

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA**



“EL CONTROL FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN EL CAPITAL DE TRABAJO DE LA PEQUEÑA EMPRESA,
DEDICADA AL COMERCIO DE INSTRUMENTOS MÉDICOS EN EL
DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR”.

Trabajo de Investigación Presentado por:

María Ester Aguilar Guzmán
German Vladimir Benítez Cruz
Francisca Lilian Mendoza Surio

Para optar al grado de:

LICENCIADO EN CONTADURÍA PÚBLICA

Abril de 2010.

San Salvador, El Salvador, Centro América.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector	: Master Rufino Quezada Sánchez.
Secretario	: Licenciado Douglas Vladimir Alfaro Chávez.
Decanato de la Facultad de Ciencias Económicas	: Master Roger Armando Arias Alvarado
Secretario de la Facultad de Ciencias Económicas	: Master José Ciriaco Gutiérrez.
Director de la Escuela de Contaduría Pública	: Licenciado Juan Vicente Alvarado Rodríguez.
Coordinador de Seminario	: Licenciado Roberto Carlos Jovel Jovel.
Asesores Directores	: Licenciado Juan Vicente Alvarado Rodríguez. Licenciado Juan Francisco Mercado Carrillo.
Jurado Examinador	: Licenciado Juan Vicente Alvarado Rodríguez. Licenciado Juan Francisco Mercado Carrillo. Licenciado Mauricio Ernesto Magaña Menéndez.

Abril del 2010.

San Salvador, El Salvador, Centro América.

AGRADECIMIENTOS:

Le doy gracias principalmente a Dios Todopoderoso por prestarme la vida, por darme la salud y poder subsistir a la adversidad de éste proceso educativo, también por el don de perseverancia y no desmayar, y por los conocimientos adquiridos. Le doy gracias a mi hija por la comprensión, apoyo moral y económico, por su amor y la paciencia que tubo para que mí persona alcance éste peldaño, gracias a los docentes que me formaron, al director de la escuela Lic. Vicente Alvarado que me guió muy eficientemente en la recta final, a Lic. Francisco Mercado Carrillo por regalarnos parte de su valioso tiempo y brindarnos un efectivo asesoramiento, gracias a mis amigos que me brindaron su amistad y cariño. Y a los compañeros de trabajo de graduación por ser comprensivos.

María Ester Aguilar Guzmán.

Gracias a mi Grande y Poderoso Dios por este logro, que siempre me ha ayudado a alcanzar todas mis metas, y así graduarme de Licenciado en Contaduría Pública, y es por ello que a él, principalmente, le dedico este éxito. Le doy gracias a mis padres: Juan José Benítez Salvador y María del Carmen Cruz, que siempre han estado a mi lado brindando su incondicional apoyo y comprensión; a todos mis hermanos y demás familiares que siempre me han apoyado. Al Pastor José Efraín Hernández, que me ha instruido espiritualmente. A mis compañeros de grupo del presente trabajo, a todos los maestros que me han instruido académicamente, así como todos mis amigos / as que me dieron su apoyo.

German Vladimiro Benítez Cruz

Gracias Señor mío y Dios mío, a María Santísima y a todos los santos que han intercedido ante Dios nuestro Señor, por no haberme abandonado durante la formación académica y haberme cuidado en todo momento de todo peligro y todo mal. Inmensamente gracias madre Felicita Surio, abuelita Maria Bárbara de Paúl (de grata recordación) y hermanos (Carlos y Ernesto) por su apoyo ya sea afectivo, financiero, gestos de fé y confianza depositados en mí persona para poder concluir mi carrera universitaria.

A mis demás familiares, amigos que siempre se preocuparon y están pendientes de los acontecimientos importantes de mi vida. Gracias de todo corazón a mis compañeros de equipo de trabajo de graduación por estar ahí cuando más los necesitaba, por sus muestras de afectos, comprensión tolerancia y cariño que recibí de ellos y gracias a los docentes que me formaron académicamente en la Universidad de El Salvador u otro nivel académico que contribuyó a este logro.

Francisca Lilian Mendoza Surio.

INDICE

Contenido

Resumen ejecutivo.	i
Introducción.	ii
1. Capítulo I : Sustentación teórica ,técnica y legal.	01
Marco teórico sobre el control financiero y su incidencia en el capital de trabajo De las pequeñas empresas dedicadas a la comercialización de instrumentos médicos.	
1.1. Conceptos e importancia de la administración financiera.	01
1.1.1 Administración financiera	01
1.1.2. Importancia de la administración financiera.	01
1.1.3. Administración financiera a corto plazo	02
1.2. Generalidades del control financiero.	02
1.2.1 Definición del control financiero	02
1.2.2. Objetivos del control financiero	02
1.2.3. Importancia del control financiero	02
1.2.4. El proceso del control financiero	03
1.2.5. Técnicas y herramientas del control financiero	03
1.3. Generalidades del capital de trabajo.	05
1.3.1. Definición.	05
1.3.2. Necesidad e importancia del capital de trabajo.	06
1.3.3. Detalle de los elementos del capital de trabajo.	07
1.4. Generalidades de las pequeñas empresas comerciales dedicadas a la comercialización de instrumentos médicos.	08
1.4.1. Definición de pequeña empresa	08
1.4.2. Breve historia de comercialización de instrumentos médicos	08
1.4.3. Situación actual de la pequeña empresa en El Salvador.	09
1.4.4. Importancia del comercio de instrumentos médicos.	10
1.5. Marco legal de las pequeñas empresas en El Salvador	10

2. Capítulo II: Desarrollo del caso práctico	13
Diseño de un sistema de control financiero del capital de trabajo en la pequeña empresa dedicada al comercio de instrumentos médicos en el departamento de San Salvador	
2.1. Generalidades.	13
2.2. Consideraciones generales sobre la estructura del sistema.	15
2.3. Estructura del contenido del sistema aplicable al control de capital de trabajo	16
2.4. Análisis del capital de trabajo	17
2.5. Planeación Financiera.	28
2.6. Organización y Dirección.	50
2.7. Control financiero.	57
3 . Bibliografía.	64
4. Anexos.	65
a. Resumen de la metodología utilizada.	65
b. Conclusiones importantes de la investigación	69
c. Recomendaciones	70

RESUMEN EJECUTIVO.

La realización de este trabajo de investigación comprende cómo incide el control financiero en el capital de trabajo de la pequeña empresa dedicada a la comercialización de instrumentos médicos en el departamento de San Salvador ; la iniciativa de investigar dicho tema es que, éste es la médula de toda empresa, por lo que el análisis de cada una de las cuentas que lo conforman sirve para que éstas sean aplicadas eficientemente, permitiendo estudiar y evaluar sus conceptos o cifras para la toma de decisiones y lograr los objetivos previstos.

Para dar cumplimiento al trabajo de investigación los objetivos a desarrollar son: analizar el control financiero que se aplica en la actualidad, interpretar la incidencia que posee sobre el capital de trabajo y elaborar un sistema de control interno al sistema de efectivo, para que contribuya a la entidad en estudio en una mejor operatividad, mayor grado de liquidez y rentabilidad para tomar las mejores decisiones.

La metodología utilizada en el estudio sobre el control financiero y el capital de trabajo para las empresas comercializadoras fue el método deductivo y se empleó la técnica del cuestionario con preguntas semiabiertas con múltiple opción de respuesta la cual se dirigió al contador, dueño o encargado a cada una de las empresas en estudio.

A pesar de que las pequeñas empresas son creadas por personas emprendedoras, éstas crean ciertas limitantes que no permiten el desarrollo óptimo de las mismas; algunas se mencionan a continuación: En primer lugar se tiene el bajo nivel de ventas, seguido de la ausencia de control financiero, solamente el dueño toma decisiones financieras y las finanzas no son prioridad para éstas empresas; sin embargo más de la mitad de las entidades en estudio aceptan la herramienta propuesta en el capítulo dos del presente trabajo.

El diseño de control financiero del capital de trabajo propuesto a la unidad en estudio puede adaptarse fácilmente a otros tipos de pequeñas organizaciones que posean una estructura circulante similar.

INTRODUCCIÓN

En vista de la importancia económica que ha tenido la pequeña empresa en cuanto a proporcionar a la sociedad y en especial en dotar de instrumentos médicos a hospitales nacionales y otras instituciones publicas o privadas es necesario que se estudie el control financiero y su incidencia en el capital de trabajo de la pequeña empresa dedicada al comercio de instrumentos médicos en el departamento de san salvador, es el tema en el que se desarrollará el trabajo de investigación.

Establecer la importancia del tema en estudio es el objetivo general de ésta investigación y de manera especifica se pretende: analizar el control financiero que se aplica en la actualidad en las pequeñas empresas, Interpretar la incidencia que posee el control financiero sobre el capital de trabajo, y elaborar un sistema de control Interno financiero del sistema de efectivo.

El cuerpo del trabajo esta dividido en dos capítulos, el primero sustenta la teoría y lo legal titulado: " El control financiero y su incidencia en el capital de trabajo de la pequeña empresa dedicada al comercio de instrumentos médicos " y el segundo presenta el desarrollo del caso práctico referente al tema el cual se llama " Diseño de un sistema de control financiero del capital de trabajo en la pequeña empresa dedicada al comercio de instrumentos médicos en el departamento de San Salvador ".

En el Capitulo I: Se desarrolla cada enunciado según el orden del tema es decir se parte de la administración financiera, importancia de las finanzas, objetivos de la administración financiera, administración financiera a corto plazo y objetivos e importancia del control financiero luego se detallan las generalidades, definición , necesidad, importancia elementos del capital de trabajo, ciclo de conversión del efectivo, estrategias para administrar el ciclo de conversión del efectivo, administración de las cuentas por cobrar, agilización de las cuentas por cobrar, administración de los inventarios, financiamiento concedido por los proveedores, préstamos a corto plazo.

En el capitulo II: Se presentan las generalidades, introducción, propósito, alcance, objetivo y justificación del guía del diseño antes mencionado y después las consideraciones generales sobre la estructura del sistema las cuales se basan en IV fases que poseen su propio desarrollo es decir las primera es el análisis el que se establecen los estados financieros, interpretación y decisiones a tomar , en la segunda de ellas es la planeación en el que se desarrollan lo siguiente, objetivos, metas, políticas, estrategias, presupuestos y técnicas, la tercera es la organización y dirección en el se describe el organigrama y los puestos de trabajo y finalmente en la última es el control, en el se coloca instrumento de control presupuestario (formulario).

1. CAPÍTULO I: SUSTENTACIÓN TEÓRICA, TÉCNICA Y LEGAL.

MARCO TEÓRICO SOBRE EL CONTROL FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN EL CAPITAL DE TRABAJO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEDICADAS A LA COMERCIALIZACIÓN DE INSTRUMENTOS MÉDICOS.

1.1. CONCEPTOS E IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

1.1.1. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

Es la aplicación general, mediante la cual se recopilan datos significativos, que se analizan, planean y controlan, para tomar decisiones y alcanzar objetivos de maximizar el capital contable a largo plazo, pagar el mejor salario al trabajador, conforme al poder adquisitivo del consumidor, estrategias de la competencia, preservación ecológica para las necesidades del Estado para proporcionar los servicios públicos a la comunidad.

Las técnicas de la Administración financiera son:

- a) Recopilación de datos significativos.
- b) Análisis financiero.
- c) Planeación financiera.
- d) Control financiero.
- e) Toma de decisiones acertadas .¹

1.1.2. IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

La administración financiera es importante en todos los tipos de empresas, indistintamente de que sean públicas o privadas, que operen en el sector de los servicios financieros o que sean empresas dedicadas a la comercialización. Los tipos de tareas que se encuentran en los trabajos de la administración financiera van desde la toma de decisiones relacionadas con las expansiones de las plantas hasta las elecciones sobre los tipos de valores que deberán emitirse para financiar la expansión.

Los administradores financieros también tienen la responsabilidad de decidir bajo que términos de créditos los clientes podrán hacer sus compras; la cantidad de inventario que deberá mantener la empresa, fondos en efectivo que deberá tenerse a la mano y cuánto debe reinvertirse en el negocio o pagarse como dividendo.² Y su principal objetivo es maximizar las utilidades, riquezas de los accionistas y preservación de las mismas.

¹ PERDOMO MORENO, Abraham. Administración financiera de capital de trabajo. THOMSOM Editores 2000. Pág. 18

² SCOTT, Besley; BRIGHAM, Eugene F. Fundamentos de Administración Financiera México. Mcgraw-Hill. Décimo segunda edición. Pág. 4.

1.1.3. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA A CORTO PLAZO.

Es la administración de activos y pasivos circulantes, su objetivo principal es administrar de la mejor manera posible (Activos: efectivo, cuentas por cobrar, e inventarios; Pasivos: Cuentas por pagar y préstamos por pagar, etc.) Para alcanzar un equilibrio financiero dentro de la empresa.³

1.2. GENERALIDADES DEL CONTROL FINANCIERO.

1.2.1. DEFINICIÓN DEL CONTROL FINANCIERO.

Es la fase de ejecución en la cual se implantan los planes financieros, el control trata del proceso de retroalimentación y ajuste que se requiere para garantizar que se sigan los planes y para modificar los planes existentes, debido a cambios imprevistos⁴

1.2.2. OBJETIVOS DEL CONTROL FINANCIERO.

- a) Asegurar el cumplimiento de las normas legales y reglamentarias de las disposiciones administrativas y otras regulaciones aplicables a sus operaciones.
- b) Proteger los recursos de la entidad contra irregularidades, pérdida, daños, desperdicio, errores y fraude.
- c) Obtener información operativa y financiera útil, confiable y oportuna.
- d) Promover la transparencia de las operaciones y lograr la obtención de las metas y objetivos, mediante el cumplimiento de sus planes, programas y presupuestos.⁵

1.2.3. IMPORTANCIA DEL CONTROL FINANCIERO.

Permite asegurar el cumplimiento de metas a alcanzar ya que han sido estimadas en términos monetarios o unidades físicas. Se auxilia del sistema contable y de presupuestos existentes; la eficiencia de éste dependerá de la contabilidad, la planificación, los presupuestos, los procedimientos y técnicas empleadas de recopilar información; así también si el personal encargado para esta función es idóneo⁶

³ GARAY SALVADOR, Francisco Antonio; RIVAS AMAYA, Ricardo Jonathan, Propuesta de un modelo de obtención de capital de Trabajo para la mediana empresa.”. Tesis para optar al grado de Licenciatura en Administración de Empresas. San Salvador. El Salvador. Universidad de El Salvador, facultad de Ciencias Económicas Escuela de Administración de Empresas. Enero de 2008, Pág.6

⁴ MACIAS GARCIA, Enrique. Curso gratis (en línea). Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/adminfinancieraenrique.htm>. 21 de mayo 2006.[consulta: 5 de septiembre de 2009]

⁵ NORMA NRCI 110-11.Corte de Cuentas de la República de El Salvador.

⁶ PILAR SILVINO, José. Diseño de un sistema de control financiero para las asociaciones cooperativas de Aprovechamiento de Transporte de microbuses.1993.

1.2.4. EL PROCESO DEL CONTROL FINANCIERO

Este se refiere a la fase de ejecución relacionada con el proceso de retroalimentación y ajuste que se requiere por los siguientes aspectos:

- a) Para asegurarse que se sigan los planes.
- b) Para modificar los planes existentes en respuesta a cambios en el medio ambiente operativo.

Este proceso comienza con la especificación de las metas corporativas, después la administración presenta una serie de pronósticos para cada área significativa de actividades en la empresa.⁷

1.2.5. TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DEL CONTROL FINANCIERO

Existen diversas técnicas y herramientas de control financiero, sin embargo, cabe mencionar que para el presente marco teórico se abordaran algunas de ellas como referencia.

a) TÉCNICAS DEL CONTROL FINANCIERO

Es un conjunto de herramientas que permiten la operatividad de la función financiera, entre las cuales se mencionan, el control presupuestario de productos adquiridos para la venta a través de las herramientas siguientes: control preliminar, control de retroalimentación basándose principalmente en el resumen de costos de adquisición y gastos inherentes para la comercialización, impuestos aduaneros, Contabilidad general, registros, formularios y la auditoria.⁸

i. PRESUPUESTOS

Es un plan que establece los gastos proyectados y explica de donde se obtendrán, así el presupuesto de ventas presenta un análisis detallado de las inversiones que requerirá la comercialización, para dar apoyo al nivel de ventas pronosticado.⁹

ii. CONTABILIDAD

Se define como una técnica que se utiliza para producir sistemáticamente y estructuralmente información cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de

⁷ COLATO HERNÁNDEZ, Marco Antonio; ALFARO ALARCÓN, José Rafael; SÁNCHEZ LAZO, Marvin Ernesto. Diseño de un modelo de control financiero para la ejecución de proyectos de inversión social...". Tesis para optar al grado de Licenciatura en Administración de Empresas. San Salvador. El salvador. Universidad de El Salvador, facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Administración de Empresas. Mayo de 2003, Pág.30

⁸ Op.cit cita 7 pág. 38

⁹ Op.cit.; cita 4

ciertos eventos económicos cuantitativos identificables que le afectan, con el objeto de facilitar a los interesados el tomar decisiones en relación a dicha entidad.¹⁰

iii. AUDITORÍAS

Es una especialización en la contaduría pública y sirve para medir la eficiencia de la gestión realizada por la dirección de los organismos que impulsan los proyectos de inversión, poniendo de manifiesto las deficiencias encontradas y de igual forma proporcionando las correcciones necesarias.¹¹

iv. ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto donde coincide el precio de la oferta con la cantidad de demanda, es donde se fija la igualdad entre la oferta y la demanda de bienes. (López mira 1993)

v. ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS

Los estados financieros proporcionan información sobre la posición financiera de una empresa en un punto en el tiempo, así como de sus operaciones a lo largo de un periodo anterior. Sin embargo el valor real de los estados financieros radica en el hecho de que pueden utilizarse para ayudar a predecir la posición financiera de una empresa en el futuro y determinar las utilidades y los dividendos esperados.

Desde el punto de vista de un inversionista, la predicción del futuro es todo lo que trata el análisis de estados financieros, mientras que desde el punto de vista de la administración, el análisis de estados financieros es útil para anticipar las condiciones futuras y, lo que es más importante es un punto de partida para planear las acciones que influirán en el curso futuro de los acontecimientos.

En el análisis de estados financieros, el primer paso es el análisis de las razones financieras de la empresa, y éstas tienen como propósito mostrar las relaciones que existen entre las cuentas de los estados financieros dentro de las empresas y entre ellas. Las conversiones de las cifras contables en valores relativos o razones, permite comparar la posición financiera de una empresa con otra, aun si sus tamaños son significativamente diferentes.¹²

¹⁰ Op.cit.; Cita 7 Pág.42

¹¹ Op.cit.; Cita 7 Pág.43

¹² Op.cit.; cita 2 Pág., 110

vi. ESTADÍSTICAS

Es el arte y ciencia de reunir, analizar, presentar e interpretar datos. Estadística descriptiva: métodos tabulares, gráficos y numéricos para resumir datos; que se aplica comúnmente para los trabajos de investigación.¹³

b) HERRAMIENTAS DEL CONTROL FINANCIERO

i. CONTROL PRELIMINAR

Es el método de control concentrado en prevenir las desviaciones, la calidad y cantidad de los recursos materiales y financieros en la organización.

ii. CONTROL DE RETROALIMENTACIÓN

Consiste en la acción correctiva y esta orientada a la mejora de los procesos de adquisición de bienes o de las operaciones en curso.¹⁴

iii. COSTO PRESUPUESTADO

El costo total proyectado de todo el trabajo requerido para terminar un presupuesto con base en el análisis del desempeño real del costo durante la venta, es posible pronosticar cuánto serán los costos de la venta del mismo o del paquete de trabajo.¹⁵

1.3. GENERALIDADES DEL CAPITAL DE TRABAJO

1.3.1. DEFINICIÓN.

Se define como la diferencia entre activos y pasivos circulantes de la empresa. Cuando los activos circulantes superan a los pasivos circulantes, la empresa tiene un capital de trabajo neto positivo. Cuando los activos circulantes son menores que los pasivos circulantes, la empresa tiene un capital de trabajo neto negativo.

