estado invertido en el activo es liberado y puede usarse para algún otro propósito. Por otro lado, un aumento del saldo de caja de la empresa es una salida de efectivo porque se inmoviliza efectivo adicional en el saldo de caja de la empresa.



2. La depreciación(al igual que la amortización) es un **gasto no en efectivo**, un gasto que se deduce en el estado de resultados, pero que no implica el desembolso real de efectivo durante el período. Puesto que el gasto no en efectivo protege a la empresa de impuestos disminuyendo el ingreso gravable, se considera una entrada de efectivo. Desde una perspectiva contable estricta, sumar de vuelta la depreciación a la utilidad neta de la empresa después de impuestos proporciona un cálculo de flujo de efectivo de las operaciones.

Flujo de efectivo de las operaciones = utilidad neta después de impuestos+ depreciación y otros gastos no en efectivo.

3. Puesto que la depreciación se toma de como una entrada de efectivo independiente sólo los cambios brutos en vez los netos de los activos fijos aparecen en los estados de flujos de efectivo. Este tratamiento evita la posible contabilidad doble de la depreciación.
4. Los registros directos de cambios en las ganancias retenidas no se incluyen en el estado de flujos de efectivo. En su lugar, los registros de rubros que afectan las ganancias retenidas aparecen como utilidades o pérdidas netas después de impuestos y dividendos pagados.

Flujo de efectivo operativo

El flujo de efectivo operativo (FEO) de una empresa es el flujo operativo que ésta genera en sus operaciones normales, al fabricar y vender su producción de bienes y servicios. El primer paso consiste en calcular la **utilidad operativa neta después de impuestos** (NOPAT por sus siglas en inglés, next operating profits after taxes), que representa las ganancias de la empresa antes de intereses y después de impuestos.



Flujo de efectivo libre

El flujo de efectivo libre (FEL) de la empresa representa el monto del flujo de efectivo que está disponible para los inversionistas, los proveedores de deuda (acreedores) y capital (propietarios), después de que la empresa ha satisfecho todas sus necesidades operativas y pagado sus inversiones en activos fijos netos y activos corrientes netos.

Representa el total del monto neto del flujo de efectivo disponible para los acreedores y propietarios durante el periodo.

4.3.7 Proceso de la planeación Financiera.

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 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 planificación 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 lo exigen.

El proceso de la planeación financiera inicia con los planes a largo plazo o estratégicos. Estos, a su vez, dirigen la formulación de los planes y presupuestos a corto plazo u operativos. Generalmente, los planes y presupuestos a corto plazo llevan a cabo los objetivos estratégicos a largo plazo de la empresa.



Planes financieros a largo plazo (estratégicos)

Los planes financieros a largo plazo (estratégicos) establecen las acciones financieras de una empresa, planes financieros a corto plazo (operativos) y el impacto anticipado de esas acciones durante periodos que varían de 2 a 10 años. Son comunes los planes estratégicos a cinco años y se revisan a medida que surge nueva información significativa. Los planes financieros a largo plazo forman parte de una estrategia integrada que, junto con los planes de producción y marketing, lleva a la empresa hacia metas estratégicas. Esos planes a largo plazo consideran los desembolsos propuestos en activos fijos, actividades de investigación y desarrollo, acciones de marketing y desarrollo de productos, estructura de capital y fuentes importantes de financiamiento. También estarían incluidos el término de proyectos existentes, líneas de productos o líneas de negocio; el pago o retiro de deudas pendientes; y cualquier adquisición planeada. Estos planes reciben el apoyo de una serie de planes anuales de presupuestos y utilidades.

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.

La planificación financiera a corto plazo inicia con el pronóstico de las ventas. A partir de este, se desarrollan planes de producción que toman en cuenta los plazos de entrega (preparación) e incluyen los cálculos de las materias primas requeridas.



Mediante los planes de producción, la empresa puede calcular las necesidades de mano de obra directa, los gastos generales de la fábrica y los gastos operativos. Una vez realizados esos cálculos, se elabora el resultado de resultados proforma y el presupuesto de caja de la empresa. Con las entradas básicas (estados de resultados proforma, presupuestos de caja, plan de desembolso en activos fijos, plan de financiamiento a largo plazo y balance general del periodo actual), es posible desarrollar finalmente el balance general proforma.

Planificación de efectivo: presupuesto de caja

El presupuesto de caja, o pronóstico de caja, es un estado de las entradas y salidas de efectivo planeadas de la empresa. Esta lo usa para calcular sus necesidades de efectivo a corto plazo, dedicando especial atención a la planificación de los excedentes y faltantes de cajas.

Por lo regular, el presupuesto de caja se diseña para cubrir un periodo de un año, divididos 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 efectivos 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 con flujo de efectivo usan intervalos trimestrales o anuales.

Elaboración del presupuesto de caja

Las entradas de efectivo incluyen todas las entradas de efectivo de una empresa durante un periodo financiero específico. Los componentes más comunes de las entradas de efectivo, los cobros de cuentas por cobrar y otras entradas de efectivo.



Dada la importancia del efectivo para una administración financiera sólida, es sorprendente ver cuántas empresas ignoran el proceso de pronóstico de caja. Tres razones de esta omisión son las más frecuentes: los pronósticos de caja siempre están equivocados, son difíciles de realizar y los administradores no ven los beneficios de estos pronósticos a menos que la empresa ya esté en medio de un déficit de caja. Si las entradas y salidas de efectivo de la empresa no forman un patrón que los administradores puedan graficar, es difícil desarrollar pronósticos exitosos. Sin embargo, las razones para realizar pronósticos de caja son igualmente obligatorias: los pronósticos de caja permiten a la empresa planificar su liquidez adecuada, reducir sus costos de financiamiento o incrementar al máximo su ingreso de inversión, y ayudan a los directores de finanzas a administrar con más eficacia la exposición al riesgo cambiario. En época de políticas de crédito estrictas, los prestamistas esperan que los prestatarios supervisen el efectivo cuidadosamente y favorecerán a una empresa que elabore buenos pronósticos de efectivos. Cuando las necesidades de efectivo y las posiciones de caja pronosticadas no concuerdan, los administradores financieros pueden tomar préstamos de fondos con el propósito de compensar esto.

Pronostico de ventas

La entrada clave en el proceso de la planeación financiera a corto plazo es el pronóstico de ventas de la empresa. Esta predicción de ventas de la empresa durante cierto periodo se elabora generalmente en el departamento de marketing. De acuerdo con el pronóstico de ventas, el administrador financiero calcula los flujos de efectivos mensuales generados por los ingresos de ventas proyectadas y los desembolsos relacionados con la producción, el inventario y las ventas.

El administrador también determina el nivel requerido de activos fijos y el monto de financiamiento necesario para apoyar el nivel proyectado de ventas y producción. En la práctica,



la obtención de buenos datos es el aspecto más difícil del pronóstico. El pronóstico de ventas se basa en un análisis de datos externos, internos o una combinación de ambos.

Un **pronóstico externo** se basa en las relaciones observadas entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos clave, como el producto interno bruto (PIB), la construcción de nuevas viviendas, la confianza del consumidor y el ingreso personal disponible. Debido a que las ventas de la empresa frecuentemente se relacionan mucho con algún aspecto de la actividad económica nacional general, un pronóstico de la actividad económica debe proporcionar una perspectiva de las ventas futuras.

Los **pronósticos internos** se basan en una encuesta, o consenso, de pronósticos de ventas obtenidos a través de los propios canales de ventas de la empresa. Por lo general, se les pide a los vendedores de campo de la empresa que calculen cuantas unidades de cada tipo de productos esperan vender el año siguiente. El administrador de ventas reúne y suma estos pronósticos, además de ajustar las cifras usando el conocimiento de mercados específicos o las habilidades de predicción del vendedor. Finalmente, se realizan ajustes de factores internos adicionales, como las capacidades de producción.

Por lo general, las empresas utilizan una combinación de datos de pronósticos externos e internos para elaborar el pronóstico de ventas final. Los datos internos proporcionan una visión de las expectativas de ventas y los datos externos ofrecen un medio para ajustar estas expectativas, tomando en cuenta factores económicos generales. La naturaleza del producto de la empresa también afecta con frecuencia la mezcla y los tipos de métodos de pronósticos utilizados.

Una vez que se han determinado las ventas, cuyo presupuesto es un elemento indispensable en la formulación del programa de trabajo de casi todas las funciones de las empresas, es



necesario proyectar la producción de artículos en la cantidad suficiente para satisfacer la demanda requerida en el presupuesto de ventas. A fin de formular el presupuesto de producción es indispensable determinar las existencias necesarias para solventar las ventas previstas de manera eficiente.

Un inventario excesivo ocasionaría gastos innecesarios derivados del manejo y almacenamiento de inversiones ociosas, como el pago de seguros y de intereses, la obsolescencia de los productos y otros. Por otra parte, un inventario insuficiente daría lugar a demoras en la entrega de pedidos y, por consiguiente, a una baja de las ventas.

Se deduce que es necesario determinar el inventario adecuado y para esto es recomendable considerar varios factores como:

- La duración del periodo de producción.
- La fluidez de la fabricación.

De este modo, al mantener un ritmo en la producción se han de proporcionar las cantidades necesarias y suficientes de inventarios para surtir en forma adecuada los pedidos y evitar la acumulación excesiva de existencias en la época de poca demanda.

Para medir la eficiencia de la operación se puede utilizar el procedimiento denominado rotación de inventarios, que es una medida de análisis para analizar y determinar las ocasiones que los inventarios han dado vuelta en relación con las ventas, de tal manera que cuanto mayor sea la rotación menor será la cantidad de capital de trabajo necesario, y acaso sea mayor la utilidad de operación con respecto al capital invertido.



Debido a esto, la rotación de inventarios se utiliza como medida de la eficacia en la operación y la administración del negocio. A la relación entre la producción que se desea en un año y el inventario real en un momento determinado se le denomina rotación estándar de inventarios con finalidades para el presupuesto.

El **presupuesto de producción** está basado en las ventas previstas y en la determinación de un inventario base, o sea, deben calcularse las ventas y un inventario base para determinar la producción.

El **presupuesto de compras** se refiere sólo a las compras de materia prima. Para su realización es necesario conocer la cantidad de material que se requerirá para producir los volúmenes indicados en el presupuesto de producción.

Una vez que se han determinado las cantidades de material que se necesitan para la producción presupuestada, con base en los inventarios finales adecuados u obtenidos, se estará en disposición de estimar el presupuesto de compras. Obtenidas las compras anuales, se determinan las compras que correspondan a cada uno de los meses del periodo con base en el presupuesto de producción, ajustándose a los inventarios base de acuerdo con los máximos y mínimos de materia prima.

En el presupuesto de compras se señalan las fechas para recibirlos materiales, las cuales deberán coincidir con las necesidades de producción. El presupuesto de costo de distribución está integrado por los gastos de venta, de administración y algunos gastos financieros.

El presupuesto de **gastos de venta** está integrado por los gastos erogados por las actividades tendentes a realizar la función de ventas, desde que el producto fue fabricado hasta que es puesto en manos del cliente.



Presupuesto de egresos

El presupuesto de egresos está integrado por:

- Presupuesto de inventarios, producción, costo de producción y compras.
- Presupuesto de costo de distribución y administración (incluye los presupuestos de gastos de venta y gastos de administración).
- Presupuesto de impuesto sobre la renta.
- Presupuesto de aplicación de utilidades.
- Presupuesto de otros egresos.
- Presupuesto de inversiones a más de un año.

Presupuesto de otros ingresos

Se refiere a ingresos propios y ajenos que no son los normales que tiene una entidad, por ejemplo:

Préstamos y operaciones financieras en los que se integran aspectos bancarios, refaccionarios, deshabilitación y avío, emisión de obligaciones, hipotecas y aumentos de capital por entregas en efectivo, entre otros.

Es común que dentro de este presupuesto se encuentre lo referente a otras ventas que, por cierto, tienen las mismas características de no ser básicas, ni propias ni normales; entre éstas se encuentran las ventas de activos fijos, de desperdicios, de socios, etcétera.



Este presupuesto está integrado por los presupuestos de inventarios y de producción, el costo de producción y las compras.

El presupuesto de costo de distribución se divide en tres partes: costos de ventas, de administración y financieros.

- Presupuesto de inversiones.
- Presupuesto de impuestos (sobre utilidades).
- Presupuesto de aplicación de utilidades.
- Presupuesto de otros egresos.
- Presupuesto de inventarios

Programa de entradas de efectivo proyectadas

Ventas pronosticadas: Este rubro inicial es simplemente informativo. Se proporciona como una ayuda para calcular otros rubros relacionados con las ventas.

Ventas en efectivo: las ventas en efectivo de cada mes representan un por ciento del pronóstico de ventas totales de ese mes.

Cobro de cuentas por cobrar: Estos rubros representan el cobro de cuentas por cobrar de (C/C) generadas de las ventas de meses anteriores.

