

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



**“LOS PRONÓSTICOS FINANCIEROS COMO UNA HERRAMIENTA EN LA TOMA DE
DECISIONES EN LAS PYMES DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN”**

TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR:

DIMAS MENDÉZ, SILVIA DEL ROSARIO

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADO EN CONTADURIA PUBLICA

SEPTIEMBRE DE 2013

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector	: Ingeniero Mario Roberto Nieto Lovo
Secretaria	: Doctora Ana Leticia Zavaleta de Amaya
Decano de la facultad de ciencias económicas	: Máster Roger Armando Arias Alvarado
Secretario de la facultad de ciencias económicas	:Máster José Ciriaco Gutiérrez Contreras
Directora de la escuela de contaduría pública	: Licenciada María Margarita de Jesús Martínez Mendoza de Hernández.
Coordinador del seminario	: Lic. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez.
Asesor especialista	: Máster Juan Vicente Alvarado Rodríguez
Asesor metodológico	: Lic. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez
Jurado examinador	: Máster Juan Vicente Alvarado Rodríguez Máster José Gustavo Benítez Estrada

Septiembre de 2013

San Salvador

El Salvador

Centroamérica

AGRADECIMIENTO

A Dios: por darme la sabiduría, fortaleza, el valor para poder superar los problemas de toda índole y lograr mis objetivos.

A mi madre: Tomaza Méndez Vda. de Dimas (Q.D.D.G) que siempre me motivo a terminar lo que un día comencé con tanto esfuerzo. Aunque sé que no lo vio estaría muy orgullosa de mí, por eso y tantas cosas que hizo en mi vida gracias te amo. Estas siempre en mi corazón.

A mis hijos: por ser las bendiciones más grandes que me hacen luchar y seguir adelante siendo mis apoyos incondicionales.

A mis amigos: Licda. María Elena Vidal de Serpas, por todo su apoyo moral e incondicional en cada momento, Sandrita Barrera por haberme alentado a seguir adelante y terminar lo comenzado, licenciado Alberto por prestarme sus libros. Licenciada Sandra con sus concejos y a todos mis amigos que de una u otra manera me apoyaron.

A mis asesores que en todo momento me guiaron para poder realizar el presente trabajo, aportando sus conocimientos profesionales, dedicación y esfuerzo:

Máster Juan Vicente Alvarado Rodríguez

Licenciado Mauricio Ernesto Magaña Menéndez

Licenciado Carlos Roberto Jovel Jovel

Gracias bendiciones. Somos afortunados por tenerlos.

SILVIA DEL ROSARIO DIMAS MÉNDEZ

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO	i
--------------------------	----------

INTRODUCCION	iii
---------------------	------------

CAPITULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes de la industria de la construcción	1
1.2 La industria de la construcción en El Salvador y su desarrollo	1
1.3 El sector de la construcción: problemas y oportunidades	3
1.4 Importancia de la industria de la construcción en El Salvador	4
1.5 Definición de la industria de la construcción	4
1.5.1 Características de la industria de la construcción	5
1.5.2 Ramas de la industria de la construcción	6
1.6 Pronósticos financieros	6
1.6.1 Definición	6
1.6.1.1 importancias de los pronósticos financieros	7
1.6.1.2 Clasificación de los pronósticos financieros	7
1.6.2 Enfoque de los pronósticos	9
1.6.3 Proyección de estados financieros	10
1.6.3.1 La necesidad de hacer pronósticos	10
1.6.3.2 Preparar estados financieros pro forma	11

1.7 Normativa técnica	11
1.7.1 NIIF para PYMES	11
1.7.2 ¿Porqué NIIF para PYMES?	11
1.7.2.1 Aspectos que obligan a adoptar las NIIF	12
1.7.2.2 NIIF para PYMES según su responsabilidad de informar	12
1.7.2.3 NIIF para PYMES relacionadas con las empresas constructoras	12
1.8. Normativa legal	14
1.8.1 Ley del impuesto sobre la renta	14
1.8.2 Ley del impuesto sobre la transferencia bienes muebles y a la prestación de servicios (Ley de IVA)	15
1.8.2.1 Base imponible	17
1.8.2.2 Bases imponibles específicas	17
1.8.2.3 Requisitos para deducir el crédito fiscal	17
1.8.2.4 Momentos en que se causa el impuesto	18
1.8.3 Ley del impuesto sobre la transferencia de bienes raíces	19
1.8.4 Ley de urbanismo y construcción	23
1.9 Las PYMES: pequeñas y medianas empresas	25

CAPITULO I I

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION Y DIAGNÓSTICO

2.1 Tipo de la investigación	26
2.2 Tipo de estudio	26

2.3 Determinación del universo y muestra	26
2.3.1 Población	26
2.3.2 Muestra	26
2.4 Técnicas e instrumentos de recopilación de datos	28
2.4.1 Investigación bibliográfica	28
2.4.2 Investigación de campo	28
2.5 Procesamiento de información	28
2.6 Diagnóstico	29

CAPITULO III

DISEÑO DE PRONÓSTICOS FINANCIEROS COMO UNA HERRAMIENTA EN LA TOMA DE DECISIONES.

3.1 Introducción	31
3.2 Métodos	31
3.2.1 Método de variaciones de valores, absolutos y porcentuales	31
3.2.2 Método año base común	37
3.2.3 Método combinado	39
3.2.4 Razones financieras	42
3.3 Metas	48
3.4 Políticas	48
3.5 Pronósticos financieros proyectados para los años 2013 y 2014	49

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones	52
4.2 Recomendaciones	53
Bibliografía	54
Anexos	56

RESUMEN EJECUTIVO

Las empresas industriales del sector construcción son importantes para la economía del país, siendo un aporte a la población salvadoreña, ya que dan oportunidad de empleo en la mano de obra calificada, relacionándose con diferentes disciplinas, infraestructura de utilidad pública mediante el desarrollo de proyectos del gobierno, las cuales se adjudican a través de licitaciones en las diferentes instituciones públicas, como hospitales (maternidad, rosales, entre otros) el Fondo de Conservación Vial (FOVIAL), con trabajos de reparación mantenimiento de calles y carreteras; además, produciendo viviendas de interés social, carreteras, o en su caso reparando las ya existentes. Por lo que es importante para las entidades utilizar los pronósticos como herramienta financiera en sus proyectos.

Es razonable utilizar las proyecciones para poder obtener metas y objetivos que se requiere llegar según sea lo que esperan en el futuro de las operaciones realizadas en las empresas constructoras.

Uno de los objetivos de las compañías es generar utilidades de la inversión de propietarios o accionistas.

La clasificación desde el punto de vista financiero e administrativo, para el cual se debe escoger el tipo de pronóstico que sea más factible a las empresas constructoras.

La normativa técnica que regula las pequeñas y medianas entidades tiene que cumplir dos requisitos que son:

- a) no tienen obligación pública de rendir cuentas.
- b) publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos.

En El Salvador aun no se tiene una definición única de las micro, pequeñas y medianas empresas, actualmente uno de los criterios utilizados para la clasificarlas según el ministerio de economía es el siguiente:

Microempresas hasta 4 empleados

Pequeña empresas de 5 a 49 empleados

Mediana empresa de 50 a 100 empleados

La normativa legal por ejemplo el pago de impuestos, el registro de la compañía, pago de cotizaciones del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS); Administración de Fondo de Pensiones (AFP), la ley de transferencia de bienes raíces entre otros.

Para desarrollar los pronósticos financieros hay diferentes métodos y técnicas una de ellas es el análisis financiero utilizando los estados financieros de cinco años anteriores observando su comportamiento.