La conversión de los activos circulantes en líquido o dinero sirve para pagar los pasivos circulantes, en general cuanto mayor sea el margen de activo circulante de una empresa y cubran sus pasivos circulantes, más capaz será esta de pagar sus facturas al vencimiento.¹⁶

¹³ R. ANDERSON, David; J. SWEENEY, Dennis. Estadística para la administración y la economía. México DF. Internacional Thomson Editores. Agosto 2000. séptima edición pag.16

¹⁴ CARBALLO GARCIA Diana Alicia, ESTÉVEZ POZADA Irma Noemí. DOMÍNGUEZ CARRANZA Hugo Antonio. La gestión gerencial financiera en los gobiernos locales del departamento de San Salvador. Tesis para optar al grado de Licenciatura en Contaduría Pública. San Salvador. El Salvador. Universidad de El Salvador, facultad de Ciencias Económicas Escuela de Contaduría Pública. Septiembre 2001 Pág. 38

¹⁵ Op.cit; cita 7 Pág.,45

¹⁶ Op.cit.; cita 3 Pág. 6

R. D. Kennedy, distingue entre Capital Bruto de Trabajo y Capital Neto de Trabajo:

El Capital Bruto de Trabajo, llamados también fondos de rotación o capital circulante, se refiere a la inversión que se realiza en activos a corto plazo; el cual es sinónimos de Activo Circulante.

Mientras que el Capital Neto de Trabajo se define como: "La diferencia entre los activos circulantes y los pasivos a corto plazo de una empresa". Dicho excedente representa un margen de seguridad que proporciona mayor capacidad de pago y cancelación de las deudas contraídas por la empresa de un corto plazo.

La definición expuesta es de uso común o generalizado; sin embargo existe una definición alternativa, que considera al capital neto de trabajo como "la parte de los activos circulantes financiados con fondos a largo plazo".

1.3.2. NECESIDAD E IMPORTANCIA DEL CAPITAL DE TRABAJO.

La base teórica que sustenta la utilización del capital de trabajo para medir liquidez es la convicción de que mientras más amplio sea el margen de activos circulantes sobre los pasivos circulantes, se estará en mejores condiciones para pagar las cuentas en la medida que vencen, es por ello que es de gran importancia conocerle y saber con cuánto cuenta la empresa cuando se estime necesario y en tiempo prudencial.¹⁷

También es de suma importancia para una empresa la adecuada administración de éste, porque de ello depende la eficiencia en las operaciones que realiza a diario. Se afirma que la reputación crediticia se basa en él.

Las empresa que no poseen un adecuado nivel de capital de trabajo, son incapaces de pagar a tiempo sus pasivos corrientes, lo que provoca que estas se vuelvan morosas hasta el grado en que los proveedores no atienden sus pedidos y exigen el pago inmediato, ocasionándoles un estado de insolvencia tal que puede llevarlas a la paralización de sus labores y obligarlas a declararse en quiebra.

Es utilizado también para evaluar el funcionamiento de una empresa, analizando los resultados obtenidos en diferentes periodos; siempre que los otros componentes de la estructura financiera no sufran variaciones considerables, capacita a un negocio para soportar aquellos momentos críticos que pueden darse dentro de la economía en general; Se debe tener cuidado de no caer en un exceso del mismo, porque se generarían recursos ociosos, lo que vendría a disminuir la rentabilidad de la empresa.¹⁸

¹⁷ Op.cit.; cita 3 Pág. 25

¹⁸ Op.cit.; cita 17 Pág. 11

1.3.3. DETALLE DE LOS ELEMENTOS DEL CAPITAL DE TRABAJO.

Los elementos que conforman el capital de trabajo, tanto de activo como de pasivo circulante, se clasifican dependiendo del análisis que se desea realizar, la naturaleza de la empresa y los tecnicismos financieros empleados. Se tomará como activo circulante: el efectivo, cuentas por cobrar e inventario y en el pasivo circulante: financiamiento a corto plazo y crédito comercial..

a) ADMINISTRACIÓN DEL ACTIVO CIRCULANTE.

i. ADMINISTRACIÓN DEL EFECTIVO.

Parte de la administración financiera del capital de trabajo que tiene por objeto coordinar los elementos de la empresa, para maximizar su patrimonio y reducir su crisis de liquidez, mediante el manejo óptimo de efectivo en caja, bancos, para el pago normal de pasivos y desembolsos de imprevistos”¹⁹

Los objetivos para mantener efectivo son: a) operacional, atender todos aquellos gastos que se originan de las operaciones normales, como el pago a proveedores, de empleados, etc.; b) precaucional, constituir un fondo para solventar cualquier eventualidad que se presente fuera del curso normal de las operaciones; c) especulativo, garantizar el aprovechamiento de cualquier oportunidad que genere beneficio para la empresa.²⁰

ii. ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR.

Se encuentra en la administración financiera del capital de trabajo, tienen por objeto coordinar los elementos de una empresa para maximizar su patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez, mediante el manejo adecuado de las variables de políticas de crédito comercial concedido a clientes y política de cobros.²¹

iii. ADMINISTRACIÓN DE LOS INVENTARIOS.

Es un componente de la administración financiera del capital de trabajo que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa, para maximizar el patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de compras, ventas y liquidez, mediante prudentes niveles de existencia de productos para la venta.”²²

¹⁹ Op.cit.; cita 1 Pág. 93

²⁰ Op.cit.; cita 1 Pág. 94

²¹ Op.cit.; cita 1 Pág.161

²² Op.cit.; cita 1 Pág.195

b) ADMINISTRACIÓN DEL PASIVO CIRCULANTE

i. ADMINISTRACIÓN DEL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO.

Se encuentra dentro de la administración financiera del capital de trabajo que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa, para maximizar el patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de pagos a corto plazo mediante el manejo óptimo de recursos obtenido de fuentes internas y externas por créditos programados para ser liquidados en el transcurso de un año.²³

ii. ADMINISTRACIÓN DEL CRÉDITO COMERCIAL.

Parte de la administración financiera del pasivo circulante que tiene por objeto estudiar y evaluar la fuente de financiamiento a corto plazo motivado por las transacciones normales y ordinarias de la empresa, principalmente con sus proveedores, para tomar decisiones acertadas y minimizar el costo financiero.²⁴

1.4. GENERALIDADES DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES DEDICADAS A LA COMERCIALIZACIÓN DE INSTRUMENTOS MÉDICOS.

1.4.1. DEFINICIÓN DE PEQUEÑA EMPRESA

Según CONAMYPE, es la unidad económica hasta con 50 ocupados y ventas anuales hasta el equivalente de 4,762 salarios mínimos urbanos.

1.4.2. BREVE HISTORIA DE EMPRESAS DEDICADAS A LA COMERCIALIZACIÓN DE INSTRUMENTOS MÉDICOS.

En 1945, la empresa KARL STORZ ha ido evolucionado hasta convertirse en una reconocida multinacional especializada en la fabricación y comercialización de endoscopios, instrumental y dispositivos médicos.

Quirúrgica Ortopédica SA de CV (Quiort) es una empresa Poblana que Inicia sus operaciones en 1985, fundada por El Sr. Juan Carlos Amescua Gol, y dedicada en su inicio a la comercialización de Instrumental y equipo médico.

El 8 de marzo de 1999 IBM alcanzó una alta presencia industrial al dividir en dos compañías sus operaciones: una de diseño, manufactura, comercialización y servicios de equipos de cómputo, y otra de instrumentos médicos; la cual provee de instrumentos a muchos latinos.

²³ Op.cit.; cita 1 Pág.227-228

²⁴ Op.cit.; cita 1 Pág.251

El 24 de febrero de 2006 según informes, Bioenvision también desarrolló nuevas tecnologías contra las infecciones, incluyendo la tecnología OLIGON(R), un avanzado biomaterial que se ha incorporado en varios instrumentos médicos que han recibido la aprobación de la FDA.

22 de mayo 2007 Se aprobó la comercialización de la marca CE para Europa del ensayo BD GeneOhm(TM) StaphSR. BD, una importante compañía global médica tecnológica que fabrica y vende instrumentos médicos, sistemas para instrumentos y reactivos.

1.4.3. SITUACIÓN ACTUAL DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN EL SALVADOR

En <http://www.minec.gob.sv>/San Salvador, el 23 de septiembre de 2009, se mencionó que se va construyendo mercados inclusivos para las micro, pequeñas y medianas empresas en El Salvador.

Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP), pionero en Centroamérica, ha sido puesto en marcha por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) junto al Ministerio de Economía y un comité directivo conformado por diversas gremiales empresariales, que buscan impulsar la articulación dentro de los mercados productivos de las micro, pequeñas y medianas empresas y favorecer de forma directa la inclusión económica y social de los sectores más desfavorecidos.

El objetivo del programa único en Centroamérica es incrementar la competitividad a través del desarrollo y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), para que éstas puedan ofrecer sus servicios de proveeduría a otras empresas y así fomentar la generación de empleo digno.

De acuerdo a datos oficiales, el 99,6% del total del sector empresarial está compuesto por MIPYMES, mientras que el 70% de ellas presentan debilidades en su competitividad dentro del mercado, por lo que la inclusión de dichas empresas dentro de cadenas donde generen mayor valor permitirá la generación de mercados más inclusivos para el crecimiento empresarial sustentable en el largo plazo y la generación de más empleos decentes.²⁵ Considerando que las pequeñas empresas dedicadas a la comercialización de instrumentos médicos están dentro del programa anterior, es necesario tomarlo en cuenta debido a que contribuye al crecimiento de dicho sector.

²⁵ <http://www.minec.gob.sv>. [consulta: 3 de septiembre de 2009]

1.4.4. IMPORTANCIA DEL COMERCIO DE INSTRUMENTOS MÉDICOS

En la actualidad el aporte de la tecnología es fundamental en todas las áreas, pero imprescindible en lo que respecta a la medicina. Se considera que debe existir una interrelación entre medicina y tecnología, ya que el manejo de los equipos médicos de alta complejidad es parte de los avances tecnológicos que se han venido efectuando a través del tiempo. Siguiendo esta perspectiva, una forma común de clasificar a las tecnologías médicas es la siguiente:

a) Tecnologías de diagnóstico que permiten identificar y determinar los procesos patológicos por los que pasa un paciente.

b) Tecnologías preventivas, que protegen al individuo contra la enfermedad.²⁶

La verdadera importancia radica en que empresas que se dedican a este giro en estudio se han incrementado considerablemente, alcanzando así una gran importancia social ya que proveen sus productos a empresas públicas y privadas al igual que ha personas naturales que los requieran haciendo énfasis en el primer tipo de tecnologías antes mencionado las cuales son mas comunes y por lo mismo de mayor uso.

También se manifiesta que hay un crecimiento económico considerable para el país a la vez de proporcionar beneficios sociales ya sean individuales o colectivos.

1.5. MARCO LEGAL DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL SALVADOR.

CUADRO N° 1: MARCO LEGAL DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS.

ASPECTOS	NOMBRE DE LA LEY	AR T.	DETALLE
Generales.	Constitución de la República de El Salvador.	115	El estado esta obligado a proteger y fomentar el desarrollo de las PYMES, en el capítulo v se refiere al orden económico y social. Establece que se creara una ley que la regirá.

²⁶ El sitio web "historiadelamedicina.org" incluye un blog, disponible en <http://www.historiadelamedicina.org/blog> (entradas de 2005 a enero 2009) y <http://historiadelamedicina.wordpress.com> (entradas desde febrero 2009). [consulta: 3 de septiembre de 2009]

De la actividad.	Código de Comercio.	6 Inc. 1° 437	<p>Da protección a pequeñas y medianas empresa y dice que “solamente pueden ejercer el pequeño comercio y pequeña industria los salvadoreños por nacimiento y los centroamericanos naturales y tendrán derecho a la protección y asistencia técnica de el Estado”.</p> <p>Los comerciantes individuales con activo inferior a los \$ 2,000 .00 dólares llevarán la contabilidad por si mismos, o por personas de su nombramiento.</p> <p>Sin embargo, los comerciantes individuales cuyo activo en giro sea igual o superior a \$ 2,000.00 dólares están obligados a llevar su contabilidad por medio de contadores, de empresas legalmente autorizadas, bachiller en comercio y administración o tenedor de libros, con título recocido por el estado debiendo éstos dos últimos acreditar su calidad de la forma como establece el Art.80 del Reglamento del Código Tributario.</p>
	Ley Reguladora Del Ejercicio del Comercio e Industria.	1	Finalidad: determinar las condiciones en que los extranjeros pueden dedicarse al comercio o comercio en pequeño y objeto de fomentar la inversión en general y extranjera.
Laboral.	Código de Trabajo.	1 119	<p>Su objeto principal es armonizar las relaciones jurídicas entre patronos y trabajadores y esta basado en el mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores.</p> <p>Regula lo referente salario.</p>
	Ley del Instituto Salvadoreño del Seguro Social y su Reglamento.	7	Inscribir a la empresa considerando el plazo de 5 días de haber asumido la responsabilidad de patrono, así como afiliar al personal de la empresa en el plazo legal de 10 días a partir de la fecha de ingreso del empleado a la empresa así como la presentación y pago de la planilla de ISSS los primeros 5 días del mes
	Ley del Sistema de Aplicación de Pensiones.	7	La afiliación al sistema será obligatoria cuando una persona ingrese a un trabajo en relación de subordinación laboral. La persona tendrá que elegir una institución administradora y firmar el contrato de afiliación respectiva.
Tributario	Ley de Registro y Control Especial de Contribuyentes al Fisco.	1 4 5	<p>Debe inscribirse por ser persona jurídica.</p> <p>A las personas inscritas se les asignara un numero de identificación tributaria (NIT)</p> <p>El uso del NIT es obligatorio para las empresas en estudio.</p>
	Ley de Impuesto Sobre la Renta.	92	Obligados a declarar: personas naturales domiciliadas, personas jurídicas y sujetos obligados a llevar contabilidad formal.

	Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios.	28	Obligados a contribuir al 13% aplicable al valor agregado de las venta de los productos o prestación de servicios. Además deben de cumplir 2 requisitos: Tener ventas superiores a \$5,714.28 y activos superiores a \$2,285.71 para inscribirse como contribuyentes.
	Ley General Tributaria Municipal.	11	La obligación tributaria municipal es el vínculo jurídico que existe entre el municipio y los contribuyentes o responsables de los tributos municipales, conforme al cual, estos deben cancelar una prestación en dinero, especie o servicios apreciables en dinero, al verificarse el hecho generador de la obligación tributaria en el plazo ordenado por la ley y plazo que establezca, en su defecto en el estipulado en esta ley,
PYME.	Ley de Creación Financiera y Fondo de Garantía para la Pequeña Empresa.	1	Dar cumplimiento al principio constitucional de protección del estado, decreta la ley con el objeto de crear una institución de crédito.
	Reglamento a Préstamo y Garantía de Fondo de Financiamiento y Garantía para Pequeñas Empresas.	1,2, 2-a-3	Declárese disuelta la institución autónoma de derecho público (FIGAPE) y se procede a su liquidación en un plazo de 6 meses y conservara su personalidad jurídica y se le agregara la frase en liquidación.
Otros aspectos de conocimiento para el desarrollo normal de la empresa.	Ley de la Superintendencia de Obligaciones Mercantiles.	2	Vigilara por parte del estado al comerciante en el cumplimiento de obligaciones mercantiles y contables.
	Código de Salud.	42	El propietario de bienes inmuebles está obligado a conectar su sistema de eliminación de excretas, aguas negras y servidas a la red pública de alcantarillado sanitario, y en ausencia de ésta, construirá por su cuenta aquellas facilidades que permitan disponer sanitariamente las excretas sin causar perjuicio a los vecinos o al medio ambiente.
	Código Aduanero Centroamericano.	Sección XVI II	Establece las disposiciones básicas de la legislación aduanera de los países centroamericanos, según el mercado común centroamericano y el tratado de integración económico centroamericano. En el se detalla el derecho arancelario a la importación en especial a los instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o presión; instrumentos y aparatos medico quirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos musicales, partes y accesorios de estos instrumentos y aparatos. Y se encuentra en el capítulo 90 a partir del 9018 hasta 90.3en el que su DAI es de 0%

2.CAPÍTULO II.2. DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO.

DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL FINANCIERO DEL CAPITAL DE TRABAJO EN LA PEQUEÑA EMPRESA DEDICADA AL COMERCIO DE INSTRUMENTOS MÉDICOS EN EL DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR.

2.1. GENERALIDADES.

El presente capítulo tiene su fundamento, en el diagnóstico realizado al comercio en estudio, y se presenta una guía práctica que puede utilizar el analista financiero como herramienta para ejecutar la evaluación de la situación financiera.

Las empresas muestran poco interés en revisar periódicamente su situación financiera, argumenta que son pocos profesionales que se emplean para realizar los análisis financieros necesarios, así como se refleja en la información obtenida en la investigación de campo. Posiblemente las empresas apoyan sus proyecciones y objetivos en los estipulados por el propietario ó dueños, limitando las decisiones a una sola opción.

Se desarrolla un esquema de trabajo para el comercio de instrumentos médicos, que oriente la administración en la búsqueda de mejores resultados tanto operativos como financieros, el cual involucra personal clave en las empresas, que controle de forma eficaz los recursos encomendados, con el objetivo de mantener el negocio en una posición mejor posición mediante la aplicación de técnicas y herramientas financieras.

INTRODUCCIÓN.

Después de conocer la situación que presenta la pequeña empresa dedicada al comercio de instrumentos médicos, en cuanto a sus controles, análisis financieros y en la segregación de funciones; se desarrolla la propuesta que pretende dar un aporte a la economía social.

El capítulo está constituido por cuatro etapas o fases de modo que la ejecución de ellas permita a las empresas comerciales, lograr el propósito de la propuesta; dichas áreas son:

- a) Presentación de los estados financieros, como parte de la obtención de datos significativos para la realización del análisis de las operaciones de las cuentas circulantes, dado que la importancia de evaluar las operaciones, para la posterior toma de decisiones.
- b) La planeación financiera: Es donde se establecen los planes a seguir tales como objetivos que se pretende alcanzar, las metas o fines específicos, establecimiento de políticas y estrategias, elaboración de presupuestos en los que cuantificamos los resultados esperados junto con sus respectivas técnicas.

c) La organización y dirección: Considerando que las empresas cuentan con una estructura organizativa que se encarga de hacer cumplir los planes establecidos y así tomar las decisiones y alcanzar los objetivos preestablecidos.

d) El control del capital de trabajo neto: En esta parte se presentan los aspectos que influyen en su estructura, para lo cual se sugieren algunas herramientas de análisis a las que deben someterse las cuentas involucradas, a efecto de determinar cual es el impacto de sus fluctuaciones en la empresa.

PROPÓSITO.