Después de 1 mes: Estas cifras representan las ventas realizadas en el mes anterior que generaron cuentas por cobrar recaudadas en el mes actual.



Después de dos meses: Estas cifras representan las ventas realizadas 2 meses antes que generaron cuentas por cobrar en el mes actual.

Otras entradas de efectivo: Estas son entradas de efectivo que se esperan de fuentes distintas a las ventas. Los intereses recibidos, los dividendos recibidos, los ingresos de la venta de equipo, los ingresos de la venta de acciones y bonos y los ingresos de arrendamiento.

Desembolso de efectivo

Los **desembolsos de efectivo** incluyen todos los desembolsos de efectivo que realiza la empresa durante un periodo financiero específico. Los desembolsos de efectivo más comunes son:

Compras en efectivo, pagos de cuentas por pagar, pagos de renta y (arrendamiento), sueldos y salarios, pagos de impuestos, desembolsos en activos fijos, pagos de intereses, pago de dividendos en efectivo, pagos del principal (préstamos), readquisición o retiros de acciones.

Es importante reconocer que la depreciación y otros gastos no en efectivo no se incluyen en el presupuesto de caja porque simplemente representan una amortización programada de una salida de efectivo previa. El impacto de la depreciación, como mencionamos anteriormente, se refleja en la disminución de la salida de efectivo para pagos fiscales.

El **flujo de efectivo neto** de la empresa se obtiene al restar los desembolsos de efectivo de las entradas de efectivo de cada período. Después, sumamos el efectivo inicial y el flujo de efectivo neto de la empresa para determinar el efectivo final de cada período. Por último, restamos el saldo de efectivo mínimo deseado del efectivo final para calcular el financiamiento total requerido o el saldo de efectivo excedente. Si el efectivo final es menor que el saldo de efectivo



mínimo, se requiere un financiamiento. Este financiamiento es visto generalmente como de corto plazo y, por lo tanto, está representado por los documentos por pagar. Si el efectivo final es mayor que el saldo de efectivo mínimo, existe efectivo excedente. Se asume que cualquier efectivo excedente se invierte en un instrumento de inversión líquido, de corto plazo, que paga intereses, es decir, en valores negociables.

Evaluación del presupuesto de caja

El presupuesto de caja indica si se espera un faltante o un excedente de caja en los meses que abarca el pronóstico. La cifra de cada mes se basa en el requisito impuesto internamente de un saldo de efectivo mínimo y representa el saldo total al final del mes. Observe que se asume que la empresa debe liquidar primero sus valores negociables para cubrir el déficit y después tomar prestado con documentos por pagar si se requiere financiamiento adicional.

4.3.8 Planificación de las utilidades: Estados Financieros proformas

En tanto que la planeación financiera de efectivo se centra en el pronóstico de flujos de efectivo, la planificación de utilidades se basa en los proyectos de acumulación para proyectar la utilidad y la posición financiera general de la empresa. Los accionistas, los acreedores y la administración de la empresa prestan mucha atención a los **estados financieros proforma**, que son estados de resultados y balances generales proyectados o de pronóstico.

Todos los métodos para calcular los estados proforma se basan en la creencia de que las relaciones financieras reflejadas en los estados financieros pasados de la empresa no cambiarán en el siguiente periodo. Los métodos simplificados usados comúnmente se presentan en análisis posteriores. Se requieren dos entradas para elaborar los estados proforma: 1) los estados financieros del año anterior y 2) el pronóstico de ventas del año siguiente.



Elaboración del estado de resultados proforma

El método del porcentaje de **ventas** es un método simple para desarrollar un estado de resultados proforma. Pronostica las ventas y expresa los diversos rubros del estado de resultados como porcentajes de las ventas proyectadas. Los porcentajes usados corresponden a los porcentajes de ventas de los rubros del año anterior.

Consideración de los tipos de costos y gastos

La técnica que se usa para elaborar el estado de resultados proforma asume que todos los costos y gastos de la empresa son variables; es decir, suponemos que para un aumento porcentual dado en las ventas, se generara el mismo aumento porcentual del costo de los bienes vendidos, los gastos operativos y los gastos por intereses. Este método implica que la empresa no recibirá los beneficios que se obtienen de los costos fijos cuando las ventas están aumentando.

No obstante, es evidente que si la empresa tiene costos fijos, estos costos no cambian cuando las ventas aumentan; el resultado es el aumento de las utilidades. Pero, al permanecer sin cambios cuando las ventas disminuyen, estos costos tienden a disminuir las utilidades. Por lo tanto, el uso de razones pasadas de costos y gastos generalmente subestima las utilidades cuando las ventas están aumentando. De la misma manera, sobrestima las utilidades cuando las ventas están disminuyendo. La mejor forma de ajustar la presencia de costos fijos al elaborar un estado de resultados proforma es clasificar los costos y gastos históricos de la empresa en componentes fijos y variables.



Elaboración del balance general proforma

Existen varios métodos simplificados disponibles para la elaboración del balance general proforma. Uno implica el cálculo de todas las cuentas del balance general como un porcentaje estricto de las ventas. Un método mejor y más popular es el método **crítico**, por medio del cual se calculan los valores de ciertas cuentas del balance general, algunos como un porcentaje de ventas y otros por la suposición de la administración, y el financiamiento externo de la empresa se usa como una cifra de equilibrio o de "ajuste".

Evaluación de los estados proforma

Es difícil pronosticar las diversas variables que participan en la elaboración de los estados proformas. Por consiguiente, los inversionistas, prestamistas y administradores usan con frecuencia las técnicas presentadas en este capítulo para realizar cálculos aproximados de los estados financieros proforma. Sin embargo, es importante reconocer las debilidades básicas de estos métodos simplificados. Las debilidades residen en dos supuestos: 1) que la condición financiera pasada de la empresa es un indicador exacto de su futuro y 2) que ciertas variables (como el efectivo, las cuentas por cobrar y los inventarios) son obligadas a adquirir ciertos valores "deseados". Estos supuestos no se justifican únicamente con base en su capacidad para simplificar los cálculos involucrados. Sin embargo, a pesar de sus debilidades, es muy probable que los métodos simplificados para la elaboración de los estados proforma sigan siendo populares debido a su relativa simplicidad.



V. CASO PRÁCTICO

Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano para el periodo 2016

Antecedentes de la Empresa

Tacos El Buen Samaritano es un negocio familiar que inició en el año 1986, bajo la marca Tacos San pablo, con la elaboración de alimentos derivados del maíz (frescos de chicha, coyolito, tiste, pinolillo y alimentos como: nacatamales, tortillas, y otros).

A finales de 1989 se decidió innovar otro producto y estos fueron los tacos que actualmente producen, los elaboraban con tortillas hechas a mano; y la demanda aumentó y ya no se podía satisfacer, por lo que fue necesario aumentar la producción y a la vez elaborar máquinas artesanales para hacer las tortillas con mejor calidad y presentación.

A partir de los años 90 se dieron a conocer más a través de la feria llamada PAMIC (Programa de ayuda a la microempresa) pero por problemas internos, el negocio se subdividió dando como resultado el surgimiento de Tacos El Buen Sabor en manos de su hermano Cesar Augusto y manteniéndose siempre la marca San Pablo.

Seis años más tarde desaparece la marca San Pablo y El Buen Sabor, surgiendo así con el nombre que actualmente se le conoce como “Tacos El Buen samaritano”, inscribiéndola ante la Alcaldía de Managua el 14 de Marzo de 1996.

Su propietaria es Isabel de Jesús Lorío López, y se identifica con el numero RUC 0013007740031. Actualmente cuenta con 4 trabajadores permanentes y 1 temporal, entre ellos 2 hombres y 3 mujeres.



Los principales productos que actualmente elabora son: tacos de pollo, tacos de res, tacos de queso, encurtido de Cebolla Picada con chile, Conserva de Cebolla entera con chile.

Sus clientes principales son: Cadena de Supermercados La Colonia y la Unión (Managua); Supermercado Ejército de Nicaragua S.A, Distribuidora San Sebastián, Supermercado Selecto de Chinandega, Supermercado San Antonio de Juigalpa, Supermercado de Estelí. También atienden algunos puntos de venta en los mercados: Roberto Huembes, Iván Montenegro y el Mayoreo.

La Planeación Financiera a dicha microempresa tiene como objetivos de establecer pronósticos y metas económicas y financieras, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo; la idea es determinar donde ha estado la empresa, donde se halla ahora y hacia dónde va. Además emprender una nueva etapa en su historia, lo que hoy es una microempresa se pueda convertir en una gran Empresa reconocida a nivel nacional que proveerá a sus clientes de productos alimenticios diversificados, higiénicos y por supuesto con la calidad que les caracteriza.



Entorno de la empresa

Nombre del negocio: Tacos El Buen Samaritano

Tipo de empresa: Comercial

Actividad económica: Producción de tacos, encurtidos de cebolla y pastas.

Fecha de Constitución: El 14 de marzo de 1996.

Dirección: De la entrada principal Villa Austria, 2c. Al Norte 1c. al este. Casa H23

Ubicación Geográfica: Managua, Nicaragua

Teléfono: Convencional 22531937/Cel. : 82166577

E-mail: tbs_isabelly @yahoo.es

Clasificación de la MIPE: Micro Empresa

Rama productiva: Agro Industria

Sub rama productiva: Producción de Tacos y Pastas



Procesos de Elaboración de los productos (tacos de pollo, de res y de queso)

El proceso de elaboración de los tacos es el mismo a diferencia del tipo de carne y queso. Por lo tanto, proseguimos a detallar el proceso general de su elaboración:

Elaboración de las tortillas

- 1) Se amasa la harina de maíz (maseca) con sal y preservantes (benzoato de sodio) dependiendo de la cantidad que se va elaborar. Todos estos ingredientes se amasan con agua y luego se saca una medida estándar.
- 2) Una vez hechas las medidas se procede a elaborar las tortillas en una maquina manual presionándose hasta lograr la medida deseada.
- 3) Después de elaboradas las tortillas se pasan por una cocina de gas propano en la que caben 27 unidades cada vez.

Elaboración de la pasta de pollo y de res

Para la elaboración de la pasta de pollo y de res se utilizan los siguientes ingredientes:

Pechuga de pollo desmenuzada(tacos de pollo) y recorte de res (taco de res), cebolla, chiltoma, salsa de tomate, salsa inglesa, mostaza, aceite, azúcar, sal, ajo, achiote, consomé de pollo o de res, benzoato de sodio (preservante).

Tacos de queso: Queso, queso shedar o molido, salsa de tomate, harina de trigo, preservantes.

- 1) Todos los ingredientes antes mencionados son preparados en una cazuela de 250 lb; se pone a calentar el sartén y luego se le agrega el aceite, cebolla y chiltoma picadas y el resto de ingredientes en su totalidad y por último se le agrega el pollo previamente cocido



y desmenuzado y el de res de la misma manera y la preparación de ambos productos dura 45 minutos.

- 2) Cuando la pasta se ha cocinado (pollo o res) se coloca en otro sartén y se enfría con un abanico.
- 3) El queso es molido y amasado en su totalidad.

Elaboración del taco

- Para la elaboración del taco se necesitan 3 personas, cada una toma una porción para cada taco y se enrollan y se colocan en un sartén.
- En cada sartén caben 260 unidades de tacos: Una camada lleva 130 tacos arriba y 130 tacos abajo, una vez lleno se ventila con un abanico para luego proceder a empacarlo.
- Una vez enfriado se empacan en una bolsa de polietileno de 3 lbs; cada bolsa contiene 10 unidades de tacos.
- Luego de empacados se le coloca su respectivo membrete que contiene: número de registro sanitario, fecha de vencimiento y código de barra.
- Y por último son enviados a un freezer para su debida refrigeración. Cabe señalar que este producto no puede estar más de 24 horas fuera de refrigeración.



Razones financieras de Tacos El Buen Samaritano

I. Razón de liquidez

1. Razón corriente = $\frac{\text{activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$

$$2015 = \frac{281,900.57}{173,920.45} = \text{C\$ } 1.62 \qquad 2016 = \frac{558,008.88}{57,332.36} = \text{C\$ } 9.73$$

2. Razón Ácida = $\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$

$$2015 = \frac{281,900.57 - 10,000}{173,920.45} = \text{C\$ } 1.56 \qquad 2016 = \frac{558,008.88 - 108,318.57}{57,332.36} = \text{C\$ } 7.84$$

II. Endeudamiento

Nivel de endeudamiento = $\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$

$$2015 = \frac{173,920.45}{864,941.24} = 20\% \qquad 2016 = \frac{57,332.36}{1,103,570.22} = 5\%$$

III. Apalancamiento

Apalancamiento Total = $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$

$$2015 = \frac{173,920.45}{691,020.79} = 0.25 \text{ veces} \qquad 2016 = \frac{57,332.36}{1,046,237.8} = 0.05 \text{ veces}$$



IV. Rentabilidad

1. Utilidad neta = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$

$$2015 = \frac{291,020.70}{1,398,775.00} = 21\% \qquad 2016 = \frac{355,217.07}{1,558,685.50} = 23\%$$

2. Rentabilidad / Inventario = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$

$$2015 = \frac{291,020.79}{864,941.24} = 34\% \qquad 2016 = \frac{355,217.07}{1,103,570.22} = 32\%$$



Análisis de las Razones Financieras de Tacos El Buen Samaritano

Las ratios financieras también llamadas razones financieras o indicadores financieros, son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales, la relación (por división) entre sí de dos datos financieros directos, permiten analizar el estado actual o pasado de una organización, en función a niveles óptimos definidos para ella.