Se utilizaron para el desarrollo de estos los métodos de variaciones de valores absolutas y porcentuales en relación de un año a otro; el de año base común que consiste en darle el valor de cien por ciento a un año y compararlo con los otros, el combinado donde se da el cien por ciento en las ventas, activo y patrimonio.

Las razones financieras son una operación matemática entre dos cantidades tomadas de los estados financieros para llevar a cabo un estudio o análisis de cómo se encuentran las finanzas, pueden ser usadas como indicadores de gestión. Para cambiar políticas, metas e invertir en los proyectos que se tengan a realizar y poder obtener mejores resultados.

En base a la investigación de campo realizada, las conclusiones fueron que las empresas conocen de pronósticos que los utilizarían, consideran necesarios para tomar decisiones, mejor preparación al conocer que puede pasar o se espera, con los recursos que se cuentan y siendo éstos utilizados de forma óptima.

Las recomendaciones que los gerentes y/o contadores utilicen los pronósticos como una herramienta en la toma de decisiones en las entidades.

INTRODUCCIÓN

Las empresas por tener que tomar decisiones que afectan de manera directa los resultados de rentabilidad, financiamiento y la mejor manera de fortalecer actividades mercantiles pues de ello depende el progreso financiero y económico de cada empresa.

Las entidades dedicadas a la construcción sea esta de carácter construcciones habitacionales urbanísticas, de servicio topográfico, entre otros, en las cuales por la particularidad de sus procesos productivos, son necesarios efectuar proyecciones que les ayuden saber que esperar entre los proyectos ejecutados, la evaluación apropiada en cada caso.

Ante esto se diseñan pronósticos financieros como herramienta en la toma de decisiones en las empresas del sector construcción del área metropolitana de San Salvador para ser aplicada por parte del gerente financiero y /o contador para obtener mejores resultados en la ejecución de sus operaciones, por lo tanto el presente trabajo de graduación se divide en los siguientes capítulos:

Capitulo I

Marco teórico

Marco teórico comprende: una reseña de antecedentes de las entidades del sector construcción su importancia en la económica sus características, el concepto de pronósticos, tipos, clasificación e importancia, su enfoque, la necesidad de hacerlos el proceso para efectuarlos.

La normativa técnica y legal aplicable así como cuales son las empresas pequeñas y medianas (PYMES) en el país.

Capitulo II

Metodología de la investigación

Metodología de la investigación y diagnóstico: comprende, tipo de investigación tipo de estudio, determinación de universo y muestra, técnicas e instrumentos de recopilación de datos, procesamiento de la información, tabulación de datos recolectados en la investigación de campo y su análisis e interpretación para luego presentar los resultados obtenidos.

Capitulo III

Diseño de pronósticos financieros como una herramienta en la toma de decisiones.

Se describen los métodos para el análisis de la empresa para poder realizar los pronósticos financieros tomando en cuenta las políticas, las metas para 2013 y 2014.

Capitulo IV

Conclusiones y Recomendaciones

En este capitulo se obtienen las conclusiones de la investigación de campo y se recomienda para mejorar los resultados.

CAPITULO I

1. MARCO TÉORICO

1.1. Antecedentes de la industria de la construcción

La industria de la construcción, surgió por la necesidad del hombre por encontrar un lugar donde protegerse de las inclemencias del medio ambiente. Fue necesario que transcurrieran muchos siglos sobre la tierra para que pensara en construir su primera vivienda.

El sistema financiero juega un papel importante en el desarrollo de la construcción, ya que ellos son los encargados de financiar los proyectos, a través del otorgamiento de créditos, para poder construir viviendas. Las medianas empresas constructoras deben presentar sus anteproyectos y estudios realizados que comprueben que es viable y por ende la inversión podrá ser recuperada en un corto plazo, así como también, la forma en que usaran los fondos. Uno de los proveedores no financieros son las ferreterías que suministren materiales para que las empresas ejecuten sus obras.

La edificación de viviendas resalta su importancia en la solución del problema habitacional del país, es por ello que se preocupa por ofrecer planes habitacionales de acuerdo al nivel de ingreso de la población.

Las entidades como resultado de la globalización día a día se encuentran expuestas a la competencia en los mercados locales y extranjeros, debido a ello existe una lucha por sobrevivir y triunfar en el mundo de los negocios, es por eso que este sector deben planificar bien sus actividades económicas y poder mantenerse en el mercado, el problema que se está dando en algunas empresas se debe a que en los dos últimos años se ha observado que la rentabilidad ha disminuido por estar utilizando el criterio de los gerentes financieros, al no planificar bien sus negocios y tomar decisiones sin contemplar los factores que puedan influir significativamente en sus resultados.

Se concluye que se necesita una herramienta financiera que conlleve a la rentabilidad al proyectar sus actividades.

1.2. La industria de la construcción en El Salvador y su desarrollo

La industria de la construcción en El Salvador, no es muy antigua, las construcciones se han dado de manera individual; se sabe que el tema de la vivienda fue considerado por el estado por el año 1930, cuando su déficit fue sometido a discusión durante la campaña presidencial del general Hernández

Martínez, específicamente en 1934, se dan los primeros pasos para propiciar la construcción y mejoramiento de las viviendas a través de financiamientos, con la creación del banco hipotecario y el fondo de mejoramiento social, este último como apoyo a la junta nacional de defensa social, institución que fue creada para la construcción de viviendas urbanas y la colonización rural.

En el año de 1950 el estado crea una de las instituciones que ayudaría a paliar el problema de la Vivienda: el Instituto de Vivienda Urbana (IVU), para ello fue necesario reformar la constitución de la república de El Salvador y aquí aparece como promotor del bienestar público, tomando una posición definida respecto al desarrollo urbano. Una de las primeras intervenciones que efectúa en materia de vivienda y desarrollo urbano sucede cuando se decreta el derecho de la propiedad privada de la tierra tanto urbana como rural, institucionalizando con esto el carácter mercantil de la tierra y de la vivienda, regulando y controlando a la vez a los propietarios y a los constructores; para ello se emite, en 1951 la ley de urbanismo y construcción. A pesar de todas estas regulaciones, el desarrollo de la infraestructura se ha venido dando de forma desordenada lo que para nuestros días se ha vuelto complejo y difícil de manejar, incidiendo directamente en el desarrollo sostenible¹.

En pleno comienzo del siglo XXI, la evolución del sector construcción se va dando dentro de una fase de lento desempeño, lo cual se ve reflejado dentro de la economía salvadoreña. El dinamismo observado en el sector de la construcción por sobre las demás actividades y la economía en general, es el reflejo del mantenimiento del esfuerzo de reconstrucción, de la continuación de proyectos que ya estaban en ejecución antes de los sismos del 2001 y del inicio de los nuevos trabajos, tanto públicos como privados. El subsector de vivienda no logra superar del todo los problemas estructurales que viene dándose desde hace varios años.

La construcción es una industria que genera un producto de beneficio social, que afecta la economía interna y externa del país, no solo construyendo obras civiles, sino también es fuente de empleo, creando infraestructura como carreteras, edificios modernos, puentes, presas hidroeléctricas, entre otros. Para las actividades económicas afectando el comercio como una industria demandante de su servicio y al sector financiero tanto con los requerimientos de fondo por el ritmo de la evolución de los mismos.

Este sector es de vital importancia para la economía de un país, ya que muchos la consideran, más que una actividad, un verdadero motor que impulsa el progreso de una sociedad. Se puede considerar que es

¹ Cámara SALVADOREÑA de La Industria de La Construcción (CASALCO), *Revista Construcción* mes Julio/Agosto página 18, año 2012

un complejo productivo, de actividades económicas muy estrechamente vinculadas entre sí, ya sea porque suponen la transformación sucesiva de una materia prima o porque refieren a la producción de un cierto tipo de bien.