La propuesta tiene como propósito, mostrar una guía para el análisis financiero de las cuentas circulantes, dado el volumen de inversión, así como el constante movimiento de estos valores. De igual forma pretende orientar a la administración en el control y custodia de los recursos de las empresas.

Dado que el capital de trabajo neto, no se considera como una razón financiera en si, la propuesta profundiza sobre los factores circulantes que lo influyen, para tener una perspectiva más amplia que permita determinar si el efecto de los acontecimientos es favorable a la empresa, en cuanto a liquidez y solvencia.

Por lo antes mencionado, se pretende que las empresas manejen un capital de trabajo adecuado que:

- a) Sea suficiente en cantidad, el cual resulte económico para la empresa, pero que no conduzca a restricciones financieras por terceros.
- b) Tenga capacidad de realizar pagos oportunos a sus obligaciones y aprovechar la ventaja de los descuentos por pronto pago o buen manejo de sus cuentas con proveedores.
- c) De capacidad a la empresa de otorgar condiciones de crédito favorables a sus clientes.
- d) Permita a la empresa dirigir su negocio más eficientemente, ya que, tendrá un ciclo operativo continuo, sin restricciones financieras por terceros.
- e) Al compararlo con las deudas a corto plazo, resulte un capital de trabajo neto que sea un factor favorable para medir la situación financiera a corto plazo.

ALCANCE.

El alcance de la propuesta, engloba aspectos cualitativos y cuantitativos en la pequeña empresa dedicada al giro en estudio; ya que el análisis de la situación actual se realizó con base al volumen y tipo de operaciones de las entidades, comprende a la vez la interpretación de las operaciones de las cuentas circulantes que afectan el capital de trabajo neto, para evaluar permanentemente su comportamiento; así mismo, se abordan los índices de apalancamiento financiero, usualmente evaluados por los analistas de proveedores e instituciones financieras, al solicitar crédito.

OBJETIVO

El presente diseño de sistema de control financiero tiene por objeto proporcionar una herramienta que contribuya a mejorar la operatividad de las pequeñas empresas dedicadas al comercio de instrumentos médicos (u otro giro), como el manejo de las cuentas circulantes por medio de un modelo de administración de capital de trabajo, que permita el uso adecuado y óptimo de los recursos.

Específicamente se pretende proveer a las pequeñas empresas en estudio, un modelo de análisis de su capital de trabajo que permita conocer los cambios en la posición financiera de la empresa, de un periodo a otro.

Proporcionar a estas empresas una guía general que oriente la toma de decisiones y ordenen unificadamente las acciones planeadas con relación al capital de trabajo.

Dotar de técnicas en la administración del efectivo y los inventarios; de manera que logren coordinar los recursos satisfaciendo las necesidades financieras y de mercado, reduciendo los costos de dichos recursos.

Suministrar políticas en materia de financiamiento de corto plazo para que utilicen las fuentes que ofrezcan las condiciones más adecuadas.

JUSTIFICACIÓN

Mediante la información recolectada en la investigación de campo realizada a las pequeñas empresas dedicadas al comercio y sector en estudio el propietario es quien se encarga de la administración general del negocio, se genera la ausencia de control, derivándose de ello problemas de diversa índole que afectan el funcionamiento normal de la entidad; por ello con la propuesta se pretende :

- a) Que las empresas manejen un capital de trabajo adecuado, suficiente en cantidad, que resulte económico para la entidad, pero que no conduzca a restricciones financieras por terceros.
- f) Que la entidad tenga capacidad financiera para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.
- g) Que la empresa tenga capacidad de otorgar condiciones favorables de crédito a sus clientes.
- h) Permitir a la empresa dirigir sus negocios más eficientemente, sin restricciones financieras por terceros.

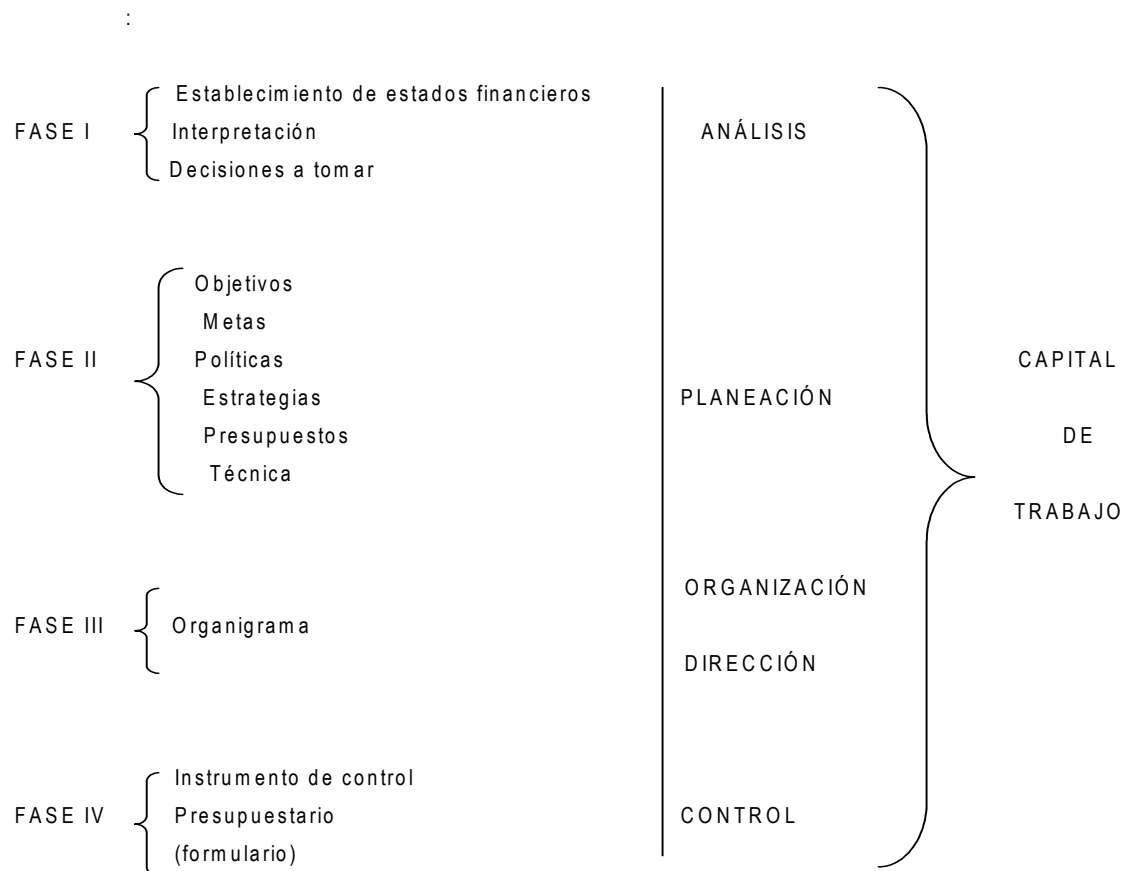
2.2. CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LA ESTRUCTURA DEL SISTEMA.

El modelo de los contenidos esta orientado a los componentes del capital de trabajo.

Para la aplicación del sistema, se toma como base una empresa en particular, la cual esta incluida en la población objeto de estudio, aunque por principios de ética del contador como el de la confidencialidad se le ha cambiado el nombre a la empresa en estudio, el modelo antes mencionado puede adaptarse fácilmente a otros tipos de pequeñas empresas que posean una estructura circulante similar.

2.3. ESTRUCTURA DEL CONTENIDO DEL SISTEMA APLICABLE AL CONTROL DEL CAPITAL DE TRABAJO.

Figura 1.

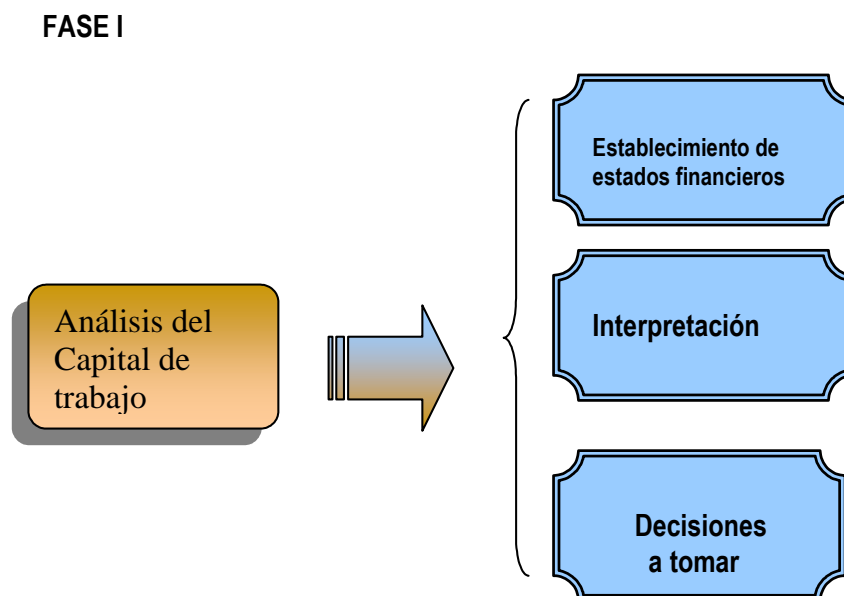


Fuente: Rodríguez Días, Edwin Wilfredo; Carrión Cáceres, Leonel Iván. Diagnostico y propuesta de un modelo de administración de capital de trabajo, para la pequeña industria de productos derivados del cemento, en la zona oriental de El Salvador. San Salvador, El Salvador, Universidad de El Salvador Pág. 126.

Se hará énfasis en la fase IV que se refiere al control del capital de trabajo, para ello es necesario especificar que en la administración financiera como se muestra en la figura anterior el control financiero es una de las técnicas en que se basa para llevarse a cabo.

2.4. ANÁLISIS DEL CAPITAL DE TRABAJO

Figura 2.



PROCEDIMIENTOS PARA EL ANÁLISIS.

Para llevar a cabo el análisis financiero, es necesaria la información contenida en los estados financieros de la empresa, así como cualquier otra que el analista crea conveniente. Además, es recomendable que se tenga información de períodos anteriores con el fin de hacer comparaciones que permitan establecer la ventaja o desventaja de la situación actual, en relación a otros períodos.

Para estudiar los elementos del capital de trabajo neto se presenta un caso práctico que permita la aplicación de las herramientas financieras y analizar los resultados a través de la comparación de dos períodos.

El objeto del análisis es conocer la disposición de fondos que tuvo la empresa de un periodo a otro y el destino o la utilización de los mismos, establecer políticas sobre la adquisición de activos, aumentos de deudas a corto plazo, apertura de nuevos mercados y plan de pagos o amortización de deudas. A continuación los estados financieros obtenidos.

PROMED, S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006, 2007 Y 2008.
(VALORES EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA)

	2006	2007	2008
<u>ACTIVO</u>			
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>			
Efectivo y Equivalentes	\$ 21,594.27	\$ 15,078.00	\$ 1,522.58
Clientes Varios	\$ 200,421.63	\$ 344,253.00	\$ 167,107.64
Deudores Varios	\$ 42,176.72	\$ 46,165.00	\$ 53,769.67
Inventario	\$ 131,158.94	\$ 79,920.00	\$ 92,622.11
Pedidos en Tránsito	\$ -	\$ 343.00	\$ -
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 395,351.56	\$ 485,759.00	\$ 315,022.00
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>			
<u>Activo Fijo</u>			
Propiedad, Planta y Equipo	\$ 68,153.23	\$ 71,117.00	\$ 71,925.00
Reserva para Depreciaciones	\$ (47,767.83)	\$ (53,619.00)	\$ (53,619.00)
Cuentas Transitorias	\$ 36,632.52	\$ 55,091.42	\$ 49,829.51
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 57,017.92	\$ 72,589.42	\$ 68,135.51
TOTAL ACTIVO	\$ 452,369.48	\$ 558,348.42	\$ 383,157.51
<u>PASIVO</u>			
<u>PASIVOS CORRIENTES</u>			
Proveedores	\$ 283,062.96	\$ 342,855.33	\$ 198,064.87
Cuentas por Pagar	\$ 3,260.80	\$ 3,664.00	\$ 5,852.16
Acreedores Varios	\$ 3,344.33	\$ 7,194.00	\$ -
Impuestos por Pagar	\$ 3,439.25	\$ 10,299.00	\$ 4,451.63
Retenciones Legales y Cuotas	\$ 1,053.18	\$ 2,706.00	\$ 2,541.68
Débito Fiscal	\$ 323.85	\$ 13,481.00	\$ 1,976.24
Ingresos Percibidos por Adelantado	\$ 16,587.02	\$ 17,316.00	\$ -
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 311,071.39	\$ 397,515.33	\$ 212,886.58
<u>PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS</u>			
Capital Social	\$ 28,571.00	\$ 28,571.00	\$ 28,571.00
Reserva Legal	\$ 5,714.00	\$ 5,714.00	\$ 5,714.00
Utilidad de Ejercicios Anteriores	\$ 49,609.08	\$ 107,013.09	\$ 126,548.09
Utilidad Presente Ejercicio	\$ 57,404.01	\$ 19,535.00	\$ 9,437.84
TOTAL PATRIMONIO	\$ 141,298.09	\$ 160,833.09	\$ 170,270.93
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	\$ 452,369.48	\$ 558,348.42	\$ 383,157.51

PROMED, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006-2007 y 2008
(VALORES EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA)

	2006	2007	2008
VENTAS NETAS	\$ 418,151.60	\$ 699,952.00	\$ 374,583.82
(-) Costo de Ventas	\$ 319,885.97	<u>\$ 506,738.00</u>	<u>\$ 221,885.81</u>
UTILIDAD BRUTA	\$ 98,265.63	\$ 193,214.00	\$ 152,698.01
(-) <u>Gastos de Operación</u>			
Gastos de Venta	\$ 17,999.37	\$ 84,896.82	\$ 73,972.47
Gastos de Administración	\$ 2,998.84	\$ 81,232.33	\$ 65,317.89
Gastos Financieros	\$ 728.74	\$ 1,038.18	\$ 823.86
Total de Gastos de Operación	<u>\$ 21,726.95</u>	<u>\$ 167,167.33</u>	<u>\$ 140,114.22</u>
UTILIDAD NETA	\$ 76,538.68	\$ 26,046.67	\$ 12,583.79
(-) Impuesto Sobre la Renta	<u>\$ 19,134.67</u>	<u>\$ 6,511.67</u>	<u>\$ 3,145.95</u>
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>\$ 57,404.01</u>	<u>\$ 19,535.00</u>	<u>\$ 9,437.84</u>

Nota: La **reserva legal** no se calcula debido a que **ya está al limite legal** establecido en el artículo 123 del código de comercio en el que se al llegar al limite de 20% ó 5 parte del capital social ya no se calcula.

Luego de la obtención de los estados financieros para su análisis se presentan los estados financieros porcentuales.

PROMED, S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL PORCENTUAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006, 2007 Y 2008.
(VALORES EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA)

	2006	%	2007	%	2008	%
<u>ACTIVO</u>						
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>						
Efectivo y Equivalentes.	\$ 21,594.27	4.77	\$ 15,078.00	2.70	\$ 1,522.58	0.40
Clientes Varios.	\$ 200,421.63	44.30	\$ 344,253.00	61.66	\$ 167,107.64	43.61
Deudores Varios.	\$ 42,176.72	9.32	\$ 46,165.00	8.27	\$ 53,769.67	14.03
Inventario.	\$ 131,158.94	28.99	\$ 79,920.00	14.31	\$ 92,622.11	24.17
Pedidos en Tránsito	\$ -	0.00	\$ 343.00	0.06	\$ -	0.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 395,351.56	87.40	\$ 485,759.00	87.00	\$ 315,022.00	82.22
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>						
Activo Fijo						
Propiedad, Planta y Equipo	\$ 68,153.23	15.07	\$ 71,117.00	12.74	\$ 71,925.00	18.77
Reserva para Depreciaciones.	\$ (47,767.83)	-10.56	\$ (53,619.00)	-9.60	\$ (53,619.00)	-13.99
Cuentas Transitorias.	\$ 36,632.52	8.10	\$ 55,091.42	9.87	\$ 49,829.51	13.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 57,017.92	12.60	\$ 72,589.42	13.00	\$ 68,135.51	17.78
TOTAL ACTIVO	\$ 452,369.48	100.00	\$ 558,348.42	100.00	\$ 383,157.51	100.00
<u>PASIVO</u>						
<u>PASIVOS CORRIENTES</u>						
Proveedores.	\$ 283,062.96	62.57	\$ 342,855.33	61.41	\$ 198,064.87	51.69
Cuentas por Pagar	\$ 3,260.80	0.72	\$ 3,664.00	0.66	\$ 5,852.16	1.53
Acreedores Varios	\$ 3,344.33	0.74	\$ 7,194.00	1.29	\$ -	0.00
Impuestos por Pagar	\$ 3,439.25	0.76	\$ 10,299.00	1.84	\$ 4,451.63	1.16
Retenciones Legales y Cuotas	\$ 1,053.18	0.23	\$ 2,706.00	0.48	\$ 2,541.68	0.66
Débito Fiscal	\$ 323.85	0.07	\$ 13,481.00	2.41	\$ 1,976.24	0.52
Ingresos Percibidos por Adelantado	\$ 16,587.02	3.67	\$ 17,316.00	3.10	\$ -	0.00
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 311,071.39	68.76	\$ 397,515.33	71.19	\$ 212,886.58	55.56
<u>PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS</u>						
Capital Social.	\$ 28,571.00	6.32	\$ 28,571.00	5.12	\$ 28,571.00	7.46
Reserva Legal	\$ 5,714.00	1.26	\$ 5,714.00	1.02	\$ 5,714.00	1.49
Utilidad de Ejercicios Anteriores	\$ 49,609.08	10.97	\$ 107,013.09	19.17	\$ 126,548.09	33.03
Utilidad Presente Ejercicio	\$ 57,404.01	12.69	\$ 19,535.00	3.50	\$ 9,437.84	2.46
TOTAL PATRIMONIO	\$ 141,298.09	31.24	\$ 160,833.09	28.81	\$ 170,270.93	44.44
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	\$ 452,369.48	100.00	\$ 558,348.42	100.00	\$ 383,157.51	100.00

PROMED, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADO PORCENTUAL
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006-2007 y 2008.
(VALORES EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA)

	2006	%	2007	%	2008	%
VENTAS NETAS	\$ 418,151.60	100.00	\$ 699,952.00	100.00	\$ 374,583.82	100.00
(-) Costo de Ventas	\$ 319,885.97	76.50	\$ 506,738.00	72.40	\$ 221,885.81	59.24
UTILIDAD BRUTA	\$ 98,265.63	23.50	\$ 193,214.00	27.60	\$ 152,698.01	40.76
(-) <u>Gastos de Operación</u>						
Gastos de Venta	\$ 17,999.37	4.30	\$ 84,896.82	12.13	\$ 73,972.47	19.75
Gastos de Administración	\$ 2,998.84	0.72	\$ 81,232.33	11.61	\$ 65,317.89	17.44
Gastos Financieros	\$ 728.74	0.17	\$ 1,038.18	0.15	\$ 823.86	0.22
Total de Gastos de Operación	\$ 21,726.95	5.20	\$ 167,167.33	23.88	\$ 140,114.22	37.41
UTILIDAD NETA	\$ 76,538.68	18.30	\$ 26,046.67	3.72	\$ 12,583.79	3.36
(-) Impuesto Sobre la Renta	\$ 19,134.67	4.58	\$ 6,511.67	0.93	\$ 3,145.95	0.84
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 57,404.01	13.73	\$ 19,535.00	2.79	\$ 9,437.84	2.52

Datos: Son tomados de los estados financieros antes expuestos e información histórica que proporciona la empresa en estudio, los datos de ventas al crédito, compras al crédito e inventario inicial son proporcionados por el equipo de trabajo para facilitar el análisis de las razones financieras.