Los resultados así obtenidos por si solos no tienen mayor significado; solo cuando los relacionamos unos con otros y los comparamos con los de años anteriores, de ésta manera podemos obtener resultados más significativos y sacar conclusiones sobre la real situación de una empresa. A menudo utilizadas en contabilidad, existen numerosos ratios financieros que se utilizan para evaluar el estado financiero global de empresas, compañías y corporaciones. Los ratios financieros pueden ser utilizados por los gerentes pertenecientes a la empresa, por los inversionistas que poseen acciones de la empresa, y por los acreedores de la empresa.

En el caso de Tacos El Buen Samaritano se comparó el año base 2015 y el año proyectado 2016, obteniendo el siguiente análisis:

I. Razón Corriente o de Liquidez: Es el resultado de dividir los activos corrientes sobre los activos corrientes.

La interpretación de este indicador nos dice que por cada C\$ 1 de pasivo corriente, la empresa cuenta con C\$ 1.62 y C\$ 9.73 de respaldo en el activo corriente, para los años 2015 y 2016 respectivamente.

Es un índice generalmente aceptado de liquidez a corto plazo, que indica en qué proporción las exigibilidades a corto plazo, están cubiertas por activos corrientes que se esperan



convertir a efectivo, en un período de tiempo igual o inferior, al de la madurez de las obligaciones corrientes.

II. Razón Ácida: Se determina como la capacidad de la empresa para cancelar los pasivos corrientes, sin necesidad de tener que acudir a la liquidación de los inventarios.

El resultado de esta prueba nos dice que la empresa registra una prueba ácida de 1.56 y 7.84 para el año 2015 y 2016 respectivamente, lo que a su vez nos permite deducir que por cada córdoba que se debe en el pasivo corriente, se cuenta con C\$ 1.56 y C\$7.84 correspondiente para su cancelación, sin necesidad de tener que acudir a la realización de los inventarios.

Este indicador permite concluir que la liquidez de la empresa es muy buena, pues no necesita realizar sus inventarios para pagar sus deudas.

III. Razón de endeudamiento sobre activos totales: Nos permite establecer el grado de participación de los acreedores, en los activos de la empresa. Su fórmula es la siguiente:

Nivel de endeudamiento = Pasivo Total/ Activo Total

Esta razón se interpreta en el sentido que por cada córdoba que la empresa tiene en el activo, debe C\$0.20 para 2015 y C\$ 0.05 para 2016, es decir, que ésta es la participación de los acreedores sobre los activos de la empresa.

El nivel de endeudamiento de la empresa es bajo en comparación con sus activos, esto quiere decir que no se le dificultaría pagar sus deudas, además puede optar por nuevos créditos si así lo desea.



IV. Apalancamiento Total:

El apalancamiento financiero es simplemente usar endeudamiento para financiar una operación. Tan sencillo como eso. Es decir, en lugar de realizar una operación con fondos propios, se hará con fondos propios y un crédito.

En este caso de Tacos El Buen Samaritano, el apalancamiento total es bajo; de 0.25 y 0.05 veces respectivamente para el año 2015 y 2016, puesto que no tiene préstamos por pagar a corto y largo plazo. Sus únicas deudas son con los proveedores y algunos gastos acumulados por pagar

V. Rentabilidad

1) Utilidad Neta: Utilidad Neta/Ventas Netas

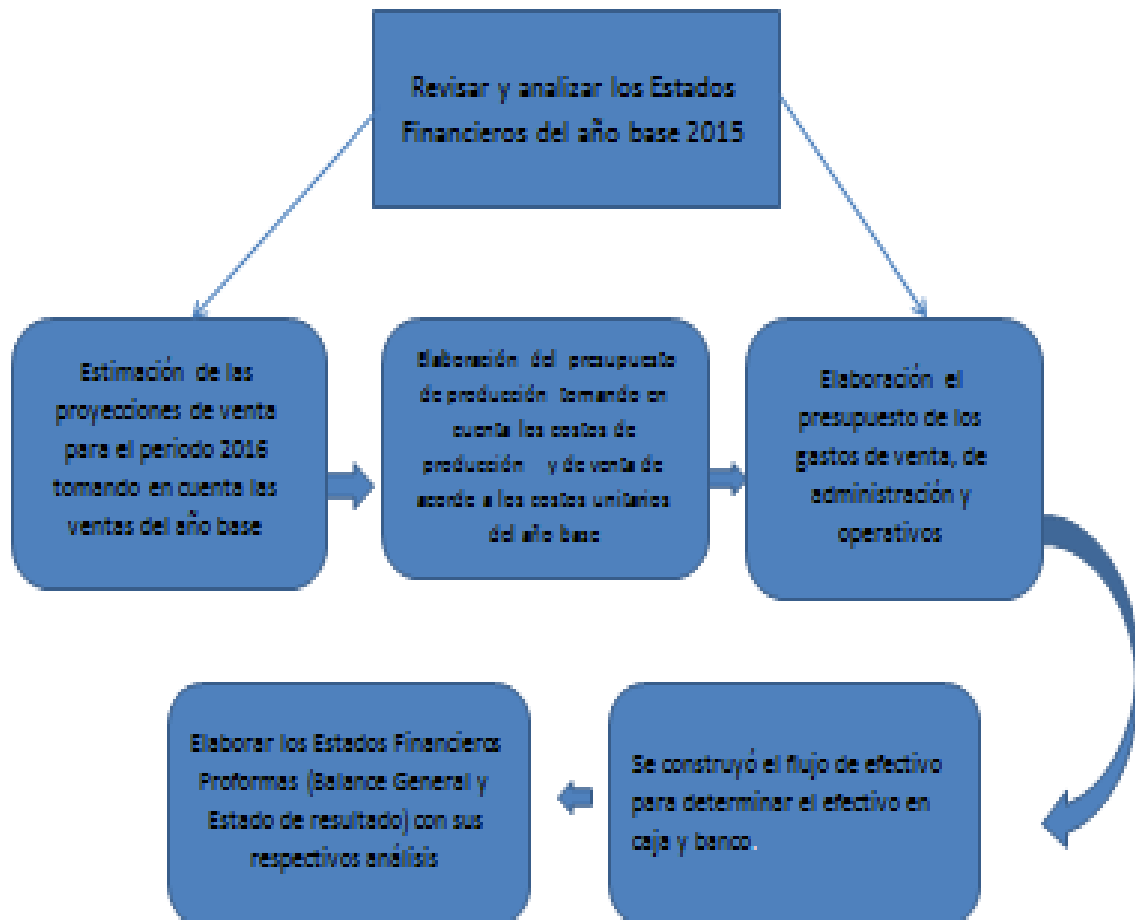
El resultado de la rentabilidad en la utilidad, significa que por cada córdoba vendido, la empresa genera una utilidad neta del 21 % para el año 2015 y del 23 % para 2016. Como se aprecia el margen de utilidad aumentó del 2015 al 2016, lo cual nos lleva a concluir que las ganancias aumentaron al aumentar las ventas.

2) Rentabilidad sobre el Inventario:

La rentabilidad sobre el inventario fue de 34% y 32% para 2015 y 2016 respectivamente, esto quiere decir que es muy buena aunque hubo una disminución del 2% para el 2016, pero está en camino de crecimiento y desarrollo.



Proceso de elaboración de presupuestos de Tacos El Buen Samaritano





EXPLICACIÓN DEL CASO PRÁCTICO

En la primera tabla se puede detallar las ventas totales del año base, luego se van detallando las ventas por mes de cada producto (tacos de res, de pollo y de queso, cebollas picadas con chile y cebollas enteras con chile). Ver Anexos Tablas del 1 al 6.

En la tabla número 7 se detallan las ventas totales de Enero a Diciembre del 2015 en unidades y córdobas, también se especifican los costos de venta respectivos para los 3 tipos de tacos de C\$ 23.00 la bolsa de 10 unidades y para las cebollas con chile es de C\$ 29.00 cada unidad.

De la tabla 8 a la 10 se encuentran las Estimaciones de Utilidad Operativa (C\$) en base a los ingresos, costos y gastos de producción en el año base.

Es evidente en estos resultados que la empresa obtiene utilidades después de haber asumido sus costos y gastos de operación, obteniendo una utilidad operativa de C\$ **291,020.79** córdobas en el año base.

En la tabla 10 y 11 se pueden apreciar los Estados Financieros del año base, en los cuales se reflejan las diferentes cuentas que fueron afectadas por los movimientos de la empresa, también podemos apreciar las utilidades retenidas del período.

Luego de haber elaborado los Estados Financieros del año base, se inició con la planeación financiera para el periodo 2016; se inició tomando en cuenta los costos unitarios de cada producto, los cuales están formados por la Materia Prima, los Costos Indirectos de Fabricación (CIF) y la Mano de Obra. Ver Anexos Tabla de la 13 a la 17



La materia prima está compuesta por los diferentes ingredientes que llevan los productos, la mano de obra incluye el salario del personal de producción y los CIF equivalen a la depreciación de las máquinas industriales utilizadas en este proceso.

Luego de conocer los costos unitarios se proyectaron las ventas para cada mes correspondientes al período; para el primer trimestre se proyectó un crecimiento del 5%, para el segundo trimestre se proyectó un 10% y para el último semestre de un 15% con respecto al año base.

De esta manera podemos ver los resultados del crecimiento en producción de unidades y los ingresos obtenidos de las ventas; para el 2015 se produjeron 53,075 unidades las que originaron un ingreso de C\$ 1, 398,775.00 y para el 2016 incrementaron a 59,144 unidades generando ingresos de C\$ 1, 558,685.50. Esto quiere decir que hubo un crecimiento del 11.43% de unidades y córdobas en comparación del año base con el proyectado.

De la tabla 24 a la 28 se puede apreciar el presupuesto de producción de unidades requeridas para poder cumplir con la demanda proyectada.

De la tabla 29 a la 31 se encuentran las Estimaciones de Utilidad Operativa (C\$) en base a los ingresos, costos y gastos de producción proyectados para el año 2016. Es evidente en estos resultados que la empresa obtiene utilidades después de haber asumido sus costos y gastos de operación, obtuvo una utilidad operativa de C\$ 355,217.07 córdobas en el año 2016.

A partir de los datos obtenidos de este proceso se construyeron los Estados Financieros Proyectados para el periodo 2016 en los cuales se aprecia el aumento que hubo en las ventas en consecuencia aumentaron también las utilidades del período, lo que a su vez afectó de manera positiva las cuentas de caja y banco y el resto de cuentas del Estado de Situación Financiera.



También se construyó el Flujo de Efectivo de las operaciones en el cual podemos apreciar el consolidado de los presupuestos de ingresos, de egresos, de gastos y el saldo inicial de caja. Al final de este proceso se encontró un aumento significativo en caja y bancos en comparación con el año base. Ver Anexos tabla 35.

Para finalizar se presentan las tablas de depreciación anual de los activos fijos de Tacos El Buen Samaritano y algunas imágenes proporcionadas por la empresa del proceso de empaque y exhibición de los productos.



CONCLUSIONES DEL CASO PRÁCTICO

En el caso práctico se tomó como punto de partida los Estados Financieros correspondientes al año 2015. El Costo de cada producto y el precio de venta establecido se basan en un margen de ganancia del 40% de ganancia.

El presupuesto de venta de la Empresa estima para el primer mes 651 para los tacos de res, 735 para los tacos de pollo, 536 para los tacos de queso, 1,028 para la cebolla picada con chile, 1,176 para la cebolla entera con chile.

El aumento de las ventas se estimó en 5% el primer trimestre, el segundo trimestre en 10% y el último semestre del 15%, dicho aumento se debió a la demanda que crece en los últimos meses del año; las ventas al contado son del 60% y 40% al crédito para cobrarse en el siguiente mes.

El presupuesto de compras está relacionado con las proyecciones de ventas, en él se detallan las compras requeridas para alcanzar las metas propuestas de ventas. Esta planeación pretende mantener el inventario en constante rotación sin quedarse sin reservas.

El presupuesto de efectivo, según se notan las proyecciones son favorables para la empresa; sus gastos son menores a sus ingresos, si al Estado de Resultado del año 2015 lo comparamos con el proyectado del 2016 nuestras utilidades aumentan.



VI. CONCLUSIONES

Para la elaboración de los Presupuestos de Tacos El Buen Samaritano para el periodo 2016 tomamos como punto de partida los Estados Financieros del año base 2015, los costos de producción, los gastos operativos y las ventas del año; se elaboraron los distintos presupuestos para la preparación de los estados financieros proforma.