Convive en gran medida con actividades que puedan generar riesgos, como los desperdicios, además de tratarse siempre de la producción o reparación de construcciones por valores significativos. Es por otra parte una actividad asignada por la exigencia de materia de accidentes de trabajo, y sometida a los vaivenes de la economía y las finanzas².

1.3 El sector de la construcción : problemas y oportunidades

Es comúnmente aceptado que el sector de la construcción en sus diferentes manifestaciones o actividades y en todas partes muestra las señales más claras de la fortaleza o debilidad de la economía.

Quedando confirmado cuando el rápido crecimiento observado durante el primer quinquenio de los noventa, dio paso en 1996 a un quiebre y a un ciclo prolongado de decaimiento de la economía, donde el sector ha sido uno de los más afectados.

Los brotes de resurgimiento han estado paradójicamente vinculados con la reconstrucción o reparación de los daños causados por fenómenos naturales, como se vio con toda nitidez con los sismos del 2001, y en menor grado, con los huracanes y tormentas que cada vez con más frecuencia afectan al país. Como un efecto colateral, se puede señalar que los recursos que ha debido comprometer el país para hacerle frente a esos fenómenos, han distraído cuantiosos recursos que de otra manera podrían haberse destinado a modernizar y a expandir la infraestructura social básica. Todo esto ha llevado a que el sector de la construcción, en un horizonte de 14 años (1995-2009), haya registrado un promedio de crecimiento inferior al 1.9% (frente a 2.7% de toda la economía) con fuertes caídas en los años intermedios como la registrada en 2008 (-5.4%) considerando el sector en su conjunto, una variable directamente relacionada con ese comportamiento es el crédito bancario. En 1994, por ejemplo, se destinó a la construcción de infraestructura (privada) y a la vivienda, el 16.1% del total de recursos; mas sin embargo en el año 2008, ese coeficiente se redujo al 9.0%.

En lo que concierne concretamente al sector vivienda de interés social, las cifras no pueden ser más reveladoras, como se puede constatar en el hecho de que el Fondo Social para la Vivienda (FSV),

² *Industria de la Construcción de El Salvador www.casalco.org.sv*

después de haber otorgado créditos para vivienda nueva por un monto de US \$ 121 millones (producto de 12,350 operaciones).

Las cifras descendieron a US \$ 26 millones y 967, respectivamente. En este sentido, la caída de la demanda efectiva y la renuencia de los bancos comerciales a financiar el proceso constructivo, ha hecho la diferencia, ya que la institución ha contado con los recursos necesarios para satisfacer la demanda de crédito de largo plazo.

Por las mismas razones, las posibilidades de reactivación del sector pueden encontrarse en buena medida en el subsector de vivienda, particularmente en el marco del programa de “vivienda para todos” que lanzó como una iniciativa prioritaria el gobierno del presidente Funes³.

1.4 Importancia de la industria de la construcción en El Salvador

El sector construcción mantiene vínculos directos con otros actores de la economía, como lo son el comercio, la industria, el transporte, el sector financiero, además de generar infraestructura de utilidad pública, mediante los proyectos desarrollados por el gobierno, convirtiéndose en una fuente multiplicadora de empleo, por lo que el sector construcción desempeña un papel fundamental en la dinamización de la economía.

Las empresas contratistas son las que concretizan gran parte de los proyectos de infraestructura del gobierno, las cuales a través de las licitaciones que adjudican las diferentes instituciones, como por ejemplo: el ministerio de educación, para construir escuelas; el ministerio de salud y asistencia social, para construcción de hospitales y uno de los mas importantes en estos momentos, el Fondo de Conservación Vial (FOVIAL), con los trabajos de reparación y mantenimiento de calles y carreteras. Todos estos proyectos ayudan de forma indirecta a la reactivación de la economía.

1.5 Definición de la industria de la construcción

La industria de la construcción comprenderá, sin que ello se entienda en modo alguno como limitación: todo acto, proceso, operación, trabajo o servicio que sea necesario y esté relacionado con el diseño, proyecto, fabricación, reconstrucción, alteración, reparación, conservación, mantenimiento de edificios, obras de construcciones. Comprenderá también, la acopladura, instalación remoción de cualquier

³ *Cámara Salvadoreña De La Industria De La Construcción (CASALCO), Revista Construcción Mes de Noviembre, página 27, año 2012*

maquinaria, aparato o equipo en el lugar de la obra, de construcción aplicación del trabajo humano a la transformación de primeras materias hasta hacerlas útiles para la satisfacción de necesidades.

1.5.1 Características de la industria de la construcción

Factores o condicionantes que determinan el funcionamiento de esta industria.

- 1) Requiere de una multiplicidad de especialidades, que a su vez dan empleo a una gran cantidad de personas, el personal obrero, que es el recurso más importante en toda empresa cualquiera que sea su giro o actividad.
- 2) Es la más grande de las industrias a nivel mundial.
- 3) Tienen los recursos materiales necesarios para realizar sus actividades: maquinarias, vehículos, ingenieros, trabajadores, entre otros.
- 4) Métodos de mejora continua. Con el objetivo de realizar bien los procesos, como productos o servicios.
- 5) Alto nivel de dependencia de factores climatológicos.

Este tipo de empresas por su movimiento, generan una serie de actividades que pueden producir riesgos, siendo los siguientes

- a) Falta de coordinación de materiales,
- b) Tiempos excesivos de preparación
- c) Ausencia de obreros o supervisores, debido a factores climáticos, la rotura o falta de máquinas y/o herramientas
- d) Generación de desperdicios por espera.

Es esencial lograr la calidad y evitar procesos correctivos que lleva a la pérdida de materiales y horas hombre, además de costos financieros por los plazos para terminación de la obra y su respectiva comercialización.

La falta de permanencia de los obreros en las empresas incide negativamente, el alto nivel de rotación de personal impide aprovechar la experiencia acumulada por ellos en determinado tipo de trabajos, a los efectos de reducir los costos, los niveles de desperdicios o incrementar los índices de productividad⁴.

⁴ *Castillo Ortiz, Sergio, Guía Para el Mejoramiento Continuo en La Mediana Empresa, año1998, Panorama.*

1.5.2. Ramas de la industria de la construcción

Del proceso de producción se distinguen distintas ramas de las que surgen diferentes productos:

- a) **Arquitectura:** es la parte de edificación de vivienda, edificios privados, fábricas, pequeñas y medianas, etc.
- b) **Ingeniería civil:** se ocupa de puentes, caminos, carreteras, aeropuertos, embalses de agua, obras de saneamiento, canalización de teléfonos, de gas, entre otros.
- c) **Ingeniería Industrial:** utiliza para la elaboración de grandes plantas (como las de cemento), complejo productivos.

En cada una de las ramas anteriores los procesos de producción son diferentes. Una de las características comunes que todos tienen en la realización de un diseño previo a cargo de arquitectos y/o ingenieros, el cual incluye la tecnología que se va a utilizar en la obra. En el caso de viviendas, este diseño puede ser realizado por la empresa constructora o ser subcontratado por ésta, u otro “arreglo” como cuando una persona contrata el arquitecto para que diseñe su casa y éste a su vez a la empresa constructora.

1.6 LOS PRONÓSTICOS FINANCIEROS

1.6.1 Definición

Son proyecciones financieras que permiten un mayor control y uso de todos los recursos económicos y monetarios de una empresa, aún por los efectos negativos que las causas del entorno ocasionen a la entidad.

El pronóstico financiero ayuda a predecir el costo de sus productos y servicios, la cantidad de ingresos por ventas y las ganancias que puede anticipar. Si su negocio todavía no opera comercialmente, la proyección le explicará cuánto dinero deberá invertir u obtener financiamiento. Obviamente, depende del tipo de negocio. Es decir, si es un negocio minorista, una empresa de servicios, de fabricación, una entidad mayorista o una de desarrollo de proyectos (similar a un negocio de rehabilitación de bienes raíces en el que trabaja en una casa por vez).