CUENTA	2006	2007	2008
VENTAS NETAS	\$ 418,151.60	\$ 699,952.00	\$ 374,584.00
Costo de Ventas	\$ 319,885.97	\$ 506,738.00	\$ 221,886.00
Ventas al crédito	60%	75%	90%
Compras al crédito	\$ 224,025.15	\$ 375,000.00	\$ 225,000.00
Inventario Inicial	\$ 200,430.00	\$ 298,000.00	\$ 198,965.00

Las herramientas financieras que se utilizarán se dividen en tres áreas: Análisis de liquidez, de actividad y de apalancamiento.

a- ANÁLISIS DE LIQUIDEZ.

Mediante éste análisis se conoce la capacidad de la empresa para cumplir con las obligaciones contraídas con vencimiento en el corto plazo. El análisis esta compuesto por las razones financieras: El capital de trabajo neto, razón circulante o actual y la prueba del ácido.

1) CAPITAL DE TRABAJO NETO.

CTN = Activo circulante – pasivo circulante

AÑO	CÁLCULO	RESULTADO
2006	CTN = \$ 395,351.56 - \$311,071.39	CTN = \$84,280.17
2007	CTN = \$485,759.00 - \$397,515.33	CTN = \$88,243.67
2008	CTN = \$315,022.00 - \$212,886.58	CTN = \$102,135.42

El ratio financiero indica la cantidad de activo realizable en el corto plazo con el que se cuenta, luego de cubrir las obligaciones circulantes.

El resultado obtenido en los diferentes periodos muestra una mejor liquidez creciente, de un año con respecto a otro, en la empresa, ya que el capital de trabajo neto ha crecido \$3,963.50 en el año 2007, con respecto al año 2006; \$13, 891.75 en año 2008 respecto al anterior, por lo que el negocio se encuentra en una mejor situación respecto al período 2007.

2) RAZÓN CIRCULANTE O ACTUAL

I.S. = Activo circulante / pasivo circulante.

AÑO	CÁLCULO	RESULTADO
2006	IS= \$ 395,351.56 / \$311,071.39	IS = 1.27 veces
2007	IS= \$485,759.00 / \$397,515.33	IS = 1.22 veces
2008	IS= \$315,022.00 / \$212,886.58	IS = 1.48 veces

La razón circulante muestra las veces que el activo circulante cubre los obligación a corto plazo.

En el ejemplo, para el año 2007, ha disminuido 0.05 puntos respecto al 2006 esto quiere decir que en éste año se cuenta con menor solvencia ya que por cada dólar pagado de las deudas a corto plazo, le quedan libres \$0.22. Y en el 2008 solamente aumentó en 0.26 puntos con respecto al año 2007. Conclusión: se necesita implementar

medidas o planes financieros que ayuden a maximizar los activos circulantes para obtener una mayor cobertura de las obligaciones adquiridas.

3) RAZÓN RÁPIDA O PRUEBA ÁCIDA.

$$\text{RPR.} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{inventarios}}{\text{pasivo circulante}}$$

AÑO	CÁLCULO	RESULTADO
2006	$\text{PA} = (\$ 395,351.56 - 131,158.39) / \$311,071.39$	PA = 0.85 veces
2007	$\text{PA} = (\$ 485,759.00 - 79,620.00) / \$ 397,515.33$	PA = 1.02 veces
2008	$\text{PA} = (\$ 315,022.00 - 92,622.11) / \$ 212,886.58$	PA = 1.04 veces

Esta razón muestra las veces que cubren los activos circulantes a los pasivos circulantes, no considerando los inventarios.

A través de la razón de prueba ácida se conoce lo significativo que resulta la inversión en los inventarios, es decir, el respaldo que ofrece respecto a las obligaciones a corto plazo.

Este índice es de suma importancia para los proveedores y acreedores debido a que les permite evaluar a las empresas que solicitan crédito, tomando en consideración solamente los bienes más disponibles.

La proporción de 1 a 1 se considera adecuada en 2007 y 2008 es razonable.

En el 2006 indica que PROMED tiene excesivos inventarios que son improductivos y representan una inversión con una tasa de rendimiento baja o de cero. La baja razón de rotación de inventarios de PROMED nos hace cuestionar la razón circulante para este periodo.

a.1. ANÁLISIS DE ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS A CORTO PLAZO.

Esta parte, evalúa el comportamiento y la utilización de los activos circulante, lo cual es una profundización del análisis de liquidez.

1) ROTACIÓN DE INVENTARIOS

$$\text{RI.} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{inventarios}}$$

AÑO	CÁLCULO	RESULTADO
2006	$\text{R. I.} = \$ 319,885.97 / \$131,158.94$	R. I. = 2.44 veces
2007	$\text{R. I.} = \$ 506,738.00 / \$79,920.00$	R.I. = 6.34 veces
2008	$\text{R. I.} = \$ 221,885.81 / \$92,622.11$	R. I. = 2.40 veces

Esta razón establece las veces en que los artículos comprados se venden.

Para 2007 el costo de venta aumentó, al igual que las ventas aumentaron, esto es favorable a la empresa por que la rotación promedio de los inventarios respecto al año anterior indica una mejor posición financiera.

Para 2008 el costo de venta disminuyó, y también las ventas disminuyeron ya que sus inventarios son mayores respecto al año anterior, esto afecta ya que indica un periodo promedio de los inventarios menor respecto al año anterior.

La rotación de inventarios de producto para la venta ha disminuido en relación al año 2007, lo que indica que la empresa puede tener un control ineficaz de ellos, permitiendo su acumulación, agudizando así, su situación financiera, ya que una parte del incremento de la solvencia mostrada en el análisis de liquidez, responde a excesivos productos en bodega.

2) PERIODO PROMEDIO DE INVENTARIOS.

$$PPI = 365/RI$$

AÑO	CÁLCULO	RESULTADO
2006	$P.P.I = 365 / 2.44$	P.P.I. = 149.59 días
2007	$P.P.I = 365 / 6.34$	P.P.I. = 57.57 días
2008	$P.P.I = 365 / 2.40$	P.P.I. = 152.08 días

Este resultado indica los días que en promedio han rotado los productos. Los días para vender los inventarios ha disminuido en el 2,007 en 3.03% respecto 2,006.

Este resultado indica los días que en promedio se almacenan los productos han aumentado considerablemente. Los días para vender los inventarios ha incrementado en el 2,008 en 2.65% respecto 2,007. Para el ejemplo, en el año 2008, se muestra un periodo más largo de estadía de productos en inventario, lo cual puede ser un indicativo que existen productos obsoletos que no tengan una perspectiva de venta en el corto plazo.

3) ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR.

$$R.C.C. = \text{Ventas al crédito} / \text{Cuentas por cobrar}$$

AÑO	CÁLCULO	RESULTADO
2006	$R.C.C = (\$418,151.60 * 60\%) / \$200,421.63$	R.C.C. = 1.25 veces.
2007	$R.C.C. = (\$699,952 * 75\%) / \$344,253.00$	R.C.C. = 1.52 veces
2008	$R.C.C. = (\$374,583.82 * 90\%) / \$167,107.64$	R.C.C = 2.02 veces

El resultado que se obtiene de la rotación de las cuentas por cobrar, determina el número de veces promedio, que se recuperan las cuentas por cobrar en su totalidad en el periodo.

El caso que se plantea en esta razón, muestra una situación positiva a la empresa, en cuanto ha rotado más veces su cartera de créditos; a lo cual se agrega que el porcentaje de ventas al contado también se redujo en 15 puntos porcentuales en los 2 periodos finales uno respecto el otro, mejorando la obtención de ese margen de efectivo inmediato, comparado con el periodo anterior.

4) PERIODO DE COBRANZA PROMEDIO.

a. DÍAZ DE VENTA PENDIENTES DE COBRO.

DVPC = Cuentas por cobrar / (Ventas anuales / 365)

AÑO	CÁLCULO	RESULTADO
2006	$DVPC = \$200,421.63 / (\$418,151.60 / 365)$	DVPC = 174.95 días
2007	$DVPC = \$344,253.00 / (\$699,952.00 / 365)$	DVPC = 179.52 días
2008	$DVPC = \$167,108.00 / (\$374,583.82 / 365)$	DVPC = 162.83 días

Representa el plazo promedio que la empresa debe esperar para recibir efectivo después de hacer una venta.

La empresa en estudio tiene en el 2007, 179.25 días de ventas pendientes de cobro lo cual superior en 4.57 días respecto al año anterior. 2008 posee 162.83 días de ventas pendientes de cobro que es menor en 3.31 días respecto 2007.

Por otra parte, este índice debe compararse contra las políticas de crédito, así como con los plazos concedidos por los proveedores de modo que sirva como guía en la búsqueda del equilibrio entre ambos.

a.2. ANÁLISIS DE ADMINISTRACIÓN DE DEUDA A CORTO PLAZO.

1) ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR

R.C.P = Compras netas al crédito /Cuentas por pagar (proveedores)

AÑO	CÁLCULO	RESULTADO
2006	$R. C. P. = \$224,025.15/283,062.96$	R.C.P. = 0.79 veces al año
2007	$R. C. P. = \$375,000.00/342,855.33$	R. C. P. = 1.09 veces al año
2008	$R. C. P. = \$225,000.00/198,064.87$	R. C. P. = 1.14 veces al año

(Ver tabla de supuestos para ver el dato de compras al crédito y data de proveedores en los balances)

El resultado que se obtiene de esta razón indica las veces que se han pagado las cuentas a proveedores en un período, por lo general, un año.

La situación presentada en el ejemplo en estudio, es un aumento de las veces que se pagaron las cuentas a proveedores, siendo un efecto de la situación analizada en las razones anteriores. La empresa ha tenido más capacidad de cumplir con los compromisos económicos con sus abastecedores, por lo que ha mejorado sus pagos, acumulándolos en un pasivo circulante exigible, que puede afectar positivamente las operaciones, en el momento que la deuda sea requerida.

Este resultado es favorable a la empresa en la búsqueda de obtener créditos para solventar necesidades eventuales, ya que se lleva una tendencia a aumentar los pagos.

2) PERIODO DE PAGO PROMEDIO.

P.P.P. = Cuentas por pagar (proveedores)/Compras netas al crédito diarias.

AÑO	CÁLCULO	RESULTADO
2006	$P.P.P = \$283,062.96 / (\$224,025.15/365)$	P.P.P = 461.19 días
2007	$P.P.P = \$342,855.33 / (\$375,000.00/365)$	P.P.P = 333.71 días
2008	$P.P.P = \$198,064.87 / (\$225,000.00/365)$	P:P.P = 321.00 días

El índice refleja el número de días que en promedio tarda una cuenta para ser cancelada.

El resultado de esta razón, debe ser comparado con el plazo recibido para cancelar las obligaciones circulantes y el período promedio de cobro.

La disminución en el periodo promedio de pago se ha reducido 127.48 y 12.71 días, respecto cada uno al año anterior, pone en evidencia la dificultad la empresa para hacer sus pagaos no obstante pero ha mejorado en cuanto a solventar sus compromisos en la fecha de vencimiento, en cuanto tarda menos tiempo para ejecutar los pagos, debido a la disminución en el periodo promedio de cobranza.

3) INTERPRETACIÓN DE SU ANÁLISIS

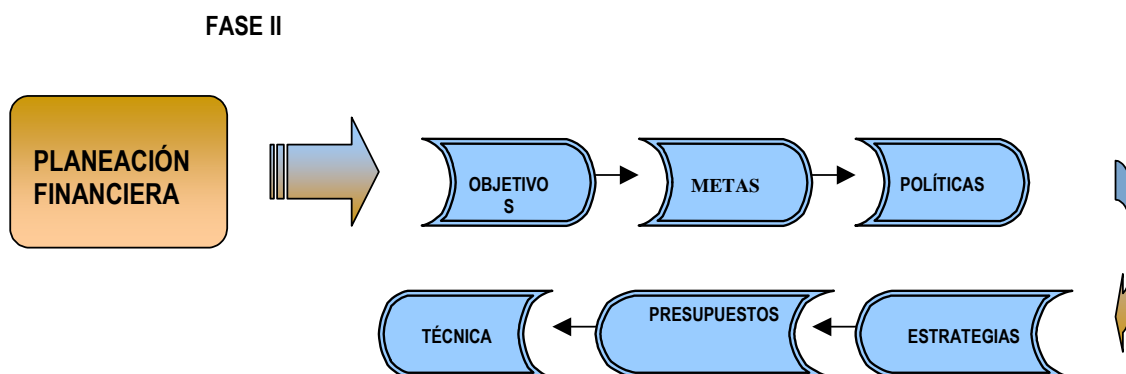
Se presentan las variaciones en el capital de trabajo neto, causado por el aumento o disminución en las cuentas circulantes, y para evaluar el efecto de cada variación, en adelante se considerará que las otras cuentas permanecen sin cambios. Es importante tener en cuenta que en los procedimientos para el análisis se hace referencia a la variación de cuenta que compone al capital de trabajo de modo que permita conocer el origen del cambio. Es por ello que en ésta área se evalúan las fluctuaciones de los elementos que inciden en el capital de trabajo neto, así como el impacto en las razones financieras en que se ven involucrados, lo cual complementa las herramientas de análisis que permita la toma de las mejores decisiones en el momento oportuno. (Ver el siguiente cuadro)

CUADRO Nº 2: FLUCTUACIONES EN EL CAPITAL DE TRABAJO.

CUENTAS CAPITAL DE TRABAJO	AUMENTO O DISMINUCION	CAUSAS	EFECTO
1 - EL EFECTIVO. Comúnmente la empresa no maneja elevados importes en ésta cuenta.	AUMENTO	Incremento en las ventas al contado. Eficiente recuperación de las cuentas por cobrar	Más liquidez financiera para la entidad y solventar las obligaciones a su vencimiento en el corto plazo.
	DISMINUCIÓN	Ineficiente recuperación de las cuentas por cobrar. Por disminución en las ventas y Por compras en efectivo.	La entidad enfrenta dificultades financieras. Afecta las utilidades en forma negativa.
2 - LAS CUENTAS POR COBRAR. Esta cuenta debido a que la empresa es comercial posee elevados valores monetarios.	AUMENTO	Cuando hay relajamiento en las políticas de ventas. Concesión deliberada de créditos. e Ineficiente recuperación de las cuentas por cobrar.	Aumenta el riesgo de adquirir cuentas incobrables. Afecta negativamente las utilidades de la entidad por el alto costo de mantener las cuentas por cobrar
	DISMINUCIÓN	Eficiente manejo de las cuentas por cobrar. Las políticas de crédito son rígidas. La existencia de inventarios es insuficiente.	Favorece las condiciones de solvencia de la empresa, a excepción de la prueba ácida, que excluye toda variación en inventarios.
3 - LOS INVENTARIOS. Al igual que la cuenta anterior los valores son altos.	AUMENTO	Por acumulación de productos obsoletos. Por adquisición de inventarios en altos volúmenes.	La entidad cuenta con existencias para hacerse efectivo en un futuro que generaría ganancia. Afecta la liquidez de la entidad, pues es el activo de capital de trabajo menos líquido.
	DISMINUCIÓN	Por aumento en las ventas. Por retraso en los pedidos de productos. Políticas de existencias demasiado bajas.	Afecta negativamente la liquidez de la entidad Y no se satisface la demanda.
4 – DEL PASIVO A CORTO PLAZO	AUMENTO	Por préstamos a corto plazo. Por financiamiento de proveedores	Afecta positivamente la liquidez de la entidad por que hay financiamiento.
	DISMINUCIÓN	Efectividad en la ejecución del presupuesto. Realización de pagos puntuales	Afecta negativamente la liquidez de la entidad por los desembolsos en los pagos, y por que significa que no hay financiamiento.

2.5. PLANEACIÓN FINANCIERA

Figura 3.



PLANEACIÓN FINANCIERA

La planeación es la fase del proceso administrativo de gran importancia para todas las actividades a realizar por personas y empresas, en ella se visualiza el éxito o el fracaso de toda empresa.

Es la selección de la misión, objetivos, estrategias, políticas, programas, presupuestos y procedimientos; es decir, que radica en fijar objetivos alcanzables considerando que se tendrán las herramientas e instrumentos técnicos, administrativos y financieros para lograrlos, seleccionando un curso de acción que permita fijar los estándares para el control, que a su vez llevará a una oportuna y adecuada toma de decisiones.

Definir planes para operaciones propias del negocio de comercialización, como realizar las compras, elevar el nivel de las ventas, recuperación de las cuentas por cobrar, mantenimiento de inventario óptimo, capacidad para la obtención de efectivo y maximizar las utilidades.

1) OBJETIVOS FINANCIEROS

Los objetivos financieros sirven de orientación para las unidades de la empresa para que ésta alcance, rentabilidad, liquidez, incremento del valor comercial de las acciones, maximización de las utilidades y maximización de patrimonio en el corto y largo plazo.

A continuación se muestran algunos modelos de objetivos, los cuales deben guiar a los empresarios dedicados a la venta de instrumentos médicos.

- Obtener un mayor aprovechamiento de los activos disponibles de operación de la empresa, para un mejor rendimiento.
- Cumplir con los compromisos de pagos al momento de su vencimiento, mediante una adecuada administración financiera de éstos.
- Salvaguardar los activos de la empresa.
- Obtener la información financiera veraz, confiable y oportuna.
- Implementar la eficiencia en la operación del negocio
- La ejecución de las operaciones se debe adherir a las políticas establecidas por la administración.
- Poseer personal capacitado para la ejecución de los planes.

2) METAS FINANCIERAS

Están representadas por fines específicos cuantitativos o cualitativos y se establecen con el fin de obtener resultados positivos, para lograr alcanzar estos resultados es necesario determinar metas por sección y departamentos que contribuyan a alcanzarlas en la entidad en estudio se aplicaran las siguientes:

- a. "Alcanzar un nivel mínimo en utilidades de \$ 1,160 al final de cada trimestre del año 2009."
- b. "La empresa se ha fijado como meta incrementar sus ventas en un 10.46 %"

3) POLÍTICAS FINANCIERAS

Las políticas también forman parte de los planes en el sentido de que consisten en enunciados o criterios generales que orientan o encausan el pensamiento en la toma de decisiones; en ese sentido las políticas moldean el camino a seguir en el logro de los objetivos.

Para una mejor visualización se presentan los siguientes ejemplos:

4) MODELOS DE POLÍTICAS FINANCIERAS

De efectivo :

- Invertir en valores de fácil recuperación, o depositar el efectivo excedente, que no -es necesario (que se encuentra ocioso momentáneamente) a plazo fijo de 30 días.
- Mantener un fondo de caja chica para realizar los desembolsos pequeños necesarios en efectivo.
- Contar con efectivo mínimo para cubrir obligaciones que se presenten en los próximos tres meses.
- Mantener fondo de efectivo para aprovechar promociones o compras ofrecidas por los proveedores.

De cuentas por cobrar:

- Los créditos concedidos por la empresa deben contar con garantía razonable; respaldados con letras de cambio o pagarés.
- Conceder créditos únicamente a clientes identificados con la empresa y que esté calificados como buenos sujetos de crédito. En otro caso realizar un estudio pertinente para el otorgamiento de un crédito.
- El nivel de las cuentas por cobrar no deberá poner en riesgo la autonomía y liquidez de la empresa; deberá tener un nivel máximo al que puede llegar el saldo de la cuenta antes mencionada.