Los costos de producción se estructuraron de acuerdo con los precios del mercado, precios que fueron cotizados sobre los ingredientes necesarios para la elaboración de cada producto, a fin de conocer el costo unitario cada uno de los productos que ofrece Tacos El buen Samaritano.

Los Estados Financieros estimados se proyectaron de acuerdo a los resultados obtenidos de todo el proceso de elaboración de los presupuestos de venta, de compra, del costo del producto, del gasto operativo y presupuesto de efectivo.; quien servirá de guía y seguimiento a la gerencia durante el proceso de ejecución de las operaciones de la entidad para el año 2016.

Se aplicaron algunos ratios financieros a los Estados Financieros 2015-2016, según los cuales podemos concluir:

La razón de liquidez de la empresa nos indica que por cada C\$ 1 de pasivo corriente, la empresa corriente cuenta con C\$ 1.62 y C\$ 9.73 de respaldo en el activo corriente, esto quiere decir que tiene un índice generalmente aceptado de liquidez a corto plazo, que indica que las exigibilidades a corto plazo, están cubiertas por los activos corrientes que se esperan convertir a efectivo, en un período de tiempo inferior al de la madurez de las obligaciones corrientes.

La razón ácida es de 1.56 y 7.84 para el año 2015 y 2016 respectivamente, lo que a su vez nos permite deducir que por cada córdoba que se debe en el pasivo corriente, se cuenta con C\$ 1.56 y



C\$7.84 correspondiente para su cancelación, sin necesidad de tener que acudir a la realización de los inventarios. La razón ácida permite concluir que la liquidez de la empresa es muy buena, pues no necesita realizar sus inventarios para pagar sus deudas.

El nivel de endeudamiento de la empresa es bajo en comparación con sus activos, esto quiere decir que no se le dificultaría pagar sus deudas, además puede optar por créditos a largo o corto plazo si así lo desea. Esta razón se interpreta en el sentido que por cada córdoba que la empresa tiene en el activo, debe C\$0.20 para 2015 y C\$ 0.05 para 2016, es decir, que ésta es la participación de los acreedores sobre los activos de la empresa.

El apalancamiento total es bajo; de 0.25 y 0.05 veces respectivamente para el año 2015 y 2016, puesto que no tiene préstamos por pagar a corto y largo plazo. Sus únicas deudas son con los proveedores y algunos gastos acumulados por pagar.

El resultado de la rentabilidad en la utilidad, significa que por cada córdoba vendido, la empresa genera una utilidad neta del 21 % para el año 2015 y del 23 % para 2016. Como se aprecia el margen de utilidad aumentó del 2015 al 2016, lo cual nos lleva a concluir que las ganancias aumentaron al aumentar las ventas.

La rentabilidad sobre el inventario fue de 34% y 32% para 2015 y 2016 respectivamente, esto quiere decir que es muy buena aunque hubo una disminución del 2% para el 2016, pero está en camino de crecimiento y desarrollo.

En fin, se puede concluir que la empresa está creciendo y su rentabilidad está muy bien puesto que su endeudamiento es bajo con respecto a sus activos que posee, de manera que puede optar a financiamientos futuros si así lo desea.



Los Estados Financieros proforma es el camino que toman las empresas que se encuentran en desarrollo financiero para los cortos, medianos y largo plazos en su visión de crecimiento.



VII. BIBLIOGRAFIA

Alfaomega Grupo Editor. (s.f.).

Court, E. (2009). *Aplicaciones para Finanzas Empresariales*. Mexico: Pearson Educacion de Mexico S.A de C.V., 2009.

Gitman, L. J. (2000). *Principios de Adminostracion Financiera*. Mexico: Octava Edicion, Mc Grow.

<http://www.editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074382167.pdf>. (s.f.). Recuperado el 05 de Marzo de 2016

<http://repositorial.cuaed.unam.mx:8080/ispui/bistream/123456789/672/1/1559.PDF>. (s.f.). Recuperado el 10 de Diciembre de 2016

<http://www.ebc.mx/curso/temario/curso-planeacion-finaciera-y-presupuestos.pdf>. (s.f.). Recuperado el 08 de enero de 2016

<http://www.tesoem.edu.mx/alumnos/cuadernillos/2009.004.pdf>. (s.f.). Recuperado el 25 de Febrero de 2016

<http://www.uovirtual.com.mx/moodle/lecturas/admonf1/8.pdf>. (s.f.). Recuperado el 15 de Marzo de 2016

Maestria en Pymes . (31 de marzo de 2004). *Planeacion Financiera*.

Setzer, G. A. (2002). *Administracion Financiera*. Mexico: McGRAW-HILLIINTERAMERICANAEDITORES, S. A. de C. V.

Stephen A.Ross, R. W. (2010). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. Mexico D.F: Mc Grow Hill Educacion , INTERAMERICANA EDITORES, S.A , DE C.V.

Van Horne, James C., Jr., John M. (s.f.). *Fundamentos de administracion financiera*. Pearson educacion, S.A Edicion.



VIII. ANEXOS



TACOS EL BUEN SAMARITANO
VENTAS DEL AÑO BASE 2015
EXPRESADA EN UNIDADES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Tacos de Res	620	620	620	650	650	650	700	700	700	700	700	700	8,010
Tacos de pollo	700	700	700	720	720	720	770	770	770	770	770	770	8,880
Tacos de queso	510	510	510	540	540	540	560	560	560	560	560	560	6,510
Cebolla Picada con chile	1,150	1,220	1,270	1,150	1,125	1,155	1,260	1,300	1,410	1,410	1,450	1,800	15,700
Cebolla entera con chile	1,120	1,165	1,180	1,185	1,180	1,160	1,080	1,130	1,130	1,180	1,220	1,245	13,975
	4,100	4,215	4,280	4,245	4,215	4,225	4,370	4,460	4,570	4,620	4,700	5,075	53,075
Ventas al crédito 40%	1,640	1,686	1,712	1,698	1,686	1,690	1,748	1,784	1,828	1,848	1,880	2,030	21,230
Ventas al contado 60%	2,460	2,529	2,568	2,547	2,529	2,535	2,622	2,676	2,742	2,772	2,820	3,045	31,845
Total	4,100	4,215	4,280	4,245	4,215	4,225	4,370	4,460	4,570	4,620	4,700	5,075	53,075

Caso práctico “Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano”

Tabla 1.

Fuente : De la Empresa



**TACOS EL BUEN
SAMARITANO
VENTAS DEL AÑO BASE AL AÑO 2015
EXPRESADA EN CÓRDOBAS
TACOS DE RES**

Tacos de res	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Producción	620	620	620	650	650	650	700	700	700	700	700	700	8,010
Precio de Venta	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00
Ventas Totales	14,260.00	14,260.00	14,260.00	14,950.00	14,950.00	14,950.00	16,100.00	16,100.00	16,100.00	16,100.00	16,100.00	16,100.00	184,230.00
Ventas al crédito 40%	5,704.00	5,704.00	5,704.00	5,980.00	5,980.00	5,980.00	6,440.00	6,440.00	6,440.00	6,440.00	6,440.00	6,440.00	73,692.00
Ventas al contado 60%	8,556.00	8,556.00	8,556.00	8,970.00	8,970.00	8,970.00	9,660.00	9,660.00	9,660.00	9,660.00	9,660.00	9,660.00	110,538.00
	14,260.00	14,260.00	14,260.00	14,950.00	14,950.00	14,950.00	16,100.00	16,100.00	16,100.00	16,100.00	16,100.00	16,100.00	184,230.00
	PVTA= Cto U + MU		13.66	C\$ 9.34		C\$ 23.00							

Caso práctico “Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano”

Tabla 2.

Fuente: De la Empresa



**TACOS EL BUEN
SAMARITANO
VENTAS DEL AÑO BASE 2015
EXPRESADO EN CÓRDOBAS
TACOS DE POLLO**

Tacos de pollo	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Producción	700	700	700	720	720	720	770	770	770	770	770	770	8,880
Precio de Venta	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00
Ventas Totales	16,100.00	16,100.00	16,100.00	16,560.00	16,560.00	16,560.00	17,710.00	17,710.00	17,710.00	17,710.00	17,710.00	17,710.00	204,240.00
Vtas al credito 40%	6,440.00	6,440.00	6,440.00	6,624.00	6,624.00	6,624.00	7,084.00	7,084.00	7,084.00	7,084.00	7,084.00	7,084.00	81,696.00
Vtas al contado 60%	9,660.00	9,660.00	9,660.00	9,936.00	9,936.00	9,936.00	10,626.00	10,626.00	10,626.00	10,626.00	10,626.00	10,626.00	122,544.00
Total	16,100.00	16,100.00	16,100.00	16,560.00	16,560.00	16,560.00	17,710.00	17,710.00	17,710.00	17,710.00	17,710.00	17,710.00	204,240.00
PVTA= Cto U + MU			C\$ 13.66	9.34	C\$ 23.00								

Caso práctico “Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano”

Tabla 3.

Fuente: De la Empresa



**TACOS EL BUEN
SAMARITANO
VENTAS DEL AÑO BASE 2015
EXPRESADA EN CÓRDOBAS
TACOS DE QUESO**

Tacos de queso	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Produccion	510	510	510	540	540	540	560	560	560	560	560	560	6,510.00
Precio de Venta	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00
Ventas Totales	11,730.00	11,730.00	101,730.00	12,420.00	12,420.00	12,420.00	12,880.00	12,880.00	12,880.00	12,880.00	12,880.00	12,880.00	C\$149,730.00

Vtas al credito 40%	4,692.00	4,692.00	4,692.00	4,968.00	4,968.00	4,968.00	5,152.00	5,152.00	5,152.00	5,152.00	5,152.00	45,152.00	C\$ 59,892.00
Vtas al contado 60%	7,038.00	7,038.00	7,038.00	7,452.00	7,452.00	7,452.00	7,728.00	7,728.00	7,728.00	7,728.00	7,728.00	7,728.00	C\$ 89,838.00
Total	11,730.00	11,730.00	11,730.00	12,420.00	12,420.00	12,420.00	12,880.00	12,880.00	12,880.00	12,880.00	12,880.00	12,880.00	149,730.00

PVTA= Cto U + MU	C\$ 13.66	9.34	23.00
---------------------	-----------	------	--------------

Caso práctico “Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano”

Tabla 4

Fuente: De la Empresa



TACOS EL BUEN SAMARITANO
VENTAS DEL AÑO BASE AL AÑO 2015
EXPRESADA EN CÓRDOBAS
CEBOLLA PICADA CON CHILE

Cebolla Picada con chile	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Produccion	1,208	1,281	1,334	1,265	1,238	1,271	1,449	1,495	1,622	1,622	1,668	2,070	17,520
Precio de Venta	29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00
Ventas Totales	35,017.50	37,149.00	38,671.50	36,685.00	35,887.50	36,844.50	42,021.00	43,355.00	47,023.50	47,023.50	48,357.50	60,030.00	508,065.50
Vtas al credito 40%	14,007.00	14,859.60	15,468.60	14,674.00	14,355.00	14,737.80	16,808.40	17,342.00	18,809.40	18,809.40	19,343.00	24,012.00	203,226.20
Vtas al contado 60%	21,010.50	22,289.40	23,202.90	22,011.00	21,532.50	22,106.70	25,212.60	26,013.00	28,214.10	28,214.10	29,014.50	36,018.00	304,839.30
Total	35,017.50	37,149.00	38,671.50	36,685.00	35,887.50	36,844.50	42,021.00	43,355.00	47,023.50	47,023.50	48,357.50	60,030.00	508,065.50

PVTA= Cto U + MU	C\$ 17.40	11.60	29.00
---------------------	-----------	-------	--------------

Caso Práctico “Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano”

Tabla 5.

Fuente : De la Empresa



**TACOS EL BUEN SAMARITANO
PRESUPUESTO DE VENTAS DEL AÑO BASE 2015
EXPRESADA EN CÓRDOBAS
CEBOLLA ENTERA CON CHILE**

Cebolla entera con chile	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Produccion	1,120	1,165	1,180	1,185	1,180	1,160	1,080	1,130	1,130	1,180	1,220	1,245	13,975
Precio de Venta	29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.000	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00
Ventas Totales	32,480.00	33,785.00	34,220.00	34,365.00	34,220.00	33,640.00	31,320.00	32,770.00	32,770.00	34,220.00	35,380.00	36,105.00	405,275.00
Vtas al credito 40%	12,992.00	13,514.00	13,688.00	13,746.00	13,688.00	13,456.00	12,528.00	13,108.00	13,108.00	13,688.00	14,152.00	14,442.00	162,110.00
Vtas al contado 60%	19,488.00	20,271.00	20,532.00	20,619.00	20,532.00	20,184.00	18,792.00	19,622.00	19,622.00	20,532.00	21,228.00	21,663.00	243,165.00
Total	32,480.00	33,785.00	34,220.00	34,365.00	34,220.00	33,640.00	31,320.00	32,770.00	32,770.00	34,220.00	35,380.00	36,105.00	405,275.00

PVTA= Cto U + MU	C\$ 17.40	11.60	29.00
------------------	-----------	-------	--------------

Caso Práctico “Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano”

Tabla 6.