Hacer la proyección siempre resulta más sencillo si hace tiempo que está en el negocio, porque ya cuenta con meses (o años) de ingresos y gastos reales en los que podrá basar. Si no tiene antecedentes, esta puede resultarle útil para empezar.

No es tan difícil. Se trata de realizar predicciones fundamentadas sobre el dinero que ingresará y cuánto deberá gastar. Luego, usará estas estimaciones para calcular cómo, cuándo su negocio será rentable.

1.6.1.1 Importancia de los pronósticos

Los pronósticos son importantes para la planificación de las entidades, independientemente a la actividad a la que se dediquen por ser una herramienta para poder tomar decisiones importantes conociendo resultados que se pueden dar y mejorar e optimizar los reales.

1.6.1.2 Clasificación de los pronósticos financieros

Cuadro N°1

A) Desde el punto de vista administrativo.	a) Por el tiempo	Corto plazo	Usados para diseñar estrategias inmediatas y los mandos medios y la gerencia los utilizan para cubrir las necesidades del futuro
		largo plazo	De tres años o más. Se utilizan para establecer el cuerpo general de la organización de la alta dirección.
	b) Por su capacidad	Micro	Cuando involucran pequeños detalles, por ej. El pronóstico del número de trabajadores necesarios durante los próximos meses.
		Macro	A una gran escala. Ej. El gobierno de El Salvador pronosticaría la cantidad total de personas empleadas en el país entero.
	c) Por su procedimiento	Cuantitativo	Con ellos se requiere una manipulación mucho más sofisticada que necesita un entendimiento más amplio de estos procesos. Los cuales son muy útiles en la dirección.
		Cualitativo	No requiere manipulación abierta de datos. Solamente se utiliza el juicio de quien pronostica. Aquí en la realidad. El juicio resultado de la manipulación mental de datos históricos ⁵ .

⁵ Hanke John W E: Deán. *Pronósticos en los Negocios*, Octava edición año 2006, Editorial McHill, año 2008.

Cuadro N° 2

B) Desde el punto de vista financiero	a) Análisis del punto de Equilibrio	<p>Este análisis le indica cuantos ingresos necesitará por semana o por mes para cubrir los gastos. Para calcularlo, necesitamos hacer dos estimaciones:</p> <p>Los costos fijos. También llamados gastos generales, incluyen alquileres, seguros y otros gastos fijos habituales. (El pago de préstamos).</p> <p>Para calcular el punto de equilibrio, dividimos los gastos generales mensuales por el porcentaje de ganancia (como decimal). Si la cantidad es menos a sus ingresos por ventas anticipados, entonces estará experimentando una pérdida y deberá reducir los gastos o aumentar las ventas para alcanzar el punto de equilibrio.</p>
	b) Pronóstico de ganancias y pérdidas	<p>En su pronóstico de Ganancias y Pérdidas (o G y P), refina las estimaciones de ventas y gastos que uso para el análisis del punto de equilibrio a fin de obtener una proyección formal mes por mes de las ganancias que tendrá su empresa.</p>
	c) Proyección de flujo de caja	<p>La proyección de flujo de caja se concentra en las operaciones diarias e intenta predecir si la empresa podrá sobrevivir los tiempos de transición en los que deba pagar sus cuentas, pero no genere ingresos. Por Ejemplo el flujo de caja para los primeros meses suele ser negativo. Para poder continuar es posible que deba pedir dinero prestado durante ese periodo. Las proyecciones de flujo de caja son útiles para todas las entidades, pero resultan de particular ayuda si todavía no ha iniciado las actividades comerciales. Para hacer proyección de flujo de caja, deberán elaborar un plan de gastos y establecer los artículos que necesita comprar para su entidad y que deberá pagar. Después deberá de ingresar estas cantidades en una hoja de cálculo, junto con la información obtenida en su proyección de ganancias y pérdidas. Deberá determinar y agregar detalles tales como si venderá al crédito y el plazo a pago; por ejemplo, otorga 90 días para pagar una factura. Sabrá cuando esperar los pagos.</p>

d) Pronósticos de ventas	<p>La capacidad comercializadora de una empresa se refleja en la dinámica de sus ventas. No obstante, el predecirlas no es función única y exclusiva del área financiera. Para determinar el monto de ventas es necesario conocer si tiene la productividad necesaria para lograr las metas del área de mercado; pero también es importante destacar que la productividad depende de inversión que puede tener un negocio y esta depende de los planes, programas y proyectos que tiene la alta gerencia. Así mismo la capacidad financiera tomara parte cuando los fondos existentes no sean suficientes para cumplir las expectativas de inversión, producción y comercialización. En otras palabras, no se puede llegar a un pronósticos de ventas con un margen de error bajo sin la concurrencia de todas las áreas de la compañía⁶.</p>
--------------------------	--

1.6.2 Enfoque de los pronósticos

Significa hacer proyecciones sobre qué sucederá en el futuro. Para llevarlas a cabo los pronosticadores utilizan diferentes enfoques dependiendo de la situación. Los gerentes financieros y/o contadores se concentran en tres puntos de vista generales los cuales son:

a) Experiencia: algunas veces se considera que las cosas sucederán en cierta manera en el futuro, puesto que así fue en el pasado, los gerentes financieros a menudo suponen ventas, gastos o utilidades que crecerán a ciertas tasas, debido a que es la manera como se han comprobado anteriormente.

b) Probabilidad: considera que las cosas sucederán de cierta forma en el futuro, debido a las leyes de probabilidad que sugieren esta tendencia.

Los gerentes financieros utilizan las probabilidades para pronosticar el número de clientes que no pagarán sus obligaciones, devoluciones en un proceso de producción, entre otros.

⁶ Scott Besley, F; Brigham. *Fundamentos de la Administración Financiera. E (2008), 14va Edición, Editado por Cengagelearning*

c) Correlación: se piensa que los eventos sucederán de cierta manera, puesto que existe una alta correlación entre el comportamiento de un aspecto y del otro del cual se conoce algo más.

Para pronosticar se toma de referencia lo sucedido en el pasado (bien sea por una experiencia). Sin embargo, el que algo haya sucedido en el antes no asegura que se presentará de igual modo en el presente y eso responde al porqué los pronósticos algunas veces son tan errados. Nadie puede predecir el futuro con absoluta precisión.

Los enfoques para las predicciones van desde los más sencillos hasta los más complejos y sofisticados, dependiendo de lo que se pronostique y qué tantas necesidades tengan los negocios. Por ejemplo un pronóstico de ventas. Siendo una tarea exclusivamente financiera. Los estimados de ventas futuras dependen de la demanda por los productos de la firma y la fortaleza de la competencia.

1.6.3 Proyección de estados financieros

Después de completar el pronóstico de ventas, los gerentes financieros determinan si la empresa puede soportar financieramente sus compromisos adquiridos. Lo hacen al proyectar los estados financieros de la compañía a períodos futuros. Estos comúnmente se conocen como pro forma. Muestran cómo será la empresa si en verdad las predicciones de ventas se llegan a cumplir y se llevan a cabo los planes de la gerencia.

La tarea más importante del proceso de elaboración de pronósticos, comienza después de completar los estados financieros pro forma. En ese momento, los gerentes financieros deben analizarlo para determinar, lo siguiente:

- a) ¿Qué sugieren las tendencias actuales que le sucederá en el futuro?
- b) ¿Qué efectos tendrán los planes y presupuestos actuales de la gerencia?
- c) ¿Qué medidas tomar para evitar problemas revelados en los estados pro forma?