De inventario:

- Mantener un nivel de inventario óptimo de productos para la venta.
- Los pedidos de productos para la venta que la empresa realice deberán hacerse con anticipación, además de estar de acuerdo a la necesidad y exigencias del mercado a fin de que no se agoten las existencias antes de recibir el próximo pedido.

De proveedores:

- Para que una obligación por pagar a un proveedor tenga carácter oficial para la empresa, es necesario que exista una orden de compra, previamente autorizada por la gerencia general de la empresa.

De cuentas por pagar:

- Toda cuenta por pagar debe identificar al respectivo acreedor de la empresa quien podrá ser una persona natural o jurídica y para identificar la composición de la cuenta de cada proveedor se deberá de identificar a cada uno de los documentos que originan la obligación que la empresa tiene este acreedor.
- El Jefe de operaciones administrativas y financieras de la empresa; mensualmente se deberá efectuar una verificación de que las facturas que se encuentren pendientes de pago al finalizar cada mes calendario, también se encuentren físicamente en los correspondientes archivos de cuentas por pagar.

5) ESTRATEGIAS FINANCIERAS

Las estrategias son conocidas como: La determinación del propósito y de los objetivos básicos a largo plazo de una empresa así como la adopción de los cursos de acción y de la asignación de recursos necesarios para cumplirlas.

En consecuencia, para poder alcanzar los objetivos es necesario plantearse por lo menos una estrategia para cada objetivo.

Ejemplos de estrategia que pueden aplicarse para logro de los objetivos:

Modelos de estrategias financieras:

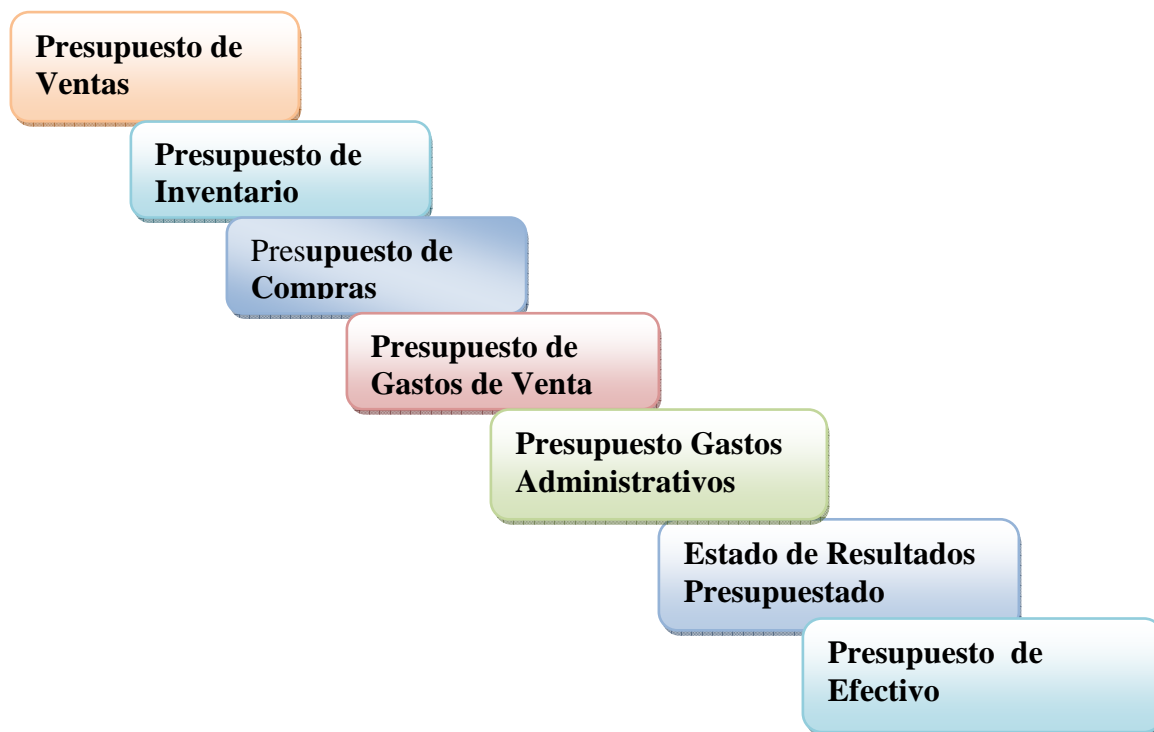
- a. Encaminar el mayor esfuerzo empresarial de ventas de aquellos productos más rentables para la empresa.
- b. Introducir una nueva línea de Productos de bajo costo y buena calidad.
- c. Ampliar el mercado abastecido, con nuevos productos y mejores precios.
- d. Implementación de publicidad.

6) PRESUPUESTOS

Los presupuestos son una formulación de resultados esperados y expresados en términos numéricos; puede llamársele un programa en cifras, de hecho al presupuesto financiero operacional se le denomina a menudo plan de utilidades o planificación de actividades. Los presupuestos pueden expresarse en términos financieros, o en cualquier otro término numéricamente medible.

A continuación se presenta un ejercicio presupuestario modelo, el cual se basa principalmente en la información recolectada en las micro y pequeñas empresas dedicadas al comercio de instrumentos médicos en el área de San Salvador, considerando que las condiciones en el mercado se mantendrán estables o sin muchos cambios.

ORDEN DE LOS PRESUPUESTOS ELABORADOS.



PRESUPUESTOS EJERCICIO 2009

▪ Presupuesto de venta.

Para la realización del presupuesto de venta, se hace necesaria la aplicación de un pronóstico de ventas el cual se determina a través de métodos matemáticos y/o estadísticos, si se cuenta con la información necesaria para tal fin, es decir se cuenta con información histórica de ventas.

MÉTODO ESTADÍSTICO PARA LA ESTIMACIÓN DE LAS VENTAS DEL 2009 y 2010.

El método de incremento histórico promedio. Consiste en estimar la venta de años futuros, utilizando el incremento de las ventas en relación a los años anteriores y suponiendo que en el año de la proyección las ventas tendrán un aumento equivalente al incremento promedio del periodo considerado.

Para obtener el porcentaje promedio del crecimiento de las ventas en los últimos tres años y se dividen entre el número de periodos para obtener el promedio.

Cuadro N° 3: CALCULOS PARA LA ESTIMACIÓN DE LAS VENTAS.

Comprende 4 pasos:

METODO DE INCREMENTO HISTORICO PROMEDIO

PASO 1: Llenar el cuadro con la información de los otros pasos.

Año	Ventas (\$)	Incremento	%
2006	\$ 418,151.60	\$ 281,800.40	67.39
2007	\$ 699,952.00	\$ (325,368.18)	-46.48
2008	\$ 374,583.82	\$ 39,181.47	10.46
Sub- total	\$ 1,492,687.42		
Pronóstico			
2009	\$ 413,765.29	\$ 43,279.85	10.46
2010	\$ 457,045.14		

PASO 2: Cálculo de incremento de ventas .

2006VN.	\$ 418,151.60	→	100%
Incrementos	\$ 281,800.50	→	X = 67.39%
2007VN.	\$ 699,952.00	→	100%
Incrementos	\$ 325,368.18	→	X = - 46.48%

PASO 3: Obtención del dato del pronóstico en % de las ventas 2009.

1) Cálculo del % promedio 2009

$$67.39 + (46.48) = 20.91 / 2 = 10.46 \%$$

Ventas 2009 = 100 %

2008	100%	→	\$ 37,458.82
2009	110.46%	→	X

$$X = (374,583.82 \times 110.46 \%) / 100 \% = \$ 413,765.29$$

Las ventas del 2009 serán \$ 413,765.29

PASO 4: Obtención del dato del pronóstico en % de las ventas 2010.

$$67.39 + (46.48) + 10.46 = 31.37 / 3 = 10.46 \%$$

Ventas 2010= 100 %

2009	100%	→	\$ 413,765.29
2010	110.46%	→	X

$$X = (413,765.29 \times 110.46 \%) / 100 \% = \$ 457,045.14$$

Las ventas del 2010 serán \$ 457,045.14

Además del pronóstico de la venta es necesario obtener los productos que la empresa tiene a la venta así como los precios de venta.

CUADRO N° 4: INVENTARIO DE INSTRUMENTOS MEDICOS QUE MANTIENE PROMED, S.A. DE C.V.

INSTRUMENTOS	PRECIOS DE VENTA
Tensiómetros	\$ 44.09
Estetoscopio	\$ 28.22
Espesor de volumen	\$ 50.00
Clavos ortopédicos	\$ 75.00
Camas de hospital	\$ 881.85
Otoscopio (oídos)	\$ 88.19
Oftalmoscopio (ojos)	\$ 150.00
Dopler	\$ 200.00
Monitores para videolamparoscopia (p/ operaciones)	\$3000.00
Lámpara (cavidad oral, ginecología....)	\$ 15.00
Instrumentos para pequeña cirugía:	
Bisturí	\$ 5.00
Hilos de sutura	\$ 25.00
Agujas para sutura	\$ 10.00

Tijeras	\$ 25.00
Torundas (Esparadrapos en bolita)	\$ 7.00
Jabón yodado	\$ 10.00

Procedimiento:

- Pronosticar o estimar la cifra de ventas en unidades físicas que representa la posibilidad de ser realizadas en el periodo o presupuestar.
- Identificar el volumen de venta promedio trimestral del año anterior.
- Se calcula los estimados de ventas en unidades físicas y monetarias para el producto o conjuntos de productos.
- Multiplicar el total de unidades físicas estimadas a ventas por el precio de venta de los instrumentos.

Consideraciones:

- Las condiciones del mercado se mantendrán estables.
- Las políticas fiscales y tributarias no sufrirán cambios.
- Los instrumentos no incrementarán el precio de ventas.
- La demanda del producto se comporta de manera uniforme debido a que cada 3 meses haremos entrega de productos debido a una licitación.
- El margen de ganancia de las ventas respecto a la compra será de un 60%.
- Las ventas se incrementarán en un 10.46% con respecto al año anterior.

Cálculos:

Con el objeto de simplificar el ejercicio presupuestario, se hará énfasis en cuatro productos que son los que tienen mayor demanda. Estos productos son los siguientes: Camas de hospital, estetoscopio, tensiómetro y otoscopios, se determina el precio y la demanda promedio :

El precio promedio

Tensiómetro	\$ 44.09
Estetoscopio	\$ 28.22
Camas de Hospital	\$ 881.85
Otoscopios	\$ 88.19
Total promedio	\$ $1042.35/4=$ 260.59 Precio venta promedio trimestral 2009.

DEMANDA PROMEDIO TRIMESTRAL.

PRODUCTO	DEMANDA PROMEDIO (UNIDADES)
Camas de hospital	100
Estetoscopios	150
Tensiómetros	150
Otoscopios	50
Total Promedio	112.5

Tomando como base los estados financieros del año 2006 a 2008 de la empresa denominada PROMED, S.A. DE C.V. y los datos antes explicados a continuación se presenta el presupuesto de ventas para el año 2009.

PROMED, S.A. DE C.V.
Presupuesto de Ventas año 2009

PERIDO	PRECIO UNITARIO DE VENTA	TRIMESTRES								TOTAL	PRECIO \$
		1ER TRIMESTRE		2DO TRIMESTRE		3ER TRIMESTRE		4TO TRIMESTRE			
PRODUCTO		UDES.	PRECIO \$	UDES.	PRECIO \$	UDES.	PRECIO \$	UDES.	PRECIO \$	UDES.	
Camas hospital	881.85	100	88,185.27	100	88,185.27	100	88,185.27	100	88,185.27	400	352,741.08
Estetoscopios	28.22	150	4,232.89	150	4,232.89	150	4,232.89	150	4,232.89	600	16,931.56
Tensiómetros	44.09	150	6,613.90	150	6,613.90	150	6,613.90	150	6,613.90	600	26,455.60
Otoscopios	88.19	50	4,409.26	50	4,409.26	50	4,409.26	50	4,409.26	200	17,637.04
TOTAL		450	\$ 103,441.32	450	\$ 103,441.32	450	\$ 103,441.32	450	\$ 103,441.32	1800	413,765.29

▪ **Presupuesto de inventarios finales.**

Es utilizado para estimar los productos finales necesarios para que haya la disponibilidad. Se utilizará este presupuesto, únicamente para los productos mas vendidos.

Procedimiento:

- Se requiere del inventario final del periodo anterior.
- Se necesita determinar una política de existencias en el inventario (debe ser flexible).

Consideración:

- La empresa debe evitar retrasos en compras por que no cumplir con los plazos de la licitación podría generar a la empresa ciertos gastos innecesarios o no deseables.

Cálculos:

CUADRO Nº 5: DETALLE DEL INVENTARIO FINAL PARA EL AÑO 2008.

No.	NOMBRE DEL PRODUCTO	PRECIO COSTO.	EXISTENC.	COSTO
1	Tensiómetros	\$ 26.45	50	\$ 1,322.50
2	Estetoscopio	\$ 16.93	50	\$ 846.50
3	Espesor de volumen	\$ 30.00	26	\$ 780.00
4	Clavos ortopédicos	\$ 45.00	18	\$ 810.00
5	Camas de hospital	\$ 529.11	61	\$ 32,275.71
6	Otoscopio (oídos)	\$ 52.91	21	\$ 1,111.11
7	Oftalmoscopio (ojos)	\$ 90.00	13	\$ 1,170.00
8	Dopler	\$ 120.00	10	\$ 1,200.00
9	Monitores para videolaparoscopia (p/ operaciones)	\$ 1,800.00	4	\$ 7,200.00
10	Lámpara (cavidad oral, ginecología....)	\$ 9.02	15	\$ 135.30
11	Bisturí	\$ 3.01	75	\$ 225.75
12	Hilos de sutura	\$ 15.00	80	\$ 1,200.00
13	Agujas para sutura	\$ 6.00	100	\$ 600.00
14	Tijeras	\$ 15.00	50	\$ 750.00
15	Torundas (Esparadrapos en bolita)	\$ 4.20	150	\$ 630.00
16	Jabón yodado	\$ 6.00	92	\$ 552.00
	TOTAL	\$ 2,768.63		\$ 50,808.87

También obtener el promedio del inventario final 2008 de los productos más vendidos, (será el inicial 2009 en unidades).

Tensiómetro	50
Estetoscopio	50
Camas de Hospital	61
Otoscopios	21
Total	$182/4 = 45.5$ Udes. promedio trimestral de inventario inicial

Considerando la información anterior se presenta el presupuesto inventario final para el año 2009.

PROMED, S.A DE C.V

Presupuesto de Inventario año 2009 (en unidades)

PERIDODO	1ER	2DO	3ER	4TO	2009
PRODUCTO	TRIMESTRE	TRIMESTRE	TRIMESTRE	TRIMESTRE	UNIDADES
Camas de hospital	100	100	100	100	400
Estetoscopios	150	150	150	150	600
Tensiómetros	150	150	150	150	600
Otoscopios	50	50	50	50	200
TOTAL	450.00	450.00	450.00	450.00	1800
más:inventario final deseado	25.00	25.00	25.00	25.00	100
subtotal	475.00	475.00	475.00	475.00	1900
menos inventario inicial	45.50	45.50	45.50	45.50	182
unidades	429.50	429.50	429.50	429.50	1718

- **Presupuesto de compras.**

Este presupuesto especifica las cantidades requeridas de cada producto, y las fechas aproximadas en que se necesitan; por lo tanto debe desarrollarse un plan de compra donde se sabrá lo que se debe comprar, el costo estimado y las fechas requeridas.

Procedimiento:

Para la elaboración de este presupuesto se requiere:

- El presupuesto de venta, el presupuesto de inventarios finales y el costo de los productos.
- Establecida la existencia requerida, a esta se le resta el inventario inicial en donde obtenemos los productos a comprar.
- Por último se multiplica las diferentes los productos por su respectivo precio para obtener el costo total de las compras.

Consideraciones:

- Que no habrá retraso en las entregas, ni problemas de almacenamiento.
- Los precios de los productos permanecerán constantes.
 - Las compras se efectuarán al contado.

Cálculos:

Obtener de precio de venta promedio trimestral:

Tensiómetro	\$ 50.00
Estetoscopio	\$ 32.00
Camas de Hospital	\$ 1000.00
Otoscopios	\$100.00
Total	\$1182.00/4= 295.5 Precio venta promedio trimestral 2009.

Determinar el precio de costo de principales productos para la venta.:

PRECIO DE VENTA	TOTAL	TOTAL /4	260.59*40%
881.85+28.22+44.09+88.19	1,042.35	260.59	104.236

Se detalla el presupuesto de compras a continuación:

PROMED, S.A DE C.V
Presupuesto de compras año 2009 (en unidades y precio)

PERIODO	1ER	2DO	3ER	4TO	2009
PRODUCTO	TRIMESTRE	TRIMESTRE	TRIMESTRE	TRIMESTRE	UNIDADES
Camas de hospital	100	100	100	100	400
Estetoscopios	150	150	150	150	600
Tensiómetros	150	150	150	150	600
Otoscopios	50	50	50	50	200
TOTAL	450	450	450	450	1800
mas:inventario final deseado	25	25	25	25	100
subtotal	475	475	475	475	1900
menos inventario inicial	45.50	45.50	45.50	45.50	182
unidades	429.50	429.50	429.50	429.50	1718.00
precio por unidades	\$ 104.24	\$ 104.24	\$ 104.24	\$ 104.24	\$ 104.24
costo por compra	\$ 44,771.08	\$ 44,771.08	\$ 44,771.08	\$ 44,771.08	\$ 179,084.32

▪ **Presupuesto de costo de venta.**

Comprende los elementos de inventario inicial que refleja la existencia real de productos al inicio del año, compras refleja la adquisición de productos para la venta, del resultado de sumar el inventario inicial y el presupuesto de compras determino los productos disponibles para la venta; y a éste le resto el inventario final y obtengo el costo de la venta.

Procedimiento:

- Identificar los elementos del costo de la venta y sumarlo o restarlo según se determino en el párrafo anterior es decir: inventario inicial más compras igual productos disponibles para la venta menos inventario final.

Consideraciones:

- El inventario final será el resultado real del año 2008
- Las compras se extraen del presupuesto que lleva ese nombre.
- Sumar los elementos antes mencionados y establecer la mercadería disponible para la venta.
- Se extrae el dato del presupuesto de inventario final y se le resta a la mercadería disponible para la venta y así obtenemos el costo de la venta presupuestado.

Se presenta el presupuesto de costo de la venta, partiendo de la información anterior.

PROMED, S.A DE C.V
PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTAS
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2009.

	Inventario Inicial de productos	\$ 50,808.87
(+)	Compra de productos para la venta	\$ 179,084.32
(=)	Disponibilidad para la venta	\$ 229,893.19
(-)	Inventario Final de productos	\$ 10,424.00
(=)	Costo De Ventas	\$ 219,469.19

▪ **Presupuesto de gastos de venta.**

Comprende todos los gastos relacionales con la actividad de vender, distribuir y entregar productos a los clientes durante cada ejercicio presupuestario.

Procedimiento:

- Identificar aquellos gastos utilizados en la gestión de ventas del producto, dentro de los cuales se pueden considerar los siguientes: sueldo de vendedores, depreciación de maquinaria, depreciación de mobiliario y equipo de venta, depreciación de local, depreciación de vehículo viáticos y transporte, gasolina y papelería y útiles, etc.