Fuente: De la Empresa



**TACOS EL BUEN SAMARITANO
VENTA TOTAL DEL AÑO BASE 2015**

Expresado en unidades y Córdobas.

MESES	Tacos de Res			Tacos de pollo			Tacos de queso			Cebolla Picada con chile			Cebolla entera con chile			TOTAL
	Unidades	Costo	Valor	Unidades	Costo	Valor	Unidades	Costo	Valor	Unidades	Costo	Valor	Unidades	Costo	Valor	
ENERO	620	23.00	14,260.00	700	23	16,100.00	510	23.00	11,730.00	1,150	29.00	33,350.00	1,120	29.00	32,480.00	107,920.00
FEBRERO	620	23.00	14,260.00	700	23	16,100.00	510	23.00	11,730.00	1,220	29.00	35,380.00	1,165	29.00	33,785.00	111,255.00
MARZO	620	23.00	14,260.00	700	23	16,100.00	510	23.00	11,730.00	1,270	29.00	36,830.00	1,180	29.00	34,220.00	113,140.00
ABRIL	650	23.00	14,950.00	720	23	16,560.00	540	23.00	12,420.00	1,150	29.00	33,350.00	1,185	29.00	34,365.00	111,645.00
MAYO	650	23.00	14,950.00	720	23	16,560.00	540	23.00	12,420.00	1,125	29.00	32,625.00	1,180	29.00	34,220.00	110,775.00
JUNIO	650	23.00	14,950.00	720	23	16,560.00	540	23.00	12,420.00	1,155	29.00	33,495.00	1,160	29.00	33,640.00	111,065.00
JULIO	700	23.00	16,100.00	770	23	17,710.00	560	23.00	12,880.00	1,260	29.00	36,540.00	1,080	29.00	31,320.00	114,550.00
AGOSTO	700	23.00	16,100.00	770	23	17,710.00	560	23.00	12,880.00	1,300	29.00	37,700.00	1,130	29.00	32,770.00	117,160.00
SEPTIEMBRE	700	23.00	16,100.00	770	23	17,710.00	560	23.00	12,880.00	1,410	29.00	40,890.00	1,130	29.00	32,770.00	120,350.00
OCTUBRE	700	23.00	16,100.00	770	23	17,710.00	560	23.00	12,880.00	1,410	29.00	40,890.00	1,180	29.00	34,220.00	121,800.00
NOVIEMBRE	700	23.00	16,100.00	770	23	17,710.00	560	23.00	12,880.00	1,450	29.00	42,050.00	1,220	29.00	35,380.00	124,120.00
DICIEMBRE	700	23.00	16,100.00	770	23	17,710.00	560	23.00	12,880.00	1,800	29.00	52,200.00	1,245	29.00	36,105.00	134,995.00
	8,010		184,230.00	8,880		204,240.00	6,510		149,730.00	15,700		455,300.00	13,975		405,275.00	1,398,775.00

Ventas Totales de Enero a Diciembre del 2,015 en unidades y córdobas

Caso Práctico ,“Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano”

Tabla 7

Fuente: De la Empresa



PLANEACION FINANCIERA APLICADA A TACOS EL BUEN SAMARITANO PARA EL PERIODO FINALIZADO 2016

**TACOS EL BUEN SAMARITANO
VENTAS DEL AÑO BASE
2015**

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Totales (C\$)
INGRESOS	107,920.00	111,255.00	113,140.00	111,645.00	110,775.00	111,065.00	114,550.00	117,160.00	120,350.00	121,800.00	124,120.00	134,995.00	1,398,775.00

**COSTOS DE PRODUCCION DEL AÑO
BASE 2015**

PRODUCTOS	Unidad de med.	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Totales (C\$)
Tacos de Res	Bolsa de 10 und	8,469.20	8,469.20	8,469.20	8,879.00	8,879.00	8,879.00	9,562.00	9,562.00	9,562.00	9,562.00	9,562.00	9,562.00	109,416.60
Tacos de pollo	Bolsa de 10 und	9,562.00	9,562.00	9,562.00	9,835.20	9,835.20	9,835.20	10,518.20	10,518.20	10,518.20	10,518.20	10,518.20	10,518.20	121,300.80
Tacos de queso	Bolsa de 10 und	6,966.60	6,966.60	6,966.60	7,376.40	7,376.40	7,376.40	7,649.60	7,649.60	7,649.60	7,649.60	7,649.60	7,649.60	88,926.60
Cebolla Picada con chile	Taza de libra	20,010.00	21,228.00	22,098.00	20,010.00	19,575.00	20,097.00	21,924.00	22,620.00	24,534.00	24,534.00	25,230.00	31,320.00	273,180.00
Cebolla entera con chile	Libra/Granel	19,488.00	20,271.00	22,098.00	20,619.00	20,532.00	20,184.00	18,792.00	19,662.00	19,662.00	20,532.00	21,228.00	21,663.00	244,731.00
Costos de producción (C\$)		64,495.80	66,496.80	69,193.80	66,719.60	66,197.60	66,371.60	68,445.80	70,011.80	71,925.80	72,795.80	74,187.80	80,712.80	837,555.00
GASTOS DE ADMINISTRACION		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Totales (C\$)
Salario de Administración		6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	72,000.00
Energía Eléctrica		818.19	312.27	790.40	201.96	1,637.60	981.92	1,154.60	1,711.22	1,622.00	1,384.15	1,688.00	1,124.41	13,426.72
Agua Potable		100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00
Teléfono/Internet		1,058.10	1,079.40	864.56	1,080.50	995.92	1,079.84	1,210.42	558.38	1,864.75	1,104.51	1,151.31	1,156.10	13,203.79

Caso Práctico Planeación de Tacos El Buen Samaritano Tabla 8 Fuente: De la Empresa



PLANEACION FINANCIERA APLICADA A TACOS EL BUEN SAMARITANO PARA EL PERIODO FINALIZADO 2016

Salario de Administración	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	72,000.00
Energía Eléctrica	818.19	312.27	790.40	201.96	1,637.60	981.92	1,154.60	1,711.22	1,622.00	1,384.15	1,688.00	1,124.41	13,426.72	
Agua Potable	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00	
Teléfono/Internet	1,058.10	1,079.40	864.56	1,080.50	995.92	1,079.84	1,210.42	558.38	1,864.75	1,104.51	1,151.31	1,156.10	13,203.79	
Telefonía celular	323.60	325.20	327.50	328.38	329.69	332.38	333.76	335.16	336.41	337.80	442.89	482.60	4,235.37	
Alcaldía	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00	
Administración de Rentas	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	2,400.00	
Instalaciones	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	12,000.00	
Depreciación	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	17,333.33	
Licencia Sanitaria	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00	
Prestaciones Sociales	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	48,000.00	
GASTOS DE VENTA	-													
Salario de venta	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	48,000.00	
Transporte para compras y distribución	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	3,000.00	36,000.00	
TOTAL GASTOS	22,144.33	21,661.31	21,926.90	21,555.28	22,907.65	22,338.58	22,643.22	22,549.20	23,767.60	22,770.90	23,226.64	22,707.55	270,199.21	
TOTAL COSTOS + GASTOS	86,640.13	88,158.11	91,120.70	88,274.88	89,105.25	88,710.18	91,089.02	92,561.00	95,693.40	95,566.70	97,414.44	103,420.35	1,107,754.21	
UTILIDAD OPERATIVA	21,279.87	23,096.89	22,019.30	23,370.12	21,669.75	22,354.82	23,460.98	24,599.00	24,656.60	26,233.30	26,705.56	31,574.65	291,020.79	

Es evidente en estos resultados que la empresa obtiene utilidades después de haber asumido sus costos y gastos de operación, obteniendo una utilidad operativa de C\$291,020.79 córdobas en el año base.

Caso Practico Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano Tabla 9 Fuente: De la Empresa



NÓMINA MENSUAL DE EMPLEADOS DE TACOS EL BUEN SAMARITANO

N°	N° de INSS	N° de Cedula	Nombres y Apellidos	Cargo	Fecha de Ingreso	Sueldo del mes	INSS 6.25%	Sueldo Neto	INSS Patronal	Inatec	Vacaciones	D.T.M	Indemnizacion
1	125128	001-300774-0031K	Isabel de Jesús Lorio López	Administración	01/03/2000	6,000.00	375.00	5,625.00	960.00	120.00	500.00	500.00	500.00
2	2026442	001-030565-0000H	Cesar Augusto Velásquez	Ventas	01/01/2000	4,000.00	250.00	3,750.00	640.00	80.00	333.33	333.33	333.33
3	1115681	001-151080-0900Q	José Rosendo Gutiérrez Alemán	Producción	01/06/2005	3,000.00	187.50	2,812.50	480.00	60.00	250.00	250.00	250.00
4	1258769	001-180282-0020P	Reina María Palacios Zeledón	Producción	01/03/2006	3,000.00	187.50	2,812.50	480.00	60.00	250.00	250.00	250.00
	Total					16,000.00	1,000.00	15,000.00	2,560.00	320.00	1,333.33	1,333.33	1,333.33

Caso Práctico, “Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano” Tabla 10

Nota: Esta nomina se tomó para todos los meses del año.

Fuente Propia



TACOS EL BUEN SAMARITANO
ESTADO DE RESULTADO
PERÍODO DEL 01/01/2015 AL 31/12/2015
EXPRESADO EN C\$

Ventas		1,398,775.00
Costo de venta		837,555.00
Tacos de Res	109,416.60	
Tacos de Pollo	121,300.80	
Tacos de queso	88,926.60	
Cebolla picada con chile	273,180.00	
Cebolla entera con chile	244,731.00	
Utilidad Bruta		561,220.00
Gastos de Operación		270,199.21
Gastos de Administración	186,199.21	
Gastos de Ventas	84,000.00	
Utilidad en Operación		291,020.79
IR		
UNE		291,020.79

Caso Práctico, Planeación Financiera de Tacos El buen Samaritano Tabla 11.

Fuente Propia



PLANEACION FINANCIERA APLICADA A TACOS EL BUEN SAMARITANO PARA EL PERIODO
FINALIZADO 2016

TACOS EL BUEN SAMARITANO
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015
EXPRESADO EN C\$

ACTIVOS

ACTIVO CIRCULANTE

Caja	10,000.00
Banco	207,902.57
Cuentas por cobrar	53,998.00
Inventario de materiales	5,000.00

TOTAL ACTIVO CIRCULANTE **281,900.57**

ACTIVO FIJO

Terrenos	100,000.00
Edificio	300,000.00
Mobiliario y Equipos de Oficina	9,500.00
Maquinaria, equipo y herramientas	211,020.00
Depreciación Acumulada	37,479.33
	<u>483,040.67</u>

TOTAL ACTIVO FIJO **583,040.67**

TOTAL DE ACTIVOS **C\$ 864,941.24**

PASIVOS

PASIVOS CIRCULANTES

PROVEEDORES	70,000.00
Gastos Acum. por pagar	60,000.00
Impuesto por Pagar	200.00
Otros ctas por pagar	43,720.45

TOTAL PASIVOS **173,920.45**

CAPITAL CONTABLE:

CAPITAL SOCIAL	400,000.00
UTILIDADES RETENIDAS	259,446.14
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>31,574.65</u>
TOTAL CAPITAL CONTABLE	691,020.79

TOTAL PASIVO Y CAPITAL **C\$ 864,941.24**

BALANCE GENERAL DEL AÑO BASE 2015

Caso Practico Planeación de Tacos El Buen Samaritano Tabla 12

Fuente Propia



TACOS EL BUEN SAMARITANO
COSTO UNITARIO DE TACOS DE RES
PARA EL PERIODO 2016

Base de cálculo				
Nombre del Producto 1	Tacos de Res			
Descripción de materias primas e insumos.	Unid. Med	cantidad	Precio unit. (C\$)	Sub total (C\$)
Harina de maiz	Libra	0.25	C\$ 10.00	C\$ 2.50
Carne de Res, (recorte)	Libra	0.125	C\$ 35.00	C\$ 4.38
apio, cebolla, chiltoma ajo	Libra	0.025	C\$ 20.00	C\$ 0.50
sal, azucar, pimienta, consume de res, salsa	Libra	0.025	C\$ 20.00	C\$ 0.50
aceite, achiote, salsa inglesa y mostaza	Libra	0.025	C\$ 20.00	C\$ 0.50
benzoato de sodio	Gr	0.1	C\$ 0.10	C\$ 0.01
Empaque	Unidad	1	C\$ 1.00	C\$ 1.00
	Costo de materiales			C\$ 9.39
Mano de Obra				C\$1.63934426229508
CIF(Depraciación)				C\$2.6345180184652
			Costo Unitario	C\$ 13.66

Caso Práctico, Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano Tabla 13.