1.6.3.1 La necesidad de hacer pronósticos

La planeación de negocios para tener éxito, se basa en las proyecciones del futuro desempeño financiero de la compañía y los que no los utilizan sin tomar en cuenta datos históricos pueden ser tan costoso, que en algunos casos, pueden conducir a la quiebra de la empresa.

1.6.3.2 Preparar estados financieros pro forma

Se basan en los estados financieros actuales de una empresa. El valor pronosticado de cada componente del estado financiero actual se determina mediante un objetivo especificado por la gerencia, un valor extraído del presupuesto o una extensión de una tendencia anterior. En la preparación del estado financiero pro forma, no se puede aplicar universalmente una regla general a todos los componentes. Por el contrario cada elemento se debe examinar individualmente. Si no especifica un valor objetivo por parte de la gerencia.

Una vez que se completen los estados financieros pro forma, los gerentes financieros deben analizarlos para determinar si se debe continuar con sus pronósticos⁷.

1.7 NORMATIVA TÉCNICA

La normativa técnica está dividida de la siguiente forma: NIIF Completas y NIIF para PYMES.

1.7.1 NIIF para PYMES

El Consejo de normas internacionales de contabilidad IASB considera sus objetivos fundamentalmente a través del desarrollo y publicación de las norma internacional de información financiera NIIF, así como promoviendo el uso de tales normas en los **estados financieros con propósito de información general** y en otra Información financiera. Otra información financiera comprende la investigación, suministrada fuera de los estados financieros, que ayuda en la interpretación de un conjunto completo de **estados financieros** o mejora la capacidad de los usuarios para tomar decisiones económicas eficientes. El término “información financiera” abarca los estados financieros con propósito de información general y la otra información financiera.

Para efectos del presente trabajo se tomará solo la normativa técnica NIIF para PYMES.

1.7.2 ¿Por qué NIIF para PYMES?

La definición de pequeñas y medianas entidades (PYMES) no obedece a criterio de tamaño, total de activos, número de empleados u otros factores, sino a entidades que tienen responsabilidad de publicar estado financieros con propósito de información general, no tienen obligación pública de rendir cuentas.

⁷ *Gallaquer, Timothy J. Administración Financiera: Teoría y Práctica, Pearson Educación, Año 2001, Colombia*

1.7.2.1 Aspectos que obligan a adoptar las NIIF

- a) Cambios en el entorno económico apertura de nuevos mercados
- b) Tratados de libre comercio
- c) Globalización
- d) Consecuente cambio en la información contable
- e) Información transparente
- f) Actualización técnica
- g) Necesidad de información confiable
- h) Se necesita información contable clara, confiable y oportuna

1.7.2.2 NIIF para PYMES según su responsabilidad de informar

Las NIIFS para PYMES son apropiadas para una entidad que:

- No tenga responsabilidad contable pública de rendir cuentas
- No sea cotizada públicamente sus acciones.
- No sea una institución financiera una entidad cuyos valores sean vendidos públicamente. Estás si tienen responsabilidad pública y está obligada a adoptar las NIIF (versión completa) para la protección de los inversionistas.

Implementada las NIIF para PYMES partir del ejercicio que inicia el 1 de enero de 2011

1.7.2.3 NIIF para PYMES relacionadas con las empresas constructoras

A) Sección 25 costos por préstamos

Determina los costos por préstamos en el cual establece que estos deberán reconocerse como gastos en resultados del período en que se incurre; es decir los costos ya no se vuelven capitalizables cabe mencionar que este tipo de medición requiere la utilización de la técnica del método de interés efectivo de los pasivos financieros, que no están a su valor razonable. No requiere ninguna otra información adicional, sin embargo la aplicación del costo por intereses deberá evaluarse por separado de acuerdo al tipo de la empresa o las que están establecidas en el contrato de construcción; es decir a las condiciones contractuales que se hayan establecido.

B) Sección 23 ingresos ordinarios

Esta sección facilita el entendimiento de los requerimientos esenciales que se necesitan para la contabilización de los ingresos de actividades ordinarias.

Detalla además que los mencionados ingresos deben medirse al valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir, tiene en cuenta el importe de cualesquiera descuentos comerciales y por pronto pago, rebajas por volumen de ventas que sean practicados por la entidad.

En el caso de las empresas constructoras, se reconocen como ingresos de actividades ordinarias del contrato de construcción y gastos por referencia, al grado de terminación de la actividad del contrato al final del período.

Se aplicarán por separado a cada contrato de construcción. Sin embargo, en ciertas circunstancias es necesario aplicar esta sección a los componentes identificables por separado de un único contrato o a un grupo de contratos para reflejar la esencia económica de éstos.

C) Sección 29 impuestos a las ganancias

Se relaciona con la contabilización del impuesto de las ganancias y para ello se pretende que una entidad reconozca los resultados fiscales actuales y futuros de transacciones que se hayan registrados en los estados financieros. Dichos importes fiscales reconocidos comprenden el impuesto corriente y el impuesto diferido. Generalmente como resultado de que la entidad recupera o liquida sus activos y pasivos por su importe en libros. Así también el efecto fiscal proveniente de la compensación de pérdidas o créditos fiscales no utilizados hasta el momento derivada de períodos anteriores.

Por otra parte esta sección detalla las diferentes formas de llevar la contabilización del impuesto a las ganancias, siendo una herramienta para el adecuado registro de las diferentes circunstancias que se llevan dando en el reconocimiento fiscal que se refleja dentro del estado de resultado.

D) Sección 13 inventarios

Esta sección establece los principios para el reconocimiento y medición de los inventarios.

En el párrafo 13.2. Excluye a las obras en progreso que surjan de contratos de construcción incluyendo los contratos de servicios directamente relacionados.

El párrafo 13.21 Algunos inventarios pueden distribuirse a otras cuentas de activo, los que se emplean como componente de las propiedades planta y equipo de propia construcción. Además la información a revelar de las entidades.⁸

1.8. Normativa legal

Para las empresas de la industria de la construcción le es aplicable casi toda la normativa legal existente en el país, debido a que son entidades que cumplen con una serie de características o requisitos legales que hacen que estén sujetas a dichas leyes. Como por ejemplo al pago de los impuestos, el registro de la compañía en el Consejo Nacional de Registro (CNR), el pago de las cotizaciones en el Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS), Administradora de Fondo de Pensiones (AFP), entre otros. Por lo tanto están regidas bajo la siguiente normativa legal.

1.8.1 Ley del impuesto sobre la renta

Con lo regulado en los arts. 12, 13, 14 de la ley de impuestos sobre la renta, las empresas constructoras reconocerán como ejercicio de imposición, períodos de doce meses que van desde el uno de enero de cada año hasta el treinta y uno de diciembre de los mismos, respecto del cual deberán registrar y computar para los efectos de los impuestos, las rentas y ganancias obtenidas por operaciones ordinarias y extraordinarias de la constructora, computadas de acuerdo con el sistema de acumulación, estipulado en el art 27 de la ley en mención; a las cuales se les podrá deducir, de acuerdo al art 29 de la referida , los costos y gastos necesarios para la generación de la renta o conservación de la fuente, de acuerdo a los términos y hasta los montos que la ley permite, considerándose en ese apartado los costos incurridos en la ejecución del proyecto tales como:

- a) Remuneraciones a la fuerza laboral
- b) Arrendamientos operativos y/o financieros
- c) Adquisición de seguros
- d) Intereses por financiamientos
- e) Tributos y cotizaciones de seguridad social, referido a la carga patronal
- f) Fletes y acarreos

⁸ Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades, (NIIF para PYMES) edición 2011. Departamento de Publicaciones IASCF. Reino Unido.