Consideración:

- Los gastos se mantendrán constantes durante el período presupuestario.
- Se entenderá como gastos de ventas los siguientes: los que se presentan en el presupuesto 2,009.

Considerando la información anterior se presenta el presupuesto de gastos de venta para el año 2009.

- **Presupuesto de gastos de administración.**

Incluye todos los gastos relacionados con las funciones administrativas y que por su naturaleza no pueden clasificarse como gastos de ventas.

PROMED, S.A DE C.V
Presupuesto de gasto de ventas de año 2009.

GASTOS DE VENTA	Mensual	Trimestral	ANUAL
Sueldos	\$ 2,858.08	\$ 8,574.24	\$ 34,296.96
Honorarios	\$ 50.00	\$ 150.00	\$ 600.00
AFP	\$ 328.90	\$ 986.70	\$ 3,946.80
ISSS	\$ 365.45	\$ 1,096.35	\$ 4,385.40
Combustible	\$ 159.03	\$ 477.09	\$ 1,908.36
Fovial	\$ 17.30	\$ 51.90	\$ 207.60
ANDA	\$ 19.50	\$ 58.50	\$ 234.00
Energía Eléctrica	\$ 76.93	\$ 230.79	\$ 923.16
Alquileres	\$ 2,000.00	\$ 6,000.00	\$ 24,000.00
Impuestos Fiscales y Municipales	\$ 61.32	\$ 183.96	\$ 735.84
Papelería y útiles	\$ 54.48	\$ 163.44	\$ 653.76
Vigilancia y seguridad	\$ 34.49	\$ 103.47	\$ 413.88
Suministros de aseo y limpieza	\$ 110.05	\$ 330.15	\$ 1,320.60
Atenciones sociales	\$ 15.50	\$ 46.50	\$ 186.00
Mantto.De Vehículo	\$ 702.36	\$ 2,107.08	\$ 8,428.32
Comunicación	\$ 81.42	\$ 244.26	\$ 977.04
Publicidad	\$ 59.01	\$ 177.03	\$ 708.12
Mantto.De Local	\$ 710.72	\$ 2,132.16	\$ 8,528.64
TOTAL	\$ 6,993.82	\$ 20,981.46	\$ 83,925.84

Procedimiento:

- Identificar todos aquellos gastos que no se clasifican como de ventas en los cuales incurrir aquellas áreas que proveen de administración y servicios a las demás áreas de la empresa.

Supuestos:

- Los gastos administrativos son los que se muestran a continuación en el presupuesto.

PROMED, S.A DE C.V

Presupuesto de gasto de Administración de año 2009 (precio)

Tipo de gasto	Total gasto mensual	Total gasto trmestral	Total gasto al año
sueldo	\$ 4,014.52	\$ 12,043.56	\$ 48,174.24
total	\$ 4,014.52	\$ 12,043.56	\$ 48,174.24

▪ **Presupuesto de estado de resultados.**

Se le conoce como estado de perdidas y ganancias proyectadas y se origina atreves del los presupuestos de ventas, costos y gastos con los que se determinan las utilidades de las operaciones de la empresa.

Procedimiento:

- Identificar todos aquellos elementos que componen el estados de resultado entre ellos: ventas, las compras, inventarios tanto iniciales como finales, para identificar los costos de venta, los gastos tanto de ventas administrativos.

Cálculos:

Observar cada uno de los presupuestos antes elaborados.

A continuación se presenta el estado de resultado presupuestado 2009.

PROMED, S.A DE C.V

ESTADO DE RESULTADO PRESUPUESTADO

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009

(Valores en Dólares de los Estados Unidos de América)

	Presupuesto	2009
VENTAS NETAS		\$ 413,765.29
(-) <u>Costo de Ventas</u>		\$ 219,469.19
UTILIDAD BRUTA		\$ 194,296.10
(-) <u>Gastos de Operación</u>		\$ 132,100.08
Gastos de Venta	\$ 83,925.84	\$ -
Gastos de Administración	\$ 48,174.24	\$ -
Gastos Financieros	\$ -	\$ -
UTILIDAD NETA		\$ 62,196.02
(-) Reserva Legal		\$ -
Utilidad despues de Rva.Legal		\$ 62,196.02
(-) Impuesto Sobre la Renta		\$ 15,549.01
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 46,647.02

▪ **Presupuesto de efectivo.**

Refleja la situación actual y futura del efectivo de la empresa, es decir, a través de este instrumento se pueden conocer las necesidades y los excesos de fondos que la empresa tendrá en el período presupuestario.

Procedimiento:

Este presupuesto generalmente presenta la estructura siguiente:

- Entradas de efectivo proyectadas.
- Salidas de efectivo proyectadas.
- Saldo de efectivo final del año anterior.
- Necesidades de efectivo.
- Saldo final de efectivo.

En donde:

Entradas de efectivo proyectadas: Son todos aquellos ingresos de efectivo generados por la empresa, necesarios para financiar todas las actividades y operaciones productivas y comerciales, tales como: compra de materia prima, pago de mano de obra, gastos de fabricación, gastos de ventas, pago de préstamos, etc.

Saldo de efectivo: Es determinado al inicio del período presupuestario, sumando el saldo en caja general más el saldo de caja chica y cuentas bancarias; luego se le suma el total de las entradas de efectivo proyectadas estableciendo un saldo el cual puede ser positivo si las entradas son mayores que las salidas o negativo si las salidas son mayores que las entradas. Para completar la información de este presupuesto solo se procede a trasladar datos de los respectivos presupuestos antes elaborados.

Considerar:

Los datos de ventas y compras al crédito son el resultado del promedio porcentual de los datos de clientes y proveedores (ver el balance general porcentual).

Cálculos: ventas y compras trimestral al crédito y contado.

VENTA TRIMESTRAL %			COMPRAS %		
		100			100
CREDITO	$(44.30 + 62.50 + 44.49)/3$	50.43	CREDITO	$(62.57 + 62.25 + 52.74)/3$	59.19
CONTADO	$100 - 50.43$	49.57	CONTADO	$100 - 59.19$	40.81

VENTAS TRIMESTRALES		\$103,441.32
ventas al contado trimestrales	\$103,441.32*.49.57%	\$51,275.86
ventas al crédito trimestrales	\$103,441.32*.50.43%	\$52,165.46
saldo mínimo		\$1,000.00

CUENTAS	AÑO	TRIMESTRE	CREDITO	CONTADO
Venta	\$ 413,765.28	\$ 103,441.32	\$ 52,165.46	\$ 51,275.86
Compra	\$ 179,084.32	\$ 44,771.08	\$ 26,500.00	\$ 18,271.08
Gastos de Venta y admón..	\$ 132,100.08	\$ 33,025.02		

PROMED S.A. DE C.V.

PRESUPUESTO DE EFECTIVO

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009

	presupuesto	1er trimestre	2do trimestre	3er trimestre	4to trimestre
Saldo inicial		\$ 1,522.58	\$ 502.34	\$ 25,147.56	\$ 24,127.32
(+) INGRESOS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ventas de contado	ventas 49.57%	\$ 51,275.86	\$ 51,275.86	\$ 51,275.86	\$ 51,275.86
Abonos de clientes	ventas 50.43%	\$ -	\$ 52,165.46	\$ -	\$ 52,165.46
Otros ingresos		\$ -	\$ -	\$ -	
TOTAL DE INGRESOS		\$ 52,798.44	\$ 103,943.66	\$ 76,423.42	\$ 127,568.64
(-)EGRESOS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compras	compras 40.81%	\$ 18,271.08	\$ 18,271.08	\$ 18,271.08	\$ 18,271.08
Abonos de proveedores	compras 59.19%	\$ -	\$ 26,500.00	\$ -	\$ 26,500.00
Gastos de ventas y administración	admon y venta	\$ 33,025.02	\$ 33,025.02	\$ 33,025.02	\$ 33,025.02
Otros egresos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE EGRESOS		\$ 51,296.10	\$ 77,796.10	\$ 51,296.10	\$ 77,796.10
Saldo final		\$ 1,502.34	\$ 26,147.56	\$ 25,127.32	\$ 49,772.54
(-) Saldo minimo		\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
Excedente y/o financiamiento		\$ 502.34	\$ 25,147.56	\$ 24,127.32	\$ 48,772.54

PRESUPUESTOS EJERCICIO 2010

Los presupuestos del año 2009 sirven de base para elaborar cada uno de los presupuestos para 2010.

Solamente los supuestos y algunos cálculos se especificaran.

- Presupuesto de venta.

Considerar:

Según las ventas pronosticadas aumentaran en 10.46 % en base a datos históricos y aplicando el metodo de incremento histórico.

Cálculos:

1) Cálculo del % promedio de ventas 2010

$$67.39 + (46.48) + 10.46 = 31.37 / 3 = 10.46 \%$$

Ventas 2010= 100 %

2009	100%	→	\$ 413,765.29
2010	110.46%	→	X

$$X = (413,765.29 \times 110.46 \%) / 100 \% = \$ 457,045.14$$

Las ventas del 2010 serán \$ 457,045.14

Se presenta a continuación el presupuesto de ventas 2010.

PROMED, S.A DE C.V.

Presupuesto de Ventas año 2010

PERIODO	PRECIO UNITARIO DE VENTA	1ER TRIMESTRE		2DO TRIMESTRE		3ER TRIMESTRE		4TO TRIMESTRE		TOTAL	VALOR
		UDES.	VALOR	UDES.	VALOR	UDES.	VALOR	UDES.	VALOR		
Camas hospital	\$ 885.54	110	\$ 97,409.46	110	\$ 97,409.46	110	\$ 97,409.46	110	\$ 97,409.46	440	\$ 389,637.84
Estetoscopios	\$ 28.34	165	\$ 4,675.65	165	\$ 4,675.65	165	\$ 4,675.65	165	\$ 4,675.65	660	\$ 18,702.60
Tensiómetros	\$ 44.28	165	\$ 7,305.71	165	\$ 7,305.71	165	\$ 7,305.71	165	\$ 7,305.71	660	\$ 29,222.84
Otoscopios	\$ 88.55	55	\$ 4,870.46	55	\$ 4,870.47	55	\$ 4,870.46	55	\$ 4,870.47	220	\$ 19,481.86
TOTAL		495	\$ 114,261.28	495	\$ 114,261.29	495	\$ 114,261.28	495	\$ 114,261.29	1980	\$ 457,045.14

- **Presupuesto de inventarios finales.**

Supuestos:

Como las ventas incrementan en 10% también los 4 productos para la venta, los inventarios tanto deseados y finales se mantienen.

Datos:

Se considerará el presupuesto de ventas 2009.

El inventario final deseado es de 10 unidades

El inventario inicial de 2010 es el final del año anterior (25 unidades)

Se presenta a continuación el presupuesto de inventarios finales 2010

PROMED, S.A DE C.V

Presupuesto de Inventario año 2010 (en unidades)

PERIDODO	1er	2do.	3er.	4to.	2009
PRODUCTO	TRIMESTRE	TRIMESTRE	TRIMESTRE	TRIMESTRE	UNIDADES
Camas de hospital	110	110	110	110	440
Estetoscopios	165	165	165	165	660
Tensiómetros	165	165	165	165	660
Otoscopios	55	55	55	55	220
TOTAL	495.00	495.00	495.00	495.00	1,980
mas:inventario final deseado	10.00	10.00	10.00	10.00	40
subtotal	505.00	505.00	505.00	505.00	2,020
menos inventario inicial	25.00	25.00	25.00	25.00	100
unidades	480.00	480.00	480.00	480.00	1,920

- **Presupuesto de compras.**

Considerar:

El precio de las compras incrementara en 4%.

Cálculos:

Precio de Venta	104.24*4%	108.41
-----------------	-----------	--------

PROMED, S.A DE C.V

Presupuesto de compras año 2010 (en unidades y precio)

PERIODODO	1ER	2DO	3ER	4TO	2009
PRODUCTO	TRIMESTRE	TRIMESTRE	TRIMESTRE	TRIMESTRE	UNIDADES
Camas de hospital	110	110	110	110	440
Estetoscopios	165	165	165	165	660
Tensiómetros	165	165	165	165	660
Otoscopios	55	55	55	55	220
TOTAL	495.00	495.00	495.00	495.00	1980
mas:inventario final deseado	10.00	10.00	10.00	10.00	40
subtotal	505.00	505.00	505.00	505.00	2020
menos inventario inicial	25.00	25.00	25.00	25.00	100
unidades	480.00	480.00	480.00	480.00	1920
precio por unidades	\$ 108.41	\$ 108.41	\$ 108.41	\$ 108.41	\$ 108.41
costo por compra	\$ 52,036.80	\$ 52,036.80	\$ 52,036.80	\$ 52,036.80	\$ 208,147.20

▪ **Presupuesto de costo de venta.**

Considerar:

Los inventarios tanto deseados y finales se mantienen como de reflejaron en el presupuesto anterior..

Datos:

El inventario final deseado es de 10 unidades

El inventario inicial de 2010 es el final del año anterior (25 unidades) a \$108.41 en promedio cada producto.

Se presenta a continuación el presupuesto de costo de la venta 2010.

PROMED, S.A DE C.V
PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTAS
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2010.

	Inventario Inicial de productos	\$ 10,424.00
(+)	Compra de productos para la venta	\$ 208,147.20
(=)	Disponibilidad para la venta	\$ 218,571.20
(-)	Inventario Final de productos	\$ 4,336.40
(=)	Costo De Ventas	\$ 214,234.80

▪ **Presupuesto de gastos de venta.**

Considerar:

Los gastos se mantienen estables a excepción de combustible y FOVIAL.

Cálculos:

Se presenta a continuación el presupuesto gastos de venta 2010.

PROMED, S.A DE C.V
Presupuesto de gasto de ventas de año 2010

GASTOS DE VENTA	Mensual	Trimestral	ANUAL
Sueldos	\$ 2,858.08	\$ 8,574.24	\$ 34,296.96
Honorarios	\$ 50.00	\$ 150.00	\$ 600.00
AFP	\$ 328.90	\$ 986.70	\$ 3,946.80
ISSS	\$ 365.45	\$ 1,096.35	\$ 4,385.40
Combustible	\$ 175.03	\$ 525.09	\$ 2,100.36
Fovial	\$ 15.22	\$ 45.66	\$ 182.64
ANDA	\$ 19.50	\$ 58.50	\$ 234.00
Energía Eléctrica	\$ 76.93	\$ 230.79	\$ 923.16
Alquileres	\$ 2,000.00	\$ 6,000.00	\$ 24,000.00
Impuestos Fiscales y Municipales	\$ 61.32	\$ 183.96	\$ 735.84
Papelería y útiles	\$ 54.48	\$ 163.44	\$ 653.76
Vigilancia y seguridad	\$ 34.49	\$ 103.47	\$ 413.88
Suministros de aseo y limpieza	\$ 110.05	\$ 330.15	\$ 1,320.60
Atenciones sociales	\$ 15.50	\$ 46.50	\$ 186.00
Mantto.De Vehículo	\$ 702.36	\$ 2,107.08	\$ 8,428.32
Comunicación	\$ 81.42	\$ 244.26	\$ 977.04
Publicidad	\$ 59.01	\$ 177.03	\$ 708.12
Mantto.De Local	\$ 710.72	\$ 2,132.16	\$ 8,528.64
TOTAL	\$ 7,007.74	\$ 21,023.22	\$ 84,092.88

▪ **Presupuesto de gastos de administración.**

Supuestos:

Los gastos se mantienen para 2010.

Se presenta el presupuesto de gastos de administración para 2010.

PROMED, S.A DE C.V
Presupuesto de gasto de Administración de año 2010 (precio)

Tipo de gasto	Total gasto mensual	Total gasto trimestral	Total gasto al año
sueldo	\$ 4,014.52	\$ 12,043.56	\$ 48,174.24
total	\$ 4,014.52	\$ 12,043.56	\$ 48,174.24

▪ **Presupuesto de estado de resultados.**

Los datos se tomaran de los presupuestos antes mencionados.

Se presenta a continuación el presupuesto de estados de resultado 2010.

Cálculos:

Inventario inicial 100 unidades* 104.= 10,182.00 unidades

Inventario final 40 unidades *108.41= 4,236.00 unidades

PROMED, S.A DE C.V
ESTADO DE RESULTADO PRESUPUESTADO
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2010
(Valores en Dólares de los Estados Unidos de América)

	Presupuesto	2010
VENTAS NETAS		\$ 457,045.14
<u>Costo de Ventas</u>		<u>\$ 214,234.80</u>
Utilidad Bruta		<u>\$ 242,810.34</u>
(-) <u>Gastos de Operación</u>		\$ 132,267.12
Gastos de Venta	\$ 84,092.88	
Gastos de Administración	\$ 48,174.24	\$ -
Gastos Financieros	<u>\$ -</u>	
Utilidad Neta		\$ 110,543.22
(-) Reserva Legal		\$ -
Utilidad Ddespues de Rva.Legal		<u>\$ 110,543.22</u>
(-) Impuesto Sobre la Renta		\$ 27,635.81
UTILIDAD DEL EJERCICIO		<u>\$ 82,907.42</u>

▪ **Presupuesto de efectivo.**

El saldo mínimo será de \$1200.00 y el saldo inicia del efectivo 2010 será el final 2009. Del efectivo del presupuesto de efectivo 2009.

En el 2do y 4to trimestre se cancelara lo que nos deben de 2009. Y queda la misma política de cobro es decir que 49.57% se nos cancelara en efectivo, 50.43% % al crédito y el crédito del primer trimestre se nos pagara en el siguientes 3 trimestres .

Cálculos:

VENTA TRIMESTRAL %			COMPRAS %		
		100			100
CREDITO	$(44.30 + 62.50 + 44.49 + 50.43)/4$	50.43	CREDITO	$(62.57 + 62.25 + 52.74 + 59.19)/4$	59.19
CONTADO	$100 - 50.43$	49.57	CONTADO	$100 - 59.19$	40.81

ventas trimestrales	\$ 129,030.00
ventas al contado trimestrales	$\$129,030.00 * 49.57\% =$ \$ 77,418.00
ventas al crédito trimestrales	$\$129,030.00 * 50.43\% =$ \$ 51,612.00
saldo mínimo	\$ 1,000.00

	2009	2010
RECUPERACION VENTAS AL CREDITO	\$ 52,165.46	\$ 28,563.21
PAGO DE COMPRAS AL CREDITO	\$ 26,500.00	\$ 21,236.22

CUENTA	AÑO	TRIMESTRE	CONTADO	CREDITO
VENTA AL AÑO	\$457,045.14	\$114,261.29	\$ 28,563.21	\$ 56,639.32
COMPRA	\$ 208,147.20	\$ 52,036.80	\$ 30,800.58	\$ 21,236.22
GASTOS DE VENTA Y ADMINIST.	\$ 132,267.12	\$ 33,066.78		

Se cancelaran las ventas al crédito de los 2 últimos trimestres de 2009 con un valor de \$46,920.00

Se presenta a continuación el presupuesto 2010.