Fuente: De la Empresa



TACOS EL BUEN SAMARITANO
COSTO UNITARIO DE TACOS DE POLLO
PARA EL PERIODO 2016

Base de cálculo					
Nombre del Producto 2		Tacos de pollo			
Producto 2	Descripción de materias primas e insumos.	Unid. Med	cantidad	Precio unit. (C\$)	Sub total (C\$)
	Harina de maiz	Libra	0.25	C\$ 10.00	C\$ 2.50
	Pechuga de pollo	Libra	0.15	C\$ 30.00	C\$ 4.50
	apio, cebolla, chiltoma ajo	Libra	0.025	C\$ 20.00	C\$ 0.50
	sal, azucar, pimienta, consume de pollo salsa	Libra	0.025	C\$ 15.00	C\$ 0.38
	aceite, achiote, salsa inglesa y mostaza	Libra	0.025	C\$ 20.00	C\$ 0.50
	benzoato de sodio	Gr	0.1	C\$ 0.10	C\$ 0.01
	Empaque	Unidad	1	C\$ 1.00	C\$ 1.00
				Costo de materiales	C\$ 9.39
	Mano de Obra				1.639344262
CIF(Depreciacion)				2.634518018	
			Costo Unitario	C\$ 13.66	

Caso Práctico, “Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano” Tabla 14.

Fuente: De la Empresa



TACOS EL BUEN SAMARITANO
COSTO UNITARIO DE TACOS DE QUESO
PARA EL PERIODO 2016

Producto 3	Base de cálculo				
	Nombre del Producto 3 Tacos de queso				
	Descripción de materias primas e insumos.	Unid. Med	cantidad	Precio unit. (C\$)	Sub total (C\$)
	Harina de maiz	Libra	0.25	C\$ 10.00	C\$ 2.50
	Queso molido	Libra	0.18	C\$ 30.00	C\$ 5.40
	Ingredients	Libra	0.025	C\$ 19.50	C\$ 0.49
	Empaque	Unidad	1	C\$ 1.00	C\$ 1.00
		Costo de materiales			C\$ 9.39
	Mano de obra				1.639344262
	CIF(depreciacion)				2.634518018
				Costo Unitario	C\$ 13.66

Caso Práctico, “Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano” Tabla 15.

Fuente: De la Empresa



TACOS EL BUEN SAMARITANO
COSTO UNITARIO DE LA CEBOLLA ENTERA CON CHILE
PARA EL PERIODO 2016

Base de cálculo		Cebolla Picada con chile		
Nombre del Producto 4				
Descripción de materias primas e insumos.	Unid. Med	cantidad	Precio unit. (C\$)	Sub total (C\$)
Cebolla	Libra	0.6	C\$ 15.65	C\$ 9.39
Chile jalapeño o Chile Tabasco	Libra	0.074	C\$ 25.00	C\$ 1.85
Vinagre	Litros	0.25	C\$ 5.00	C\$ 1.25
Empaque	Unidad	1	C\$ 1.00	C\$ 1.00
	costo de materiales			C\$ 13.49
Mano de Obra				1.321585903
CIF(Depreciacion)				2.634518018
			Costo Unitario	17.4

Caso Práctico, “Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano” Tabla 16.

Fuente: De la Empresa



TACOS EL BUEN SAMARITANO
COSTO UNITARIO DE CEBOLLA PICADA CON CHILE
PARA EL PERIODO 2016

Producto 5	Base de cálculo				
	Nombre del Producto 5 Cebolla entera con chile				
	Descripción de materias primas e insumos.	Unid. Med	cantidad	Precio unit. (C\$)	Sub total (C\$)
	Cebolla	Libra	0.65	C\$ 15.60	C\$ 10.14
	Chile jalapeño o Chile Tabasco	Libra	0.06	C\$ 25.00	C\$ 1.50
	Vinagre	Litros	0.17	C\$ 5.00	C\$ 0.85
	Empaque	Unidad	1	C\$ 1.00	C\$ 1.00
		Costo de materiales			C\$ 13.49
	Mano de Obra				1.321585903
	CIF(Depreciacion)				2.634518018
				Costo Unitario	C\$ 17.40

Caso Práctico, “Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano” Tabla 17.

Fuente: De la Empresa



**TACOS EL BUEN SAMARITANO
PROYECCIONES DE VENTA PARA EL PERIODO FINALIZADO 2016
EXPRESADA EN UNIDADES**

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
PROYECCION	5%	5%	5%	10%	10%	10%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	
Tacos de Res	651	651	651	715	715	715	805	805	805	805	805	805	8,928
Tacos de pollo	735	735	735	792	792	792	886	886	886	886	886	886	9,894
Tacos de queso	536	536	536	594	594	594	644	644	644	644	644	644	7,253
Cebolla Picada con chile	1,208	1,281	1,334	1,265	1,238	1,271	1,449	1,495	1,622	1,622	1,668	2,070	17,520
Cebolla entera con chile	1,176	1,223	1,239	1,304	1,298	1,276	1,242	1,300	1,300	1,357	1,403	1,432	15,549
	4,305	4,426	4,494	4,670	4,637	4,648	5,026	5,129	5,256	5,313	5,405	5,836	59,143
Vtas al credito 40%	1,722	1,770	1,798	1,868	1,855	1,859	2,010	2,052	2,102	2,125	2,162	2,335	23,658
Vtas al contado 60%	2,583	2,655	2,696	2,802	2,782	2,789	3,015	3,077	3,153	3,188	3,243	3,502	35,486
	4,305	4,426	4,494	4,670	4,637	4,648	5,026	5,129	5,256	5,313	5,405	5,836	59,144

Caso Práctico, "Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano" Tabla 18

Fuente Propia



TACOS EL BUEN SAMARITANO

PROYECCIONES DE VENTAS PARA EL PERIODO FINALIZADO 2016

**TACOS DE RES
EXPRESADO EN CÓRDOBAS**

Tacos de Res	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Producción	651	651	651	715	715	715	805	805	805	805	805	805	8,928
Precio de Venta	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00
Ventas Totales	14,973.00	14,973.00	14,973.00	16,445.00	16,445.00	16,445.00	18,515.00	18,515.00	18,515.00	18,515.00	18,515.00	18,515.00	205,344.00
Ventas al crédito 40%	5,989.20	5,989.20	5,989.20	6,578.00	6,578.00	6,578.00	7,406.00	7,406.00	7,406.00	7,406.00	7,406.00	7,406.00	82,137.60
Ventas al contado 60%	8,983.80	8,983.80	8,983.80	9,867.00	9,867.00	9,867.00	11,109.00	11,109.00	11,109.00	11,109.00	11,109.00	11,109.00	123,206.40
	14,973.00	14,973.00	14,973.00	16,445.00	16,445.00	16,445.00	18,515.00	18,515.00	18,515.00	18,515.00	18,515.00	\$ 18,515.00	205,344.00
PVTA= Cto U + MU	C\$ 13.64	9.36	23.00										

Caso Práctico, “Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano” Tabla 19.

Fuente Propia



**TACOS EL BUEN
SAMARITANO
PRESUPUESTO DE VENTA PARA EL PERIODO 2016
EXPRESADA EN CÓRDOBAS
TACOS DE POLLO**

Tacos de pollo	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Produccion	735	735	735	792	792	792	886	886	886	886	886	886	9,894
Precio de Venta	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00
Ventas Totales	16,905.00	16,905.00	16,905.00	18,216.00	18,216.00	18,216.00	20,366.50	20,366.50	20,366.50	20,366.50	20,366.50	20,366.50	227,562.00
Vtas al credito 40%	6,762.00	6,762.00	6,762.00	7,286.40	7,286.40	7,286.40	8,146.60	8,146.60	8,146.60	8,146.60	8,146.60	8,146.60	91,024.80
Vtas al contado 60%	10,143.00	10,143.00	10,143.00	10,929.60	10,929.60	10,929.60	12,219.90	12,219.90	12,219.90	12,219.90	12,219.90	12,219.90	136,537.20
Total	16,905.00	16,905.00	16,905.00	18,216.00	18,216.00	18,216.00	20,366.50	20,366.50	20,366.50	20,366.50	20,366.50	20,366.50	227,562.00

PVTA= Cto U + MU	C\$ 13.64	9.36	23.00
------------------------	-----------	------	--------------

Caso Práctico, “Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano” Tabla 20.

Fuente Propia



**TACOS EL BUEN SAMARITANO
PRESUPUESTO DE VENTAS PARA EL PERIODO 2016
TACOS DE QUESO
EXPRESADO EN
CORDOBAS**

Tacos de queso	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Diciembre	Noviembre	Total
Produccion	536	536	536	594	594	594	644	644	644	644	644	644	7,254
Precio de Venta	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00	C\$ 23.00
Ventas Totales	12,316.50	12,316.50	12,316.50	13,662.00	13,662.00	13,662.00	14,812.00	14,812.00	14,812.00	14,812.00	14,812.00	14,812.00	166,807.50
Vtas al credito 40%	4,926.60	4,926.60	4,926.60	5,464.80	5,464.80	5,464.80	5,924.80	5,924.80	5,924.80	5,924.80	5,924.80	5,924.80	66,723.00
Vtas al contado 60%	7,389.90	7,389.90	7,389.90	8,197.20	8,197.20	8,197.20	8,887.20	8,887.20	C\$ 8,887.20	8,887.20	8,887.20	8,887.20	100,084.50
Total	12,316.50	12,316.50	12,316.50	13,662.00	13,662.00	13,662.00	14,812.00	14,812.00	14,812.00	14,812.00	14,812.00	14,812.00	166,807.50

PVTA= Cto U + MU	C\$ 13.64	9.36	23.00
---------------------	-----------	------	--------------

Caso Práctico, “Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano” Tabla 21.
Fuente propia



TACOS EL BUEN SAMARITANO
PRESUPUESTO DE VENTAS PARA EL PERIODO 2016
EXPRESADA EN CÓRDOBAS
CEBOLLA PICADA CON CHILE

Cebolla Picada con chile	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Producción	1,208	1,281	1,334	1,265	1,238	1,271	1,449	1,495	1,622	1,622	1,668	2,070	17,520
Precio de Venta	29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00
Ventas Totales	35,017.50	37,149.00	38,671.50	36,685.00	35,887.50	36,844.50	42,021.00	43,355.00	47,023.50	47,023.50	48,357.50	60,030.00	508,065.50
Vtas al crédito 40%	14,007.00	14,859.60	15,468.60	14,674.00	14,355.00	14,737.80	16,808.40	17,342.00	18,809.40	18,809.40	19,343.00	24,012.00	203,226.20
Vtas al contado 60%	21,010.50	22,289.40	23,202.90	22,011.00	21,532.50	22,106.70	25,212.60	26,013.00	28,214.10	28,214.10	29,014.50	36,018.00	304,839.30
Total	35,017.50	37,149.00	38,671.50	36,685.00	35,887.50	36,844.50	42,021.00	43,355.00	47,023.50	47,023.50	48,357.50	60,030.00	508,065.50

PVTA= Cto U + MU	C\$ 17.40	11.60	29.00
------------------	-----------	-------	--------------

Caso Práctico, “Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano” Tabla 22.

Fuente Propia



**TACOS EL BUEN SAMARITANO
PRESUPUESTO DE VENTAS PARA EL PERIODO 2016
EXPRESADO EN CORDOBAS
CEBOLLA ENTERA CON CHILE**

Cebolla entera con chile	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Produccion	1,176	1,223	1,239	1,304	1,298	1,276	1,242	1,300	1,300	1,357	1,403	1,432	15,549
Precio de Venta	29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00	C\$ 29.00
Ventas Totales	C34,104.00	35,474.25	35,931.00	37,801.50	37,642.00	37,004.00	36,018.00	37,685.50	37,685.50	39,353.00	40,687.00	41,520.75	450,906.50
Vtas al credito 40%	13,641.60	C14,189.70	14,372.40	15,120.60	15,056.80	14,801.60	14,407.20	15,074.20	15,074.20	15,741.20	16,274.80	16,608.30	180,362.60
Vtas al contado 60%	20,462.40	21,284.55	21,558.60	22,680.90	22,585.20	22,202.40	21,610.80	22,611.30	22,611.30	23,611.80	24,412.20	24,912.45	270,543.90
Total	34,104.00	35,474.25	35,931.00	37,801.50	37,642.00	37,004.00	36,018.00	37,685.50	37,685.50	39,353.00	40,687.00	41,520.75	450,906.50

PVTA= Cto U + MU	C\$ 17.40	11.60	29.00
---------------------	-----------	-------	--------------

Caso Práctico, "Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano" Tabla 23.

Fuente Propia



TACOS EL BUEN SAMARITANO
Presupuesto de Ventas para El periodo 2016
Expresado en unidades y Córdobas.