- g) Otros que sean necesarios para generación y conservación de la fuente generadora de los ingresos de la entidad.

Así mismo de acuerdo al art. 30 de la ley de impuesto sobre la renta, es deducible la depreciación que se haya generado por el uso o empleo de bienes del activo fijo en la obtención de la renta gravada, la cual se determinara por una cuota anual de conformidad a los términos y conceptos establecidos en la cita de disposición. Cuotas respecto de las cuales deberá llevarse un estricto control, conforme a lo estipulado en el art. 84 del reglamento de la ley en mención.

Finalmente, habrá que dejar asentado, que las constructoras están sujetas al reconocimiento de la ganancia o pérdida de capital, en su caso, por la venta de bienes que no sean propias del giro de las mismas, las cuales serán determinadas conforme a lo regulado en el art. 42 de la referida ley; o la amortización de la pérdida en cinco años sobre futuras ganancias de capital que se generen, para lo cual deberá llevarse en control sobre dichos montos; de conformidad a lo regulado en el referido art. 14 de la ley en mención.

De acuerdo a las políticas económicas establecidas por las constructoras, los ingresos, costos y gastos vinculados con avances de obras o estimaciones, se consideran como renta gravada, costos y gastos deducibles respectivamente, en el período en que son obtenidas⁹.

1.8.2 Ley del impuesto sobre la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios. (Ley de IVA)

Hecho generador del impuesto la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios.

Contratos de construcción

Los contratos de construcción como prestaciones de servicios, constituyen hecho generador del impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios, de acuerdo a lo dispuesto en el art. 16 de la ley de IVA, el cual como regla general estipula que: “ se considera hecho generador del impuesto las prestaciones de servicios provenientes de actos, convenciones o contratos en que una parte se obliga a prestarlos y la otra se obliga a pagar como contraprestación una renta, honorario, comisión, interés, prima,

⁹ Ley del Impuesto Sobre la Renta. Decreto Legislativo N°134, de fecha 18 de diciembre de 1991, publicado en el Diario Oficial N°242, Tomo 313 de fecha 21 de diciembre del mismo año. Última reforma: Decreto Legislativo N°957 de la fecha 14 de diciembre de 2011, publicado en el Diario Oficial N°235, Tomo 393 de 15 de diciembre 2011

regalía, así como cualquier otra forma de remuneración. También lo constituye la utilización de los servicios producidos por el contribuyente, destinados para el uso o consumo propio, de los socios, directivos, apoderados o personal de la empresa, al grupo familiar a cualquiera de ellos o a terceros.”

El art 17 establece como prestación de servicios las siguientes actividades de construcción:

- a) Asesorías técnicas y elaboración de planos y proyectos.

- b) Ejecución de obras de ingeniería o similares en que se emplean materiales o medios suministrados por quien encarga la obra.

- c) Reparaciones, transformaciones, ampliaciones que no significan una confección o construcción de una obra inmueble nueva, y los trabajos de mantenimiento, reparación y conservación de bienes muebles e inmuebles.

- d) Instalación, confección de obras de especialidades, movimientos de tierra pactados por administración, mandato por precio alzado o unitario y en otra forma.

- e) Contratos generales de construcción, edificación de inmuebles nuevos por administración o mandato, en el cual, el ejecutor o constructor aporta solamente su trabajo personal; el que encarga la obra o edificación suministra los materiales.

- f) La construcción o edificación de inmuebles nuevos, convenidos por un precio alzado en los cuales los materiales principales son suministros integra o mayoritariamente por el contratista.

Dichas actividades, relacionadas a la construcción, se ven desarrolladas más ampliamente en el Art. 6 del reglamento de la ley de IVA, en el cual se describe lo siguiente:

- a) Servicio prestado en instalación, confección de obras, de especialidades o de movimientos de tierra, efectuado por administración o mandato: cuando quien presta el servicio, solamente aporta su trabajo físico o intelectual.

b) Precio alzado o unitario: cuando quien presta el servicio, incluye en el precio todos los materiales, servicios y equipos necesarios para realizar la instalación o confección de la obra que se le ha encomendado.

c) Contrato general de construcción: el que corresponde a una obra material inmueble nueva que incluya a lo menos, dos especialidades y que habitualmente forma parte de una obra civil.

d) Contrato de Instalación o confección de especialidades: aquel que tiene permanentemente a un bien inmueble y que son necesarios para que éste cumpla con la finalidad específica para la cual se construye.

1.8.2.1 Base imponible

Para efectos de la base imponible respecto de la cual ha de aplicarse la tasa del trece por ciento (13%), debe tomarse en cuenta lo establecido en el Art.47 de la ley en el cual se menciona que la base imponible de manera genérica será la cantidad en que se cuantifiquen monetariamente los diferentes hechos generadores del impuesto, es decir el precio o remuneración pactada, en este caso de las prestaciones de servicios.

1.8.2.2 Bases imponibles específicas

Específicamente para el caso de los contratos de construcción, la base imponible específicamente se determina por lo regulado en el (Art. 48 literal i) de la ley en mención, el cual señala que en los contratos de instalación, de ejecución de obras y de especialidades, como en los contratos generales de construcción, la base imponible será el valor o precio convenido.

1.8.2.3 Requisitos para deducir el crédito fiscal

En los contratos de construcción de un margen sobre el costo (administración de obra), no se permite la deducción al contratista, debido a que los documentos de las compras deben salir a nombre del cliente o contratante de la obra, para lo cual deberán solicitarse facturas de consumidor final, atendiendo a lo que establecen los (Arts. 65 numeral 3) y (65-A literal k) de la ley del IVA.

En los contratos de construcción a precio fijo o cerrado, el crédito fiscal por las compras realizadas por el contratista será deducible, ya que los documentos serán solicitados nombre este último, y posteriormente se emitirá una factura de consumidor final a nombre del cliente o contratante, por cada estimación que éste cancele, en base al grado de avance del proyecto.

Por otra parte, se debe tomar en cuenta lo que establece el Art. 70 de la ley en referencia, en el cual se regula que: “el presente impuesto pagado o causado no constituye un costo de los bienes y servicios adquiridos, importados o utilizados respectivamente, salvo cuando los bienes o servicios estén destinados al uso, consumo final, a operaciones exentas o sujetas excluidos del presente impuesto. Tampoco es un gasto deducible para los efectos del impuesto sobre la renta.” Disposición que describe la dinámica de la estructura tributaria del IVA, en cuanto hace alusión al sistema de determinación del impuesto a pagar, por la vía del enfrentamiento del débito fiscal contra el crédito fiscal y que por lo tanto, no puede constituir costo de los servicios que presten, salvo las excepciones señaladas; así mismo determina la no deducibilidad del IVA, respecto del impuesto sobre la renta, salvo el caso señalado en el inciso segundo del numeral 7) del art. 29 de la Ley del Impuesto último citado.

Respecto de la deducibilidad del crédito fiscal, relacionado con los bienes y servicios que son adquiridos, utilizados con el fin de ser adheridos a bienes inmuebles, es necesario considerar lo que establece el art. 72 Inciso final de ley de IVA que aclara: “ también procede la deducción del crédito fiscal proveniente de las adquisiciones de bienes muebles corporales o de la utilización de servicios destinados a la reparación o a subsanar los deterioros que corresponde del uso o goce normal de los bienes inmuebles del activo fijo, así como los destinados a la remodelación de bienes muebles corporales , asimismo como los destinados a la remodelación de bienes inmuebles sean o no propiedad del contribuyente, para colocarlo en condiciones de uso en el giro del negocio, sin aumentar su valor o vida útil.” El cual permite, sin perjuicio de lo regulado en el numeral 3) del artículo 65 de la ley del IVA, la utilización de créditos fiscales vinculados con servicios destinados a la remodelación o adecuación de inmuebles, únicamente para los efectos de colocar los mismos en condiciones de uso propicias para el desarrollo de actividad económica del prestatario de los servicios, sea o no propietario de los bienes inmuebles; bajo la condición de que no incremente el valor o la vida útil de dichos bienes.