PROMED S.A. DE C.V.**PRESUPUESTO DE EFECTIVO****AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010**

	presupuesto	1er trimestre	2do trimestre	3er trimestre	4to trimestre
Saldo inicial		\$ 48,772.54	\$ 71,145.08	\$ 126,510.29	\$ 148,882.83
(+) INGRESOS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ventas al contado	ventas 49.57%	\$ 56,639.32	\$ 56,639.32	\$ 56,639.32	\$ 56,639.32
Abonos de clientes	ventas 50.43%	\$ -	\$ 80,728.67	\$ -	\$ 80,728.67
Otros ingresos		\$ -	\$ -	\$ -	
TOTAL DE INGRESOS		\$ 105,411.86	\$ 208,513.07	\$ 183,149.61	\$ 286,250.82
(-) EGRESOS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compras	compras 40.81%	\$ 30,800.58	\$ 30,800.58	\$ 30,800.58	\$ 30,800.58
Abonos de proveedores	compras 59.19%	\$ -	\$ 47,736.00	\$ -	\$ 47,736.00
Gastos de ventas y administración	admon y venta	\$ 33,066.78	\$ 33,066.78	\$ 33,066.78	\$ 33,066.78
Otros egresos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE EGRESOS		\$ 33,066.78	\$ 80,802.78	\$ 33,066.78	\$ 80,802.78
Saldo final		\$ 72,345.08	\$ 127,710.29	\$ 150,082.83	\$ 205,448.04
7) Saldo TÉCNICA		\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Excedente y/o financiamiento		\$ 71,145.08	\$ 126,510.29	\$ 148,882.83	\$ 204,248.04

Esta se desarrolla especialmente para la administración de los inventarios. Considerándose como la más aplicable la del punto de reformulación o reorden, la cual se formula así:

$$PR = T \times UD$$

DONDE:

PR = Punto de reformulación o reorden.

T = Tiempo en días para formular o recibir el pedido.

UD = Uso diario del producto.

Para su aplicación de la formula anterior se tomará la información proporcionada por el encargado del negocio en estudio. Así se tiene que, si el tiempo que tiene la empresa en formular y recibir el pedido es de 90 días y el uso diario en promedio es de 3.65 del instrumento medico estetoscopio, el punto de reformulación sería:

$$PR = T \times UD$$

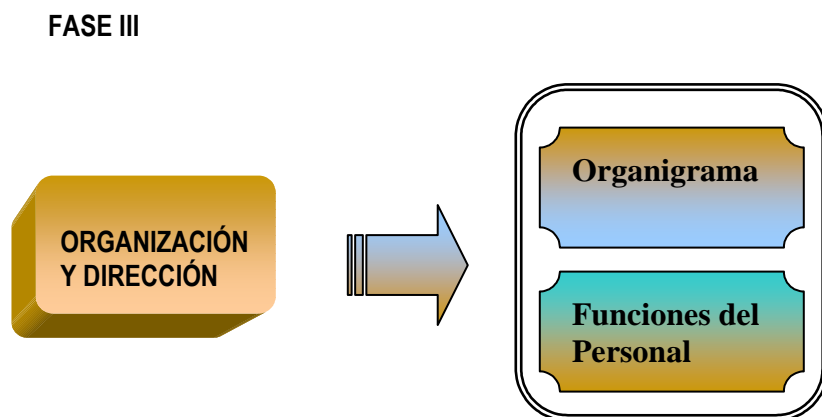
$$PR = 90 \text{ días} \times 3.65$$

$$PR = 329 \text{ Estetoscopios}$$

Una vez que el inventario alcance la cantidad de 329 Estetoscopios, se deberá realizar el pedido, para que no se agoten las existencias del producto, antes de que se reciba el mismo.

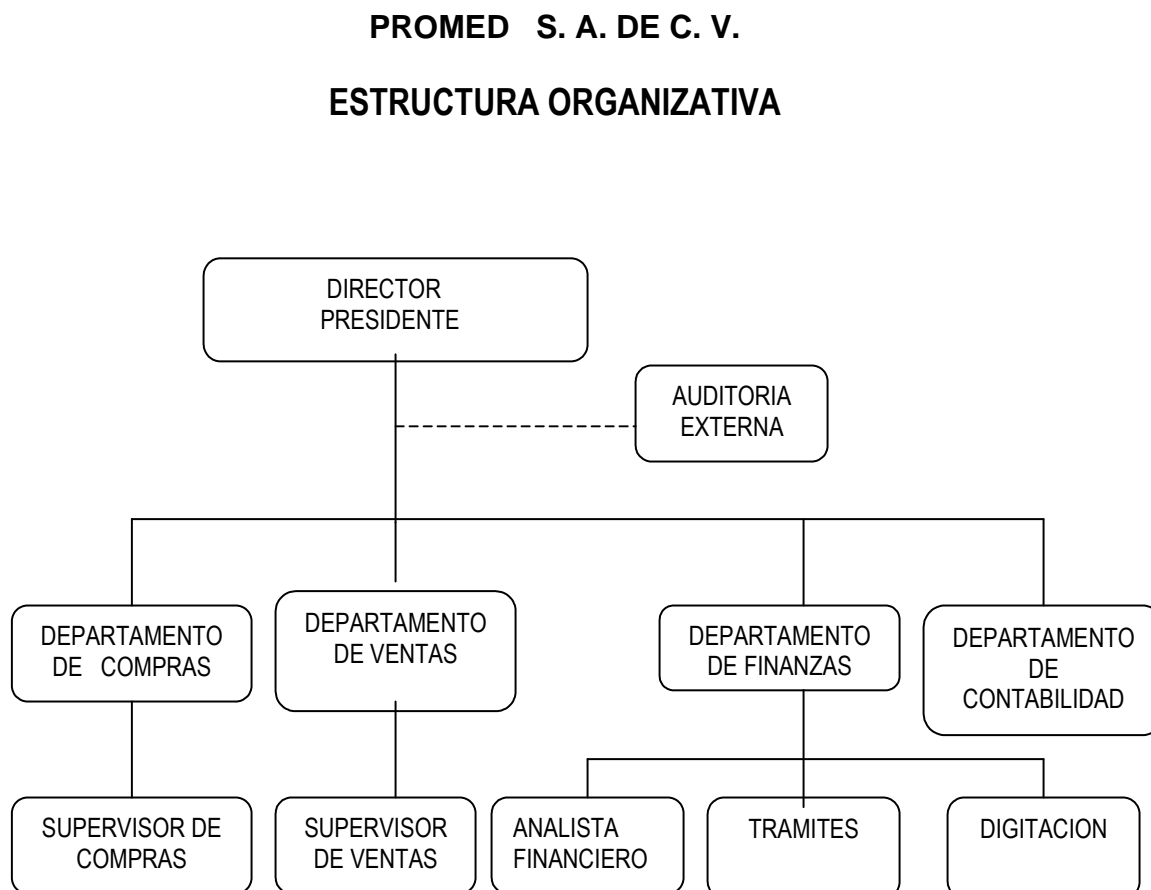
2.6. Organización y Dirección

Figura 5.



ORGANIZACIÓN

Figura 7: Estructura organizativa de la empresa.



1) FUNCIONES DEL PERSONAL

Las funciones financieras y responsabilidades de una Junta incluyen:

- Asegurar que la organización tiene fuentes adecuadas para llevar a cabo sus funciones. Esto no tiene que significar recaudar dinero, pero sí controlar las finanzas detenidamente.
- Asegurar que la organización usa bien su tiempo y dinero.
- Supervisar la adquisición y administración de los recursos. La Junta tiene que realizar decisiones informadas sobre cómo se gasta el dinero de la organización, especialmente cuando la organización quiere comprar recursos que son costosos. Tiene el deber del cuidado, el cual requiere que un miembro de la Junta lea y entienda los estados financieros y guarde un registro de la situación financiera de la organización.

Los miembros de la Junta tienen que:

- ❖ Aprobar el presupuesto después de considerarlo.
- ❖ Aprobar la política del presupuesto que establece los niveles discretos (informar al Director General cuánto puede gastar sin la aprobación especial de la Junta).
- ❖ Aprobar todas las políticas financieras y otras políticas que afecten a las finanzas de la organización.
- ❖ Revisar los informes financieros mensuales y anuales, centrándose en las:
 - desviaciones, balance de ejercicio y extractos del flujo de efectivo.
 - Controlar el progreso de los fondos generados.
 - Revisar los estados de Auditoría.
 - Revisar el estado de cuentas periódicamente y tomar decisiones sobre las
 - inversiones a largo plazo.
 - Revisar que los activos, como se listan en el registro de activos, estén de verdad ahí.

El Administrador

Existen 11 grandes cuestiones que debe atender todo administrador, las mismas son:

1. Representación

- Este representa la organización ante terceros en determinados momentos.

2. Liderazgo.

El administrador es el responsable directo del logro de los objetivos que la organización se ha planteado el deberá conducir la labor de la organización en pos de la consecución de los objetivos propuestos, por tal, él debe liderar la operatoria.

3. Planificador.

Este es un rol fundamental dentro de la organización, por consiguiente, se requiere de una visión integradora y del más alto nivel para llevarla a cabo.

Se refiere a la capacidad de coordinación en el tiempo de los recursos disponibles (actuales y futuros; materiales, humanos e intangibles) en función de las necesidades operativas en directa relación a de los objetivos deseados

4. Enlace.

El administrador ocupa gran parte de su tiempo oficiando de “hombre de enlace” con el contexto. El ejecutivo, además de sus tareas operativas, tiene la responsabilidad de desarrollar y mantener un fluido contacto con el contexto. El objetivo perseguido no es otro que permitir a la empresa cambiar e interrelacionarse con el mundo que la rodea.

5. Base de datos y centro de Información.

El administrador es un cazador de datos e información, al margen si es formal o informal; escrita, verbal o por otro medio; solicitada u ocasional e incluso una simple especulación; se convierte en una presa codiciada para su apetito voraz.

6. Distribuidor.

El administrador debe saber distribuir la información que recolectó a la organización en su todo considerando para ello las particularidades de cada sector e individuo y la función que los mismos deben cumplir dentro del plan maestro.

El administrador debe compartir y brindar la información a sus colaboradores directos e indirectos sabiendo que de no ser así le estaría quitando capacidad de respuesta a su empresa.

7. Vocero.

Como consecuencia directa de los puntos anteriores, el “administrador”, se constituye en el vocero oficial de la compañía.

La voz de la organización, el hombre con quien hablar, negociar, acordar.

9. Administrador de conflictos.

La organización; al igual que los seres humanos; se encuentra en un proceso de cambio y dentro de un contexto igualmente cambiante. Esto origina un constante flujo y reflujo de estímulos (positivos y negativos); en otras palabras, vemos que la organización vive una continua crisis dado que la modificación del status quo es lo único que se mantiene fijo.

10. Facilitador de recursos.

Esta función tiene dos grandes. La primera es la definir y asignar los recursos para cada unidad. La segunda es la de estar atento y predispuesto a facilitar cualquier otro recursos que los distintos sectores puedan necesitar para cumplir su misión.

11. Negociador.

Una gran parte del tiempo disponible del “administrador” estará comprometido con la “negociación”.

Auditor

Es función del auditor la revisión de estados financieros, establecer un nivel aceptable de importancia relativa a modo de detectar en forma cuantitativa las representaciones erróneas de importancia relativa, con el objeto de expresar una opinión sobre los mismos, si dichos estados están preparados acorde las normas de auditoria generalmente aceptadas y de acuerdo con el marco de referencia para informes financieros identificado.

Supervisor de compras

Principales funciones típicas de compras

- Selección de proveedor
- Solicitar las compras
- Comprar

La función de Compras tiene como objetivos:

- Reducir el nivel de inventario
- Combinar lotes pequeños en compra de lotes grandes
- Implantar control de calidad en las compras
- Establecer políticas de adquisición y licitación
- Mantener registro de los productos

Supervisor de ventas.

Su función es verificar que los vendedores cumplan sus obligaciones en operaciones que les corresponda, el cumplimiento de normativas internas como políticas de ventas de la organización, tanto como para realizar las ventas así también los cobros respectivos.

Analista financiero.

Los analistas financieros y los consejeros financieros personales proporcionan a análisis y a la dirección a los negocios y a los individuos para ayudarles con sus decisiones de la inversión.

Los analistas financieros evalúan la actuación económica de compañías y de industrias para las firmas y las instituciones con el dinero para invertir, evalúan generalmente las necesidades financieras, Los analistas financieros leen estados financieros de la compañía y analizan precios de materia, ventas, costes, costos, e imposiciones fiscales para determinar las ganancias del futuro del valor y del proyecto de una compañía, utilizan la hoja de balance y paquetes de software estadísticas para analizar datos financieros, para manchar tendencias, y para desarrollar pronósticos.

El contador

Un contable deberá tomar decisiones sobre los gastos sin presupuestos.

Dentro de las funciones tenemos:

- Las aperturas de los libros de contabilidad.
- Establecimiento de sistema de contabilidad.
- Estudios de estados financieros y sus análisis.
- Certificación de planillas para pago de impuestos.
- Aplicación de beneficios y reportes de dividendos.
- La elaboración de reportes financieros para la toma de decisiones.

Con estas funciones enumeradas no queremos decir de modo alguno que sólo son éstas las que puede ejercer el CPA dentro de las empresas, dado que está más que demostrada la capacidad sobrada con que cuenta éste para ejercer muchas más.

Otra función asistir a la gerencia administrativa y apoyar en la administración del departamento, llevar agenda de vendedores, agenda de juntas.

ORGANIZACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO.

Considerando que en la pequeña empresa dedicada al comercio de instrumentos médicos; las decisiones relativas a la organización del capital de trabajo son de manera centralizadas y concebidas en una forma sencilla a la luz de los resultados; es conveniente implementar la organización estructural, la cual se aplicará tomando en cuenta la situación a la que se enfrente el empresario; mediante los cuatro pasos siguientes:

- ❖ Clasificación e identificación de las actividades necesarias.
- ❖ Agrupamiento de las actividades mediante las cuales se logran los objetivos.
- ❖ Delegación de autoridad para desempeñar las actividades.
- ❖ La obligación de realizar una coordinación en toda la estructura organizacional.

Lo anterior implica definir y clasificar las actividades conforme a los rubros del capital de trabajo; agruparla en función de los recursos disponibles, de las políticas establecidas y de los presupuestos diseñados. Así mismo delegar la autoridad suficiente en los distintos niveles de la empresa y coordinar de forma tal de encaminarla hacia el logro eficiente de los objetivos formulados en la planeación

DIRECCIÓN

La dirección como parte del proceso administrativo es aquella por la cual se concretiza el curso de acción predeterminado; a través de la participación efectiva del potencial humano y de los elementos materiales y financieros. Por tanto en la pequeña empresa dedicada al comercio de instrumentos médicos, la dirección del capital de trabajo se materializa con la obtención de fondos en forma oportuna y al más bajo costo posible, a fin de realizar lo planificado en el corto plazo y obtener los resultados esperados.

Lo anterior puede enmarcarse dentro de los siguientes aspectos:

Obtención de fondos.

Es una de las principales actividades de la dirección del capital de trabajo; que el propietario del negocio debe ejecutar; con el objeto de realizar las operaciones a corto plazo.

Utilización de fondos.

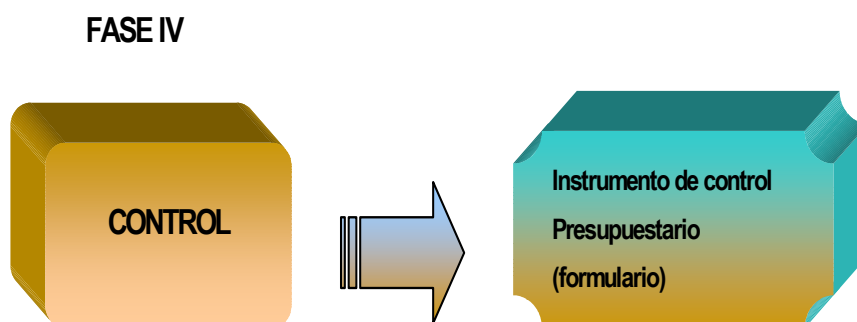
Se debe efectuar inversiones inmediatas en las partidas del activo circulante, mantenimiento del capital bruto de trabajo a un nivel satisfactorio; de forma tal que se posea la capacidad financiera para cubrir oportunamente y a medida que venzan los compromisos de pagos, lográndose así un mejor rendimiento mediante un mejor aprovechamiento de los activos.

Recuperación de fondos.

La actividad de recuperar los fondos invertidos por medio de los ingresos por ventas, haciendo efectivo el cobro de las cuentas pendientes.

2.7. CONTROL FINANCIERO.

Figura 8.



2.7. CONTROL DEL CAPITAL DE TRABAJO

Considerando que la pequeña empresa dedicada al comercio de instrumentos médicos requiere de herramientas adecuadas; se presenta de manera sencilla una forma de cómo dar seguimiento a los planes financieros, sin requerir de mayores conocimientos relativos a las finanzas y que se considere como un informe trimestral de la gestión financiera efectuada.

Formulario de Control Financiero, PROMED S.A. de C.V.

Mes Fiscal: <u>Octubre</u> Año Fiscal: <u>2009</u>						
Preparado Por: <u>Julio Valiente Pérez</u> Fecha: <u>03/11/2009</u>						
Aprobado Por: <u>Lic. Oscar Hernández</u> Fecha: <u>04/11/2009</u>						
CÁLCULO PARA EL SALDO DEL EFECTIVO INICIAL						
1	Saldo en el Banco (del informe del mes anterior, renglón 18) \$ <u>24,400.00</u>					
2	Efectivo en Caja (del informe del mes anterior, renglón 19) \$ <u>6,100.00</u>					
3	Saldo Total del Efectivo Inicial (sumas renglón 1 y 2) \$ <u>30,500.00</u>					
INFORME DE INGRESOS						
	Descripción	Ingreso Total en el mes "1"	Ingreso Total en el año "2"	Ingreso Total en el Mes presup. "3"	Presup. Anual de Ingresos "4"	Diferencia (columna 3-1) "5"
4	Venta al Contado	\$30000.00	\$24000.00	\$39000.00	\$469200.00	\$9000.00
5	Abonos de Clientes	\$3500.00	\$10000.00	\$4000.00	\$48000.00	\$ 500.00
6	Otros Ingresos	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
7	Total (sumar renglones 4 al 6)	\$35500.00	\$34000.00	\$43000.00	\$517200.00	\$9500.00
INFORME DE EGRESOS						
	Descripción	Egreso total en el mes "1"	Egreso total en el año "2"	Egreso total en el mes presup. "3"	Presup. Anual de Egresos "4"	Diferencia (columna 3-1) "5"
8	Compras de Productos	\$12000.00	\$144000.00	\$14578.00	\$174936.00	\$2578.00
9	Gastos de Administración y Venta	\$1175.00	\$14100.00	\$1182.00	\$14184.00	\$ 7.00
10	Gastos Financieros	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
11	Otros Egresos	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
12	Total (sumar renglones 9 al 12)	\$13175.00	\$158100.00	\$15760.00	\$189120.00	\$2585.00
CÁLCULO PARA EL SALDO DE EFECTIVO FINAL						
13	Total de Saldo de Efectivo del mes (renglón 3 + renglón 8 columna "1")			\$ 66,000.00		
14	Egreso Total del mes (renglón 14 columna "1")			\$ <u>13,175.00</u>		
15	Saldo del Efectivo Final del mes (renglón 13 - renglón 14)			\$ <u>52,825.00</u>		
16	Saldo en el Banco \$ <u>42,260.00</u>	17		Efectivo en Caja \$ <u>10,565.00</u>		

Formulario de Informe Financiero, PROMED S.A. de S.A.