MESES	Tacos de Res			Tacos de pollo			Tacos de queso			Cebolla Picada con chile			Cebolla entera con chile			TOTAL
	Unidades	Precio	Valor	Unidades	Precio	Valor	Unidades	Precio	Valor	Unidades	Precio	Valor	Unidades	Precio	Valor	
ENERO	651	23.00	14,973.00	735	23.00	16,905.00	536	23.00	12,316.50	1,208	29.00	35,017.50	1,176	29.00	34,104.00	113,316.00
FEBRERO	651	23.00	14,973.00	735	23.00	16,905.00	536	23.00	12,316.50	1,281	29.00	37,149.00	1,223	29.00	35,474.25	116,817.75
MARZO	651	23.00	14,973.00	735	23.00	16,905.00	536	23.00	12,316.50	1,334	29.00	38,671.50	1,239	29.00	35,931.00	118,797.00
ABRIL	715	23.00	16,445.00	792	23.00	18,216.00	594	23.00	13,662.00	1,265	29.00	36,685.00	1,304	29.00	37,801.50	122,809.50
MAYO	715	23.00	16,445.00	792	23.00	18,216.00	594	23.00	13,662.00	1,238	29.00	35,887.50	1,298	29.00	37,642.00	121,852.50
JUNIO	715	23.00	16,445.00	792	23.00	18,216.00	594	23.00	13,662.00	1,271	29.00	36,844.50	1,276	29.00	37,004.00	122,171.50
JULIO	805	23.00	18,515.00	886	23.00	20,366.50	644	23.00	14,812.00	1,449	29.00	42,021.00	1,242	29.00	36,018.00	131,732.50
AGOSTO	805	23.00	18,515.00	886	23.00	20,366.50	644	23.00	14,812.00	1,495	29.00	43,355.00	1,300	29.00	37,685.50	134,734.00
SEPTIEMBRE	805	23.00	18,515.00	886	23.00	20,366.50	644	23.00	14,812.00	1,622	29.00	47,023.50	1,300	29.00	37,685.50	138,402.50
OCTUBRE	805	23.00	18,515.00	886	23.00	20,366.50	644	23.00	14,812.00	1,622	29.00	47,023.50	1,357	29.00	39,353.00	140,070.00
NOVIEMBRE	805	23.00	18,515.00	886	23.00	20,366.50	644	23.00	14,812.00	1,668	29.00	48,357.50	1,403	29.00	40,687.00	142,738.00
DICIEMBRE	805	23.00	18,515.00	886	23.00	20,366.50	644	23.00	14,812.00	2,070	29.00	60,030.00	1,432	29.00	41,520.75	155,244.25
Total	8,928		205,344.00	9,894		227,562.00	7,253		166,807.50	17,520		508,065.50	15,549		450,906.50	1,558,685.50

Caso Práctico, "Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano" Tabla 24.
Fuente Propia



TACOS EL BUEN SAMARITANO

**PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN DE MP.(TACOS DE RES)
PARA EL
PERIODO
2016**

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Presup. De Venta	651	651	651	715	715	715	805	805	805	805	805	805	8,928
Inv. Final	1,302	1,302	1,366	1,430	1,430	1,520	1,610	1,610	1,610	1,610	1,610	1,456	1,456
Sub- total	1,953	1,953	2,017	2,145	2,145	2,235	2,415	2,415	2,415	2,415	2,415	2,261	10,384
Inv. Inicial	1,456	1,302	1,302	1,366	1,430	1,430	1,520	1,610	1,610	1,610	1,610	1,610	1,456
Prod. Requerida	497	651	715	779	715	805	895	805	805	805	805	651	8,928

Caso Práctico, “Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano” Tabla 24

**TACOS EL BUEN SAMARITANO
PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN DE MP. (TACOS DE POLLO)
PARA EL PERIODO 2016**

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Presup. De Venta	651	651	651	715	715	715	805	805	805	805	805	805	8,928
Inv. Final	1,302	1,302	1,366	1,430	1,430	1,520	1,610	1,610	1,610	1,610	1,610	1,456	1,456
Sub- total	1,953	1,953	2,017	2,145	2,145	2,235	2,415	2,415	2,415	2,415	2,415	2,261	10,384
Inv. Inicial	1,456	1,302	1,302	1,366	1,430	1,430	1,520	1,610	1,610	1,610	1,610	1,610	1,456
Prod. Requerida	497	651	715	779	715	805	895	805	805	805	805	651	8,928

Caso Práctico, “Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano” Tabla 25.
Fuente Propia



TACOS EL BUEN SAMARITANO

**PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN DE MP. (TACOS DE QUESO)
PARA EL PERIODO 2016**

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Presup. De Venta	735	735	735	792	792	792	886	886	886	886	886	886	9,894
Inv. Final	1,470	1,470	1,527	1,584	1,584	1,678	1,771	1,771	1,771	1,771	1,771	1,621	1,621
Sub- total	2,205	2,205	2,262	2,376	2,376	2,470	2,657	2,657	2,657	2,657	2,657	2,506	11,515
Inv. Inicial	1,621	1,470	1,470	1,527	1,584	1,584	1,678	1,771	1,771	1,771	1,771	1,771	1,621
Prod. Requerida	585	735	792	849	792	886	979	886	886	886	886	735	9,894

Caso Práctico, “Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano” Tabla 26.

TACOS EL BUEN SAMARITANO

**PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN DE MP. (CEBOLLA PICADA CON CHILE)
PARA EL PERIODO 2016**

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Presup. De Venta	1,208	1,281	1,334	1,265	1,238	1,271	1,449	1,495	1,622	1,622	1,668	2,070	17,520
Inv. Final	2,489	2,615	2,599	2,503	2,508	2,720	2,944	3,117	3,243	3,289	3,738	3,278	3,278
Sub- total	3,696	3,896	3,932	3,768	3,746	3,990	4,393	4,612	4,865	4,911	5,405	5,348	20,797
Inv. Inicial	3,278	2,489	2,615	2,599	2,503	2,508	2,720	2,944	3,117	3,243	3,289	3,738	3,278
Prod. Requerida	419	1,407	1,318	1,169	1,243	1,482	1,674	1,668	1,748	1,668	2,116	1,610	17,520

Caso Práctico, “Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano” Tabla 27.

Fuente Propia



TACOS EL BUEN SAMARITANO
PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN
PARA EL PERIODO 2016

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Presup. De Venta	1,176	1,223	1,239	1,304	1,298	1,276	1,242	1,300	1,300	1,357	1,403	1,432	15,549
Inv. Final	2,399	2,462	2,543	2,602	2,574	2,518	2,542	2,599	2,657	2,760	2,835	2,608	2,608
Sub- total	3,575	3,686	3,782	3,905	3,872	3,794	3,784	3,899	3,956	4,117	4,238	4,040	18,156
Inv. Inicial	2,608	2,399	2,462	2,543	2,602	2,574	2,518	2,542	2,599	2,657	2,760	2,835	2,608
Prod. Requerida	968	1,286	1,319	1,363	1,271	1,220	1,266	1,357	1,357	1,461	1,478	1,205	15,549
Total produccion requerida	2,965	4,730	4,859	4,939	4,736	5,198	5,708	5,520	5,601	5,624	6,089	4,852	60,818

Caso Práctico, "Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano" Tabla 28.

Fuente Propia

TACOS EL BUEN SAMARITANO
PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN PARA EL PERIODO 2016

TOTAL PRODUCCION REQUERIDA	2,965	4,730	4,859	4,939	4,736	5,198	5,708	5,520	5,601	5,624	6,089	4,852	60,818
-----------------------------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	---------------



PLANEACION FINANCIERA APLICADA A TACOS EL BUEN SAMARITANO PARA EL PERIODO
FINALIZADO 2016

**PROYECCION
DE INGRESOS
2016**

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Totales (C\$)
INGRESOS	113,316.00	116,817.75	118,797.00	122,809.50	121,852.50	122,171.50	131,732.50	134,734.00	138,402.50	140,070.00	142,738.00	155,244.25	1,558,685.50

**COSTOS DE
PRODUCCION
DEL AÑO 2016**

PRODUCTOS	Unidad de med.	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Totales (C\$)
Tacos de Res	Bolsa de 10 und	8,892.66	8,892.66	8,892.66	9,766.90	9,766.90	9,766.90	10,996.30	10,996.30	10,996.30	10,996.30	10,996.30	10,996.30	121,956.48
Tacos de pollo	Bolsa de 10 und	10,040.10	10,040.10	10,040.10	10,818.72	10,818.72	10,818.72	12,102.76	12,102.76	12,102.76	12,102.76	12,102.76	12,102.76	135,193.02
Tacos de queso	Bolsa de 10 und	7,321.76	7,321.76	7,321.76	8,114.04	8,114.04	8,114.04	8,797.04	8,797.04	8,797.04	8,797.04	8,797.04	8,797.04	99,089.64
Cebolla Picada con chile	Taza de libra	21,019.20	22,289.40	23,211.60	22,011.00	21,541.20	22,115.40	25,212.60	26,013.00	28,222.80	28,222.80	29,023.20	36,018.00	304,900.20
Cebolla entera con chile	Libra/Granel	20,462.40	21,280.20	21,558.60	22,689.60	22,585.20	22,202.40	21,610.80	22,620.00	22,620.00	23,611.80	24,412.20	24,916.80	270,570.00
Costos de produccion C\$		67,736.12	69,824.12	71,024.72	73,400.26	72,826.06	73,017.46	78,719.50	80,529.10	82,738.90	83,730.70	85,331.50	92,830.90	931,709.34



PLANEACION FINANCIERA APLICADA A TACOS EL BUEN SAMARITANO PARA EL PERIODO
FINALIZADO 2016

GASTOS DE ADMINISTRACION	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Totales (C\$)
Salario de Administración	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	72,000.00
Energía Eléctrica	818.19	312.27	790.40	201.96	1,637.60	981.92	1,154.60	1,711.22	1,622.00	1,384.15	1,688.00	1,124.41	13,426.72
Agua Potable	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00
Teléfono/Internet	1,058.10	1,079.40	864.56	1,080.50	995.92	1,079.84	1,210.42	558.38	1,864.75	1,104.51	1,151.31	1,156.10	13,203.79
Telefonía celular	323.60	325.20	327.50	328.38	329.69	332.38	333.76	335.16	336.41	337.80	442.89	482.60	4,235.37
Alcaldía	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00
Administración de Rentas	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	2,400.00
Instalaciones	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	12,000.00
Depreciación	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	17,333.33
Licencia Sanitaria	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00
Prestaciones Sociales	6,879.99	6,879.99	6,879.99	6,879.99	6,879.99	6,879.99	6,879.99	6,879.99	6,879.99	6,879.99	6,879.99	6,879.99	82,559.88
GASTOS DE VENTA													
Salario de venta	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	48,000.00
Transporte para compra y distribución	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	3,000.00	36,000.00
													-
TOTAL GASTOS	25,024.32	24,541.30	24,806.89	24,435.27	25,787.64	25,218.57	25,523.21	25,429.19	26,647.59	25,650.89	26,106.63	25,587.54	271,759.09
TOTAL COSTOS + GASTOS	92,760.44	94,365.42	95,831.61	97,835.53	98,613.70	98,326.03	104,242.71	105,958.29	109,386.49	109,381.59	111,438.13	118,418.44	1,203,468.43



UTILIDAD OPERATIVA	20,555.56	22,452.33	22,965.39	24,973.97	23,238.80	23,935.37	27,487.39	28,775.71	29,016.01	30,688.41	31,299.87	36,825.81	355,217.07
--------------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	------------

Caso Práctico, “Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano” Tabla 29.

Esta es la proyección de costos y gastos de producción para cada producto, en la cual tomamos la estimación de las ventas menos los costos de producción y los gastos administrativos de la cual provienen las utilidades obtenidas para cada mes, las que a su vez vienen a ser las utilidades retenidas del periodo.



**BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016
EXPRESADO EN C\$**

ACTIVOS

ACTIVO CIRCULANTE

Caja	C\$20,000.00
Banco	367,592.61
Cuentas por cobrar	62,097.70
Inventario de materiales	60,000.00

Inventario de Productos Terminados 48,318.48 558,008.79

ACTIVO FIJO

Terrenos	100,000.00
Edificio e Instalaciones	300,000.00
Mobiliario y Equipos de Oficina	9,500.00
Maquinaria, equipos y herramienta	211,020.00
Depreciación Acumulada	74,958.66

TOTAL ACTIVO FIJO 545,561.34

TOTAL DE ACTIVOS 1,103,570.13

PASIVOS

PASIVOS CIRCULANTES

Proveedores	37,132.36
Gastos Acum. por pagar	10,000.00
Impuesto por Pagar	200.00
Otras Cuentas por pagar	<u>10,000.00</u>

Total Pasivos

CAPITAL CONTABLE:

CAPITAL SOCIAL	400,000.00
Utilidades Retenidas	291,020.79
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>355,217.07</u>

TOTAL CAPITAL CONTABLE

TOTAL PASIVO Y CAPITAL

Elaborado por

Revisado por

Autorizado por



TACOS EL BUEN SAMARITANO
ESTADO DE RESULTADO
Período del 01/01/2016 al 31/12/2016
EXPRESADO EN C\$

Ventas Totales			1,558,685.50
Costo de venta		931,709.34	
Tacos de Res	121,956.48		
Tacos de Pollo	135,193.02		
Tacos de queso	99,089.64		
Cebolla picada con chile	304,900.20		
Cebolla entera con chile	270,570.00		931,709.34
Utilidad Bruta			626,976.16
Gastos de Operación		271,759.09	271,759.09
Gastos de venta	51,000.00		
Gastos de Administración	220,759.09		
Utilidad en Operación			355,217.07
IR		-	
UNE			355,217.07

Elaborado por

Revisado por

Autorizado por

Caso práctico planeación financiera de Tacos El Buen Samaritano
Fuente Propia

Tabla 31



**TACOS EL BUEN SAMARITANO
TABLA DE DEPRECIACIÓN DEL
ACTIVO FIJO**

Herramientas y equipos de producción	Valor C\$	Vida Util	Depreciac. Annual	Depreciac. Mensual
Picadora de cebolla	60,144.00	10 años	6,014.40	C\$ 501.20
Disco para el proc/alim.	14,448.00	10 años	1,444.80	120.4
Mesa de trab sup.inoxidable	10,640.00	10 años	1,064.00	88.66
Congelador Horizontal	22,400.00	10 años	2,240.00	186.66
Maquina codificadora	38,220.00	10 años	3,822.00	318.5
Selladora para bolsas plasticas	14,000	10 años	1,400.00	116.66
Licuada Industrial	20,160.00	10 años	2,016.00	168
Molino de carne cap.200 libras	13,608.00	10 años	1,360.80	113.4
Carro portador –sartenes	4,200.00	10 años	420	35
Cotenedor de desechos	3,640.00	10 años	364	30.33
Activo fijo				
Edificio	300,000.00	20años	15,000	1,250.00
Equipo de Oficina				
Computadora	7,000.00	3 años	2,333.33	194.44
Depreciacion Total			37,479.33	2,622.05

Caso Practico Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano Tabla 32

Fuente: De la Empresa



PLANEACION FINANCIERA APLICADA A TACOS EL BUEN SAMARITANO PARA EL PERIODO
FINALIZADO 2016

Maquinaria y Equipos industriales	Cantidad	Valor	Valor (C\$)
Picadora de Cebolla	1	60,144.00	
Disco para el procesador de alimentos	1	14,448.00	
Mesa de trabajo superficie Inoxidable	1	10,640.00	
Congelador Horizontal Capacidad de 1,000 lbs	1	22,400.00	
Maquina codificadora de bolsas de tinta eléctrica	1	38,220.00	
Selladora de Pedestal para sellar bolsas plásticas	1	14,000.00	
Licuada Industrial Eléctrica ,capacidad 10 ltrs	1	20,160.00	
Carro portador de sartenes	1	4,200.00	
Molino de carne, capacidad 200 lbs diarias	1	13,608.00	
Contenedor de desechos, capacidad 50 Gl	1	3,640.00	
TOTAL C\$ MÁQUINAS, EQUIPOS, HERRAMIENTAS.		201,460.00	190,820.00
MAQUINARIAS Y EQUIPOS CON VALOR RESIDUAL			
Freezer de 500 libras marca fogel	1	2,000.00	
Freezer Blanco 2 puertas	1	2,000.00	
Tanques de gas de 25 libras	3	500.00	
Selladora color Celeste	1	2,000.00	
Maquina artesanales	3	500.00	
Mesón de acero inoxidable y metal	1	2,500.00	
Cocina semi-industrial en buen estado	1	800.00	
Mesón de madera	1	300.00	
Abanicos de mesa color gris	1	800.00	
Perol Grande	2	400.00	
Perol Pequeño	2	400.00	
Barriles plastico Azul	2	200.00	
Sartenes de aluminio	8	4,000.00	
Cocina ECOFOGON	1	1,200.00	
Licuada uso domestico	1	600.00	
Pana de plástico para picar vegetales(se pica manualmente)	1	2,000.00	
TOTAL (C\$)		20,200.00	20,200.00
Total Maquinaria y Equipos Industrial			211,020.00

Caso Practico Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano Tabla 33.



TACOS EL BUEN SAMARITANO

ACTIVOS FIJOS

MOBILIARIO Y EQUIPOS DE OFICINA	Cantidad	Valor	Valor (C\$)
Escritorio de madera	1	1,000.00	
Mueble de Madera para computadora	1	1,000.00	
Computadora	1	7,000.00	
Silla de Escritorio	1	500.00	
TOTAL MOBILIARIOS Y EQUIPOS DE OFICINA		9,500.00	9,500.00
ACTIVOS FIJOS			
Terreno		100,000.00	
Edificios		300,000.00	
Total		400,000.00	400,000.00
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS			409,500.00

Caso Practico Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano Tabla 34.



PLANEACION FINANCIERA APLICADA A TACOS EL BUEN SAMARITANO PARA EL PERIODO
FINALIZADO 2016

Instalaciones	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	12,000.00
Licencia Sanitaria	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00
Prestaciones Sociales	6,879.99	6,879.99	6,879.99	6,879.99	6,879.99	6,879.99	6,879.99	6,879.99	6,879.99	6,879.99	6,879.99	6,879.99	82,559.88
Transporte para com y dist.	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	3,000.00	36,000.00
Total Egresos	102,506.67	98,085.78	99,906.93	101,440.87	103,398.94	102,715.03	106,517.45	109,790.01	113,058.13	113,540.43	114,910.48	119,974.24	1,285,844.97
Saldo Final de Efectivo													
INGRESOS	121,987.60	115,417.05	118,005.30	121,204.50	122,235.30	122,043.90	127,908.10	133,533.40	136,935.10	139,403.00	141,670.80	150,241.75	1,550,585.80
(-) EGRESOS	102,506.67	98,085.78	99,906.93	101,440.87	103,398.94	102,715.03	106,517.45	109,790.01	113,058.13	113,540.43	114,910.48	119,974.24	1,285,844.97
SALDO EFECTIVO	19,480.93	17,331.27	18,098.37	19,763.63	18,836.36	19,328.87	21,390.65	23,743.39	23,876.97	25,862.57	26,760.32	30,267.51	264,740.83
(+) SALDO INIC. EFECT.	20,000.00	49,475.77	76,192.09	103,936.94	133,546.75	162,248.75	191,424.12	223,088.80	257,568.05	292,529.75	329,722.10	367,592.61	20,000.00
SALDO FIN. DE EFECT.	20,000.00	39,480.93	66,807.04	94,290.46	0.00	162,248.75	191,424.12	223,088.80	257,568.05	292,529.75	329,722.10	367,592.61	397,860.12

Caso Practico Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano Tabla 35.



**PRESUPUESTO DE CIF Y MANO DE OBRA
EXPRESADA EN CÓRDOBAS**

TACOS Y CEBOLLAS CON CHILE

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Sueldos y Salarios de producción	6,000.00	6,000.00	6,000.02	6,000.03	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	72,000.00
Depreciación (CIF)	1,678.83	1,678.83	1,678.83	1,678.83	1,678.83	1,678.83	1,678.83	1,678.83	1,678.83	1,678.83	1,678.83	1,678.83	20,146.00
Total Mano de Obra y Cif	7,678.83	7,678.83	7,678.85	7,678.86	7,678.83	7,678.83	7,678.83	7,678.83	7,678.83	7,678.83	7,678.83	7,678.83	92,146.00

DEPRECIACION

Gastos de Administración	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Depreciación mensual	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	1,444.44	17,333.33
Depreciación Total	3,123.27	3,123.27	3,123.27	3,123.27	3,123.27	3,123.27	3,123.27	3,123.27	3,123.27	3,123.27	3,123.27	3,123.27	37,479.24

Caso Practico Planeación Financiera de Tacos El Buen Samaritano Tabla 36



TACOS EL BUEN SAMARITANO
BALANZA DE COMPROBACIÓN
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

	DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
Caja	10,000.00		25,000.00	15,000.00	20,000.00	
Banco	207,902.57		300,000.00	140,309.96	367,592.61	
Cuentas por Cobrar(Clientes)	53,998.00		49,930.00	41,830.30	62,097.70	
Inventario de Materiales	5,000.00		70,000.00	15,000.00	60,000.00	
Inventario de productos term.	5,000.00		61,000.00	17,681.43	48,318.57	
Terrenos	100,000.00				100,000.00	
Edificio e Instalaciones	300,000.00				300,000.00	
Maquinaria, equipo y herram.	211,020.00				211,020.00	
Mobiliario y Equipos de Ofic.	9,500.00				9,500.00	
Depreciación Acumulada	- 37,479.33		- 37,479.33		- 74,958.66	
Cuentas por Pagar(Proveedor)		70,000.00	82,867.64	50,000.00		37,132.36
Otros ctas por pagar		43,720.45	53,720.45	20,000.00		10,000.00
Gastos Acumulados por Pagar		60,000.00	60,000.00	10,000.00		10,000.00
Impuestos por Pagar		200.00	200.00	200.00		200.00
Capital Social		400,000.00				400,000.00
Utilidades Retenidas		259,446.14		31,574.65		291,020.79
Utilidad del Ejercicio		31,574.65		323,642.42		355,217.07
Total	864,941.24	864,941.24	665,238.76	665,238.76	1,103,570.22	1,103,570.22



PROCESO DE EMPAQUE DEL PRODUCTO.

Fuente: De la Empresa





TACOS EL BUEN SAMARITANO EXHIBIÉNDOSE EN SUPERMERCADO Y JUNTO ESTAN LOS DE LA COMPETENCIA

Fuente : De la Empresa



PROPIETARIA EXHIBIENDO SU PRODUCTO EN EL SUPERMERCADO

Fuente: De la Empresa



Glosario

Depreciación: Cargo sistemático de una parte de los costos de los activos fijos frente a los ingresos anuales a través del tiempo.

Sistema Modificado de Recuperación Acelerada de Costos (MACRS): Sistema que se usa para determinar la depreciación de los activos con propósitos fiscales.

Vida depreciable: Periodo en el que se deprecia un activo.

Periodo de recuperación: Vida depreciable adecuada de un activo específico, determinada por el MACRS.

Flujo de efectivo operativo (FEO): Flujo de efectivo que una empresa genera en sus operaciones normales; se calcula al sumar la utilidad operativa neta después de impuestos (NOPAT) más la depreciación.

Utilidad operativa neta después de impuestos (NOPAT): Ganancias de una empresa antes de intereses y después de impuestos, $EBIT \times (1-I)$.

Flujo de efectivo Libre: Monto del flujo de efectivo que está disponible para los inversionistas (acreedores y propietarios) después de que la empresa ha satisfecho todas sus necesidades operativas y pagado sus inversiones en activos fijos netos y activos corrientes netos.

Proceso de la planeación financiera: Planificación que inicia con planes financieros a largo plazo o estratégicos, que, a su vez, dirigen la formulación de planes y presupuestos a corto plazo u operativos.

Planes financieros a largo plazo (estratégicos): Establecen las acciones financieras planeadas de una empresa y el impacto anticipado de esas acciones.

Planes financieros a corto plazo (operativos): Acciones financieras específicas a corto plazo y el impacto anticipado de esas acciones.

Presupuesto de caja (pronóstico de caja): Estado de entradas y salidas de efectivo planeadas de la empresa que se usa para calcular sus necesidades de efectivo a corto plazo.

Presupuesto de ventas: Predicción de las ventas de la empresa durante cierto período, basada en datos externos e internos; se usa como información clave en el proceso de la planificación financiera a corto plazo.



Pronostico externo: Pronóstico de ventas que se basa en las relaciones observadas entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos clave.

Pronostico interno: Pronóstico de ventas que se basa en una encuesta, o consenso, de pronósticos de ventas obtenidos a través de los propios canales de ventas de la empresa.

Entradas de efectivo: Todas las entradas de efectivo de una empresa durante un periodo financiero específico.

Estados financieros proforma: Estados de resultados y balances generales proyectados o pronosticados.

Método del porcentaje de ventas: Método simple para desarrollar el estado de resultados proforma; pronostica las ventas y después expresa los diversos rubros del estado de resultados como porcentajes de las ventas proyectadas.

Método Crítico: Método simplificado para elaborar el balance general proforma por medio del cual se calculan los valores de ciertas cuentas del balance general, algunos como un porcentaje de ventas y otros por suposición de la administración, y el financiamiento externo de la empresa se usa como una cifra de equilibrio o de “ajuste”.

Finanzas: es la rama de la Economía que se relaciona con el estudio de las actividades de inversión tanto en activos reales como en activos financieros, y con la administración de los mismos.

Un activo real: es un activo tangible, como una máquina, un terreno o un edificio. Los activos reales son utilizados para generar recursos y, por lo mismo, producen cambios en la situación financiera de la compañía que los posee.