1.8.2.4 Momentos en que se causa el impuesto

En cuanto al momento en que se causa el impuesto, este se rige de acuerdo a lo los literales a), b), c), d), e) inciso penúltimo del Art.18 de la ley de IVA, para cual se entenderá lo siguiente:

“las presentaciones de servicio como hecho generador del impuesto se entiende ocurridas y causado el impuesto, según cual circunstancias de las señaladas a continuación ocurra primero.

- a) Cuando se emite alguno de los documentos señalados el Art.107 del código tributario;
- b) Cuando terminó la prestación;

- c) Cuando se entregue o ponga a la disposición el bien o la obra, si la presentación incluye la entrega o transferencia de un bien o ejecución de una obra.
- d) Cuando se pague el valor de la contra prestación o precio convenido, o por cada pago parcial del mismo.

En la presentación de servicios permanentes, regulares, o continuos o en los suministros de servicios periódicos, el impuesto se causa al momento de emitirse cualquiera de los documentos establecidos en el Art.97 de esta ley o al término de cada periodo establecido para el pago, según cual hecho acontezca primero, independientemente de la fecha de pago del servicio¹⁰.”

LEY DE BIENES Y RAICES

Decreto 552

1.8.3 Ley del impuesto sobre transferencia de bienes raíces

Hecho generador

Art. 1. Se grava la transferencia de bienes raíces, por acto entre vivos, salvo las excepciones siguientes:

- 1ª. La adjudicación de bienes en la disolución de sociedades, cuando el adjudicatario fuere el mismo socio que los aportó a la sociedad;
- 2ª. Numeral suprimido. (3)
- 3ª. La cesión de derechos hereditarios hecha con anterioridad a la aceptación de herencia de parte del cedente;
- 4ª. Numeral suprimido. (3)
- 5ª. La constitución o traspaso de los derechos de usufructo, uso o habitación;
- 6ª. La adquisición de bienes por parte del estado, las municipalidades y demás corporaciones, fundaciones de derecho público y de utilidad pública, salvo disposición legal expresa en contrario. Las instituciones autónomas, están sujetas a lo prescrito en el régimen general de exenciones contenido en el decreto legislativo N° 2.
- 7ª. Las donaciones para la creación o el fomento del bien de familia;
- 8ª. Las donaciones a favor de los sindicatos, federaciones o confederaciones de trabajadores;
- 9ª. El fideicomiso entre vivos a favor del fideicomitente, cuando los bienes fideicomitados vuelvan a éste después del plazo;

¹⁰ *Ley del Impuesto de Transferencia de Bienes Muebles y Prestación de Servicios, Decreto Legislativo N°296, de fecha 24 de julio de 1992. Última Reforma: Decreto Legislativo N° 224, Fecha 12 de diciembre del 2009, Publicado en el Diario Oficial N°237, Tomo 385, de fecha 17 de diciembre de 2009.*

10ª. Los casos de exención contenidos en leyes especiales; cuando el valor del bien o bienes enajenados no exceda de ¢250,000.00. (2)

11ª.- La adquisición de bienes raíces por parte de las asociaciones cooperativas agropecuarias, asociaciones comunitarias campesina sus otras organizaciones de trabajadores agropecuarios, inscritas en el ministerio de agricultura y ganadería, relacionada con la transferencia efectuada por las instituciones ejecutoras del proceso de la reforma agraria. (1)

12ª. Los casos de fusión de sociedades que sean propietarias de bienes inmuebles. (6)

Sujeto del impuesto

Art. 2.- Son sujetos obligados al pago del impuesto que esta ley establece, la persona natural o jurídica, que adquiera bienes raíces de conformidad con lo prescrito en la misma.

Objeto del impuesto

Art. 3.- Se presume que el valor real o comercial de los bienes enajenados no podrá ser inferior al establecido de conformidad con las reglas siguientes:

1ª. No puede ser menor del resultado obtenido de multiplicar por doce el valor del alquiler o de la producción anual corriente real o estimada de dichos bienes al tiempo de la enajenación. Si el inmueble estuviere arrendado parcialmente, por la combinación de ambos métodos. Se entiende por alquiler corriente de un inmueble, en un tiempo dado, el que pagan o pagarían los arrendatarios ordinariamente en dicho período, tomando en cuenta las condiciones del mercado según el tipo de alquiler.

2ª. Si se tratare de bienes gravados, sumando el valor de la deuda garantizada una tercera parte del mismo. Si fueren varias las deudas garantizadas con dichos bienes, sumando el valor de todas ellas más una tercera parte de ese total; si fueren varios los inmuebles que garantizaren una deuda, el valor de cada uno de ellos se determinará proporcionalmente. Esta regla no tendrá aplicación cuando hayan transcurrido más de tres años desde la fecha de constitución del gravamen. El valúo de los inmuebles deberá comprender el valor de todos los accesorios que forman parte de ellos, conforme a la ley, existentes en los mismos al tiempo de la enajenación. El valúo pericial que proceda conforme a esta ley prevalecerá sobre las reglas a que se refieren los ordinales anteriores.

Art. 4.-Tarifa

El pago del impuesto se hará conforme a la tarifa siguiente: si el valor del inmueble es: el impuesto será de: hasta ¢ 250,000.00 exento; de ¢ 250,000.01 en adelante 3 %.

En caso de parcelación de una misma bien raíz, cada parcela se tomará como un bien independiente. (2)

Obligaciones de notarios y jueces

Art. 5. Cuando se trata de la transferencia de bienes inmuebles bastará establecer si el inmueble es urbano o rústico, así como su extensión superficial, haciéndose necesario siempre la presentación de la declaración del valor del inmueble, en la cual se detallará únicamente lo que se establece en este artículo.

(5)

De la declaración

Art. 7.- Los sujetos obligados al pago del impuesto deberán presentar una declaración escrita, firmada en formulario redactado y distribuido por la dirección general, dentro del término de 60 días de plazo, con las formalidades prescritas en esta ley, acompañada de un testimonio de la escritura de enajenación, certificación del acta de remate o del auto de adjudicación en sus respectivos casos. También están obligadas a la presentación de esta declaración las personas exentas de conformidad con el N° 10 del art.1.

Está obligado todo notario a preguntar a los otorgantes, cuando autorice cualquiera de las escrituras de venta, dación en pago, donación, permuta, constitución de renta vitalicia o constitución a título oneroso de los derechos de usufructo, uso o habitación, si los une algún parentesco, debiendo en caso afirmativo hacer constar en el instrumento el que ellos manifiesten. (2)(3)

Termino de la presentación de la declaración

Art. 8.- Dentro de los sesenta días siguientes a la fecha de la escritura pública, certificación del acta de remate o auto de adjudicación, en su caso, deberá presentarse la declaración respectiva en cualquier delegación fiscal. Tal declaración se hará en los formularios redactados por la dirección general de contribuciones directas, que serán proporcionados gratuitamente y deberán llenarse con toda la información requerida. Los delegados fiscales remitirán las declaraciones recibidas a la dirección general de contribuciones directas, sin más trámite que la razón de presentado.