EXPLICACION O COMENTARIO DE VARIACIONES (variaciones del informe de ingresos y egresos de la hoja anterior, que sean considerables).		
Código	Descripción	Explicación
R4-C5	Ventas al contado	Se dio una baja en las ventas con respecto a lo presupuestado, debido a que la importación no llegó a tiempo y la declaración de mercancía que se encontraba en ese momento no era suficiente para cubrir la demanda de un cliente importante.

d.1. INDICACIONES PARA EL LLENADO DEL FORMULARIO.

En la hoja número uno se debe indicar el mes y el año al que corresponde el informe, así como el nombre de la persona que lo prepara y el de quien lo autoriza. En la parte superior se debe anotar el nombre de la empresa y su respectivo lugar donde se ubica.

▪ **Saldo del efectivo inicial:**

Renglón 1.	Anotar el saldo de la cuenta bancos al inicio del mes, según el libro mayor o auxiliar.
Renglón 2.	Anotar la cantidad de efectivo en caja al inicio del mes, según el libro mayor.
Renglón 3.	El saldo total del efectivo inicial deberá ser igual al indicado en el renglón 17 (total del saldo del efectivo final del informe financiero del mes anterior), este total será igual a la suma de los renglones 1 y 2.

▪ **Informe de Ingresos**

Renglones 4 al 7.

Estas cantidades corresponden a los ingresos obtenidos en el mes, en concepto de: ventas al contado, venta de activo fijo, abonos de clientes y otros ingresos.

Estas cifras deberán ser obtenidas del libro mayor o de sus auxiliares respectivos. Los renglones se llenaran por columna y de la siguiente manera:

Columna 1.	Ingresos totales en el mes: Corresponde el total de ingresos habidos durante el mes y comprende tanto cuentas de resultados como de balance.
Columna 2.	Ingresos totales en el año: Estas cifras reflejan el total de ingresos habidos desde el inicio del año contable a la fecha.
Columna 3.	Ingresos totales en el mes presupuestado: Las cifras de esta columna corresponden a las cantidades presupuestadas para cada mes del año contable. Por ejemplo, para el informe del mes de enero, se anotarán las cantidades presupuestadas para cada cuenta de ingresos de ese mes.
Columna 4.	Presupuesto anual: Cada mes se anotarán en esta columna las cantidades presupuestadas para cada cuenta de ingresos para todo el periodo presupuestario (trimestral, semestral, anual).
Columna 5.	Diferencia (Columna 3 - Columna 1) Refleja la diferencia entre las cantidades presupuestadas y el ingreso total (presupuesto e ingreso), indica la cantidad de más o menos que ha ingresado en relación a lo presupuestado. Esta diferencia se expresa en cantidades y en porcentajes. Cuando el ingreso total en el mes (Columna 1) sea menor que la cantidad presupuestada (Columna 3), la diferencia será negativa y debe indicarse con el signo menos. Deberá calcularse también el porcentaje de la diferencia con relación a lo presupuestado, para ello se multiplicara la diferencia por cien y el resultado se dividirá entre lo estimado, en caso de decimales se aproximará al entero más cercano. En el renglón 8, la diferencia se calcula en base a los totales de la columna 1 y 3.

▪ **Informe de Egresos**

Renglones 9 al 12.

Estas cantidades corresponden a los egresos de operación efectuados en el mes. Las referidas cifras deberán ser extraídas del libro mayor o de sus auxiliares y se llenarán por columna de la siguiente manera:

Columna 1.	<p>Egreso total en el mes:</p> <p>Corresponde a los egresos totales en que se ha incurrido durante el mes. Comprende cuentas de resultado y cuentas de balance.</p> <p>El total de estos egresos aparecerá indicado en el renglón 14.</p>
Columna 2.	<p>Egreso total en el año:</p> <p>Estas cifras corresponden al total de egresos efectuados desde el inicio del año a la fecha.</p>
Columna 3.	<p>Egreso total en el mes presupuestado:</p> <p>Las cifras de esta columna corresponden a las cantidades mensuales presupuestados. Por ejemplo, para el informe de enero, se anotarán las cantidades presupuestadas de ese mes, para cada cuenta de gastos.</p>
Columna 4.	<p>Presupuesto anual:</p> <p>Cada mes se anotarán en esta columna las cantidades presupuestadas por cada cuenta de egreso para todo el periodo presupuestario (trimestral, semestral, anual).</p>
Columna 5.	<p>Diferencia (Columna 3 - Columna 1):</p> <p>Refleja la diferencia entre las cantidades presupuestadas y el egreso total (presupuesto y egreso). Indica la cantidad gastada de más o de menos con relación a lo presupuestado.</p> <p>Esta diferencia se expresa en cantidades y en porcentajes (columna adicional para colocar el %). Cuando el egreso total en el mes (columna 1) sea mayor que la cantidad presupuestada acumulada (columna 3), la diferencia será negativa y deberá indicarse con el signo menos, caso contrario signo positivo.</p> <p>Deberá calcularse también el porcentaje de la diferencia con relación a lo presupuestado, para ello se multiplicara la diferencia por cien y el resultado se dividirá entre lo estimado, en caso de decimales se aproximará al entero más cercano.</p> <p>En el renglón 8, la diferencia se calcula en base a los totales de la columna 1 y 3.</p>

▪ **Saldo del efectivo final**

Renglón 13.	El efectivo total del mes se calculará sumando el saldo del efectivo inicial (renglón 3) más el ingreso total (renglón 8).
Renglón 14.	Se anota la misma cantidad que aparece en el renglón 14 columna 1.
Renglón 15.	El saldo de efectivo final se calculará restando del efectivo total del mes (renglón 15) el egreso total del mes (renglón 16). El saldo del efectivo final, esta compuesto por el saldo de la cuenta en bancos y el saldo del efectivo en caja. Puede darse el caso que todo el saldo se encuentre en efectivo o en la cuenta bancos.
Renglón 16.	Se coloca el saldo del efectivo en la cuenta bancos.
Renglón 17.	Se coloca el total del saldo del efectivo en caja.

▪ **Explicación de Variaciones**

Esta sección se encuentra en la segunda hoja del formulario de control e informe financiero, para su llenado debe revisarse la columna 5, de los informes de ingresos y egresos, observando si existen cuentas con porcentajes considerables. Por ejemplo, porcentajes mayores del 10%.

En caso de existir un porcentaje mayor, tenga signo mas o menos, se debe dar alguna explicación o motivo de la variación.

Columna de código.	Se coloca la ubicación de la cuenta en el formulario que produjo la variación, renglón y columna
Columna de descripción.	Debe colocarse el nombre de la cuenta que produjo la variación.
Columna de explicación.	Debe colocarse el motivo por el que se produjo la variación considerable, las razones que la produjeron.

d.2. CONTROL Y ANÁLISIS DE LAS VENTAS

Para realizar el control de las ventas se hará considerando los siguientes elementos:

- a) Anotar el nombre de la persona encargada de llevar el control presupuestario.
- b) Anotar el periodo presupuestario en el cual se ejercerá el control.
- c) En esta columna se escribirán las diferentes clases de productos.
- d) Anotar las cantidades y valor de las ventas presupuestadas.

- e) Registrar las cantidades y valor de las ventas reales.
- f) Anotar el resultado en unidades y valores de la comparación entre los presupuestos y lo real.
- g) Realizar un análisis puntual de las causas internas y externas de la variación obtenida.
- h) Anotar las observaciones que se realizaron después de haber conocido los resultados.
- i) Interpretar la información y tomar las decisiones correspondientes.

REVISIÓN.

La última etapa del control interno del capital de trabajo neto está compuesta por la revisión, en donde se evaluará el funcionamiento de las tres fases anteriores, de modo que su combinación de cómo resultado decisiones que aporten un valor positivo a la empresa, y una imagen comercial favorable ante terceros.

La revisión del control interno del capital de trabajo neto debe realizarse permanentemente, ya que permite que se puedan solucionar oportunamente las situaciones desfavorables que se presenten.

Es conveniente que las empresas evalúen sus estados financieros cada mes, con el propósito de analizar el resultado de sus operaciones, que puedan ofrecer un indicativo para la revisión oportuna de los aspectos que afectaron significativamente la posición financiera; así también permite tener antecedentes de su comportamiento, a lo largo del año, además de identificar los efectos de temporada y los requerimientos de fondos entre otros, logrando que pueda proyectarse con mejores perspectivas en períodos posteriores.

La revisión debe verificar que:

- Las políticas ejecutadas son las ordenadas por la administración y son acordes a las circunstancias actuales.
- La interpretación del análisis incluye la investigación, como forma de confirmar su interpretación.
- Los análisis financieros aplicados a las cuentas circulantes son los adecuados y suficientes, para tomar las mejores decisiones en el momento oportuno.

3. BIBLIOGRAFÍA.

Horacio A Irigoyen- Francisco A Puebla. Comercialización en PYMES. MACCHI. Buenos Aires, Argentina. 2003.

Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado, Pilar Baptista Lucio. Metodología de la investigación. McGraw-Hill. México. 2006

Roberto O. Muñoz Campos. Guía para trabajos de investigación Orientada a las ciencias. Primera edición, editorial Publitex. El Salvador 1983.

Rodríguez Díaz, Edwin Wilfredo. Diagnostico y propuesta de un modelo de administración del capital de trabajo para la pequeña empresa de productos derivados del cemento. Primera Edición. 1993. Universidad de El Salvador.

Campos Guevara, Edgar Ernesto. Diseño y propuesta de un modelo de planeación y control financiero para la toma de decisiones en la micro y pequeña empresa panificadoras del área metropolitana de San Miguel. Primera edición.2004. Universidad de El Salvador.

Garay Salvador, Francisco Antonio. Propuesta de un modelo de obtención de capital de trabajo para la mediana empresa del sector comercio basado en el contrato de factoraje, en el municipio de San Salvador. Primera edición. Universidad de El Salvador, 2005.

Reyes Jacinto, Roberto Arturo. El Análisis Financiero Interno: Como herramienta para el control de las operaciones administrativas y toma de decisiones en la mediana empresa industrial, sector fabricantes de cosméticos. Primera edición. Universidad de El Salvador. 1995.

4. ANEXOS.

d. Resumen de la metodología utilizada.

- **El tipo de investigación y estudio.**

En la investigación realizada se utilizó el método descriptivo ya que este método describe situaciones y eventos, es decir cómo es y cómo se manifiesta un determinado fenómeno, se especificaron los elementos del capital de trabajo de las pequeñas empresas dedicadas a comercializar Instrumentos médicos; Se describió los conceptos del control financiero, la medición y su relación en lo antes mencionado.

Este tipo de estudio ayudó a la medición y evaluación de los diferentes elementos que componen el capital de trabajo y la relación con el control financiero de las pequeñas empresas en estudio.

- **El problema observado.**

El proceso administrativo implica cuatro funciones básicas: planeación, organización, dirección y control las cuales son de carácter financiero. Las pequeñas empresas han operado y siguen operando con una administración informal sin considerar el proceso administrativo en las diferentes etapas.

La problemática depende de la aplicación del control financiero en las pequeñas empresas de El Salvador; especialmente en aquellas cuentas principales comprendidas en el capital de trabajo que poseen las entidades antes mencionadas, tiene incidencia en el mejoramiento de la operatividad de la entidad.

La aplicación del control financiero contribuye al desempeño y la operatividad de la empresa, y conlleva a obtener mayor capacidad de generar recursos financieros con el respaldo de un sustancioso capital de trabajo como son los activos circulantes y hacer frente a los pasivos circulantes. La aplicación del control financiero constituye un ambiente de control que es la base principal de los elementos para un estudio del mismo dado que se enfoca principalmente a las cuentas de activo y pasivo circulante, todo esto contribuye a la toma de decisiones y una administración efectiva.

El problema en estudio se formuló de la siguiente manera: ¿Cómo incide el control Financiero en el capital de trabajo de la pequeña empresa dedicada al comercio de Instrumentos médicos en la zona metropolitana de San Salvador. ?

- **El objetivo de la investigación.**

1. General:

Establecer la importancia del control financiero sobre el capital de trabajo de la pequeña empresa dedicada al comercio de instrumentos médicos en el departamento de San Salvador.

2. Específicos:

- i. Analizar el control financiero que se aplica en la actualidad en las pequeñas empresas.
- ii. Interpretar la incidencia que posee el control sobre el capital de trabajo en las pequeñas empresas.
- iii. Elaborar un sistema de control interno financiero para que contribuya al mejor uso del capital de la empresa en estudio.

- **La utilidad social.**

El control financiero es importante aplicarlo a la pequeña empresa debido a que permite controlar y realizar cambios cuando estos sean necesarios en las cuentas principales de la entidad para obtener una mejor operatividad de recursos financieros.

Se realizó un análisis del control financiero con relación al capital de trabajo que poseen las pequeñas empresas dedicadas al comercio de instrumentos médicos que faciliten la interpretación de las variables en estudio entre las cuales figuran: el efectivo, cuentas por cobrar, inventarios menos las cuentas por pagar a corto plazo.

Se elaboró un sistema de control interno financiero que aporta una herramienta que le permita a ésta un mayor desempeño de la operatividad a nivel interno, y se busque hacer un uso eficiente de las cuentas involucradas.

Las entidades hoy en día se enfrentan a una problemática financiera, dados los cambios económicos y sociales, ya que éstos deben estar en concordancia con las técnicas y procedimientos necesarios que contribuyan al desarrollo y progreso que la entidad pretende alcanzar.

Existe una necesidad en las pequeñas empresas de adoptar una técnica de control financiero como un apoyo a la gestión administrativa y financiera que permitan a las pequeñas empresas del comercio de instrumentos médicos contar con una herramienta para el área de finanzas.

- **La unidad de observación.**

Las unidades de observación a la que se enfocó la investigación son las siguientes:

Los encargados o dueños.

Los profesionales de contaduría Pública que trabajan en las pequeñas empresas dedicadas al comercio de instrumentos médicos en el municipio de San Salvador.

- **Las técnicas empleadas.**

Los instrumentos utilizados fue el cuestionario y las Técnicas utilizadas son: entrevistas, investigación de campo, documental o bibliográfica, análisis y síntesis a continuación el detalle de cada una:

Cuestionarios.

Esta técnica de investigación se efectuó con la finalidad de conocer la entidad, la dirección de sus actividades, para recopilar la información que nos permita conocer cada actividad que desarrolla la pequeña empresa orientada al comercio de Instrumentos médicos, para poder verificar la existencia o no, de un control financiero, así mismo diseñar y documentar su estructura actual con la finalidad de proponer un sistema de control financiero como una herramienta de apoyo para la gestión administrativa y financiera que permita a las pequeñas empresas antes mencionadas aplicar un oportuno análisis para una buena toma de decisiones.

La metodología del cuestionario ayuda a obtener información confiable y ordenada para evaluar la eficiencia operativa en la entidad, y cumplir con el propósito deseado; contendrá una serie de preguntas previamente elaboradas, las cuales serán cerradas y de opción múltiple y en las que amerite se solicitara al encuestado mayor explicación. Se clasificó así: La primera parte orientadas a conocer la empresa por su tamaño y la segunda relativas a conocer aspectos sobre la existencia o no de un buen control financiero de las pequeñas empresas del giro en estudio.

Entrevistas.

Esta técnica se efectuó con la finalidad de obtener información mas detallada acerca de la existencia o no de un control financiero dentro de la entidad y evaluar su incidencia sobre el capital de trabajo; Se entrevistara: el dueño del negocio encargado o el contador según sea el caso para profundizar en la interpretación y análisis de la información a obtener y así lograr un mayor alcance de los objetivos planteados.

La herramienta a utilizar para la entrevista será el cuestionario previamente elaborado que en el instrumento anterior se detallo.

Investigación de campo.

Esta técnica se realizó mediante visitas a cada una de las pequeñas empresas del giro en estudio, que comprenden los elementos de la población. La investigación de campo tendrá el propósito de hacer las entrevistas para la recolección de la información que las pequeñas empresas dedicadas a la comercialización de instrumental médicos, ya que de esta investigación dependerá la posible conclusión de la investigación.

Documental o bibliográfica.

La revisión bibliográfica se realizó con el objetivo de conocer aspectos generales y específicos del tema para obtener bases referentes a la investigación, mediante la revisión de diferentes textos bibliográficos con relación al tema. Mas que todo se hará énfasis en la revisión de documentos escritos como libros, tesis que revelen ideas vinculadas a la investigación; en los cuales se encontrara la literatura que proporcionara un mayor conocimiento sobre la problemática que permitirá llegar al logro del objetivo planteado con esta revisión formaremos el marco conceptual y posible cuerpo del trabajo a investigar.

La información que se obtuvo a través de las entrevistas con el cuestionario será vaciada, tabulada y graficada en una base de datos del software Microsoft Office Excel, que facilitará el análisis de los datos recolectados, pudiendo así emitir conclusiones sobre la problemática planteada, A través de este procesamiento de la información da la pauta a que el análisis e interpretación sea adecuada.

- **Diagnostico de la investigación y las principales conclusiones.**

Análisis de los datos. Luego del procesamiento de la información obtenida en la recolección de datos, analizaremos cada respuesta proporcionadas en por las pequeñas empresas entrevistadas, plasmando los resultados en la base de datos del software microsoft office excel.

Interpretación de los datos. La interpretación de los resultados se basa en el análisis de cada una de las respuestas proporcionadas, lo cual ayudará para poder dar una opinión apropiada sobre la incidencia que tiene el control financiero sobre el capital de trabajo, también servirá de base para realizar el sistema de control financiero propuesto de es una herramienta a las pequeñas empresa dedicadas al comercio de Instrumentos médicos, para una mejor toma de decisiones en el que hacer operativo empresarial.

e. Conclusiones importantes de la investigación.

- El control financiero es de vital importancia ya que con ello se garantiza de que se sigan los planes y para mantener una buena administración de las cuentas principalmente las de efectivo, cuentas de banco, las cuentas por cobrar, inventarios y todas las obligaciones a corto plazo.
- Según los resultados de la investigación realizada a las pequeñas empresas en estudio se concluye que en la mayoría de las empresas las decisiones solo las toma el dueño.
- Existe desinterés por la creación de un área especial para las finanzas por parte de los directivos así como se le da importancia al área de contabilidad, aunque sin embargo utilizan información financiera para la toma de decisiones.
- Las empresas en estudio no están aplicando análisis de razones financieras para conocer la situación financiera de las mismas y así poder tomar las mejores decisiones.
- Una herramienta sobre el control financiero en una organización es de suma importancia porque ayuda a los directivos financieros a cumplir con sus obligaciones para ser económicamente responsables.

c. RECOMENDACIONES

- Implementar un sistema de control financiero en las pequeñas empresas para el alcance de los planes logrando una buena administración financiera de las cuentas a corto plazo de la organización.
- Al momento de tomar decisiones es recomendable considerar opiniones y sugerencias por el personal clave conocedores, como analistas financieros, el contador, el auditor interno o externo.
- Implementar un área exclusiva para finanzas y prestar la debida atención a su importancia para que contribuya a una mejor percepción de la situación financiera; y aplicación de análisis de razones financieras de la empresa.
- Considerar herramientas de control financiero para cumplir eficientemente las obligaciones y tareas que contribuyen a un mejor desempeño de la entidad.
- Reducir los gastos y mejorar las políticas de ventas.
- Sugerir se cambie la cuenta de balance “reserva para depreciaciones”, por la cuenta, “depreciación acumulada”.
- Realizar un estudio o análisis de la oferta de los productos para hacer un cambio de proveedores si es necesario, con el objetivo de disminuir el costo de adquisición.
- Es recomendable cambiar de proveedor en lo posible por otro que ofrezca buenos productos y mejores precios.
- Mejorar las políticas de ventas.