Inscripción

Art. 9.- Cuando se presente a inscripción en el registro de la propiedad raíz e hipotecas un instrumento de los que expresa el Art.6 de esta ley, deberá el registrador exigir la entrega del duplicado del recibo, sin el cual no podrá verificar la inscripción solicitada. Al devolver el instrumento, inscrito o no, se hará constar al pie del mismo la entrega de la copia del recibo, por medio de una razón firmada por el registrador. Los recibos entregados se remitirán mensualmente a la corte de cuentas de la república, con el informe suscrito de las inscripciones que se hayan hecho en el mismo período. Queda obligado asimismo el registrador a prestar toda su colaboración a los funcionarios y empleados de la dirección general de contribuciones directas, en el desempeño de sus funciones, en las diligencias que se susciten para la comprobación de la autenticidad de los documentos aludidos.

Art. 10.- Los registradores de la propiedad raíz e hipotecas no podrán inscribir en su respectivo registro:

- a) No será exigible de parte de los registradores más que los requisitos que establece el Art. 5 de esta Ley. (5)
- b) Si el impuesto pagado no coincide con el valor del inmueble expresado en el instrumento;
- c) Cuando haya recibido noticia oficial de la dirección general de contribuciones directas acerca del inicio de diligencias para comprobar la autenticidad del recibo de ingreso correspondiente; en el caso contemplado en el literal b) de este artículo, los registradores darán cuenta, inmediatamente de notar las infracciones, a la dirección general de contribuciones directas, para los efectos de ley.

Bases para la determinación del impuesto

Art. 12.- Las bases para la determinación del impuesto serán:

- 1°- La declaración del contribuyente;
- 2°- El cálculo del valor que por cualquier medio legal, se establezca mediante intervención pericial;
- 3°- Los datos suministrados por la sección de información-estadística y demás dependencias de la dirección general de contribuciones directas y oficinas de registro de la propiedad raíz e hipotecas;
- 4°- Los indicios que permitan determinar el valor real o comercial del inmueble.

Del pago del impuesto

Art. 20.- El impuesto auto liquidado deberá pagarse dentro de los sesenta días siguientes al de la fecha de la enajenación del inmueble y deberá hacerse tal pago en las colectorías correspondientes o en bancos, agencias o sucursales bancarias autorizadas para el efecto.

Los notarios y jueces, al participar a los colectores respectivos la celebración de un acto o contrato sujeto a este impuesto, para hacerlo efectivo, están obligados a expresar el nombre, apellido, domicilio y dirección de los contratantes; el lugar, situación, naturaleza y extensión del inmueble y el valor declarado en el contrato.

Cuando se trate del impuesto original o complementario determinado por la dirección general, el pago se hará en las oficinas señaladas en el inciso anterior dentro de los sesenta días siguientes a la fecha de la notificación de la resolución definitiva correspondiente; en este caso, así como el contemplado en el artículo 7 de esta ley, la dirección general admitirá el mandamiento-recibo de ingresos. (2)

Intereses por mora en el pago

Art. 26.- Si el pago del impuesto no se realiza dentro de los términos legales, estará sujeto al interés moratorio de un porcentaje anual equivalente al máximo vigente al primero de enero de cada año sobre créditos hipotecarios que fije la junta monetaria para el sistema bancario, más el uno por ciento anual adicional, por el tiempo transcurrido entre la fecha en que debió hacerse el pago y aquella en que se efectúe. En caso de tasaciones originales o complementarias, tal interés se causará sobre el impuesto determinado, a partir de la fecha de expiración del término a que se refiere el artículo 20, inciso tercero de esta ley, hasta la fecha en que se verifique el pago.

Cuando la resolución respectiva fuere recurrida no se cobrarán intereses por el lapso comprendido entre la fecha en que el recurso fuere interpuesto y aquella en que cause estado la resolución recurrida. (2)(4)¹¹

1.8.4 LEY DE URBANISMO Y CONSTRUCCION

Art. 1.- El viceministro de Vivienda y Desarrollo Urbano, será el encargado de formular y dirigir la política Nacional de Vivienda y Desarrollo Urbano; así como de elaborar los Planes Nacionales y Regionales y las disposiciones de carácter general a que deben sujetarse las urbanizaciones, parcelaciones y construcciones en todo el territorio de la república.

La elaboración, aprobación y ejecución de planes de Desarrollo Urbano y Rural de la localidad, corresponde al respectivo municipio los que deberán enmarcarse dentro de los planes de Desarrollo Regional o Nacional de Vivienda y Desarrollo, en defecto de los planes de Desarrollo Local, tendrán

¹¹ *Ley del impuesto sobre transferencia de bienes raíces Decreto Legislativo, N° 552. Diario Oficial N° 200, Tomo 105, del 1º de septiembre 1928, Decreto Legislativo N° 446 de fecha 27 de enero del año 1993, publicado en el Diario Oficial N° 22, Tomo 318, de fecha 2 de febrero del mismo.*

aplicación las disposiciones de carácter general y los planes a que se refiere el inciso primero de este artículo.

Cuando los Municipios no cuenten con sus propios planes de desarrollo local y Ordenanzas Municipales respectivas, todo particular, entidad oficial o autónoma, deberá solicitar la aprobación correspondiente al Vice ministerio de Vivienda y Desarrollo Urbano, antes que a cualquier otra oficina, para ejecutar todo tipo de proyecto a que se refiere este artículo. (3)

Art. 2.- Para que el Vice ministerio de Vivienda y Desarrollo Urbano, pueda otorgar la aprobación a que alude el artículo anterior es indispensable que los interesados hayan llenado en los requisitos siguientes;(3)

- a) Levantamiento topográfico del terreno, con curvas de nivel a un metro de equidistancia como máximo;
- b) Clase de Urbanización con indicación de la respectiva parcelamiento;
- c) Proyecto de calles principales y secundarias;
- d) Resolución del problema de vías de comunicación con el resto de la ciudad y alrededores.
- e) Destinar para jardines y parques públicos una fracción de terreno equivalente al 10% como mínimo, del área útil del inmueble a urbanizar, cuando se ubique en las ciudades o centros poblados existentes; y 12.5 metros cuadrados, como mínimo, por lote a parcelar, cuando se ubique fuera de los centros poblados existentes. Su ubicación deberá ser adecuada a los fines mencionados.
- f) Reservar espacios de terreno suficientes para la instalación de los servicios públicos necesarios, cuya especificación y ubicación quedará a juicio del Viceministerio de Vivienda y Desarrollo Urbano;
- g) Destinar para escuela un terreno cuyo tamaño deberá ser equivalente a 8 metros cuadrados por lote a parcelar o urbanizar. El Reglamento respectivo establecerá las excepciones del caso;
- h) Resolución de factibilidad emitida por el organismo correspondiente del problema de agua potable, drenaje completo de aguas lluvias y aguas negras, cordones, cunetas y tratamiento de las superficies de las vías de tránsito;
- i) Especificar la clase de materiales que se piensan usar para las obras de agua potable, aguas lluvias, aguas negras, cordones y cunetas y tratamiento de las superficies de las vías de tránsito;
- j) Los planos topográficos y planimétricos serán presentados a una escala no menor de 1:500 y los planos denominados "Perfiles" serán presentados a escalas no menores de 1:50 en lo vertical y de 1:500 en la

horizontal. Además, para grandes conjuntos se deberá presentar un plano adicional a una escala de 1:1000.

1.9 Las PYMES: pequeñas y medianas empresas

En los últimos años las medianas y pequeñas empresas han pasado por muchos cambios como consecuencia de transformaciones y las mismas parecen no haber terminado. Requiere generalmente de recursos poli funcionales, mas el conjunto de actividades que tienen por objeto llevar un producto de la fábrica al último consumidor, satisfaciendo las necesidades del mismo, se caracteriza por tener acceso limitado de los recursos en general. (Comprendidos los humanos y de estos los gerenciales) ¹²

En cuanto a la participación en estas compañías la economía global cabe hacer algunas precisiones. En general, y por tradición este tipo de empresa se concentra en los mercados domésticos, pero de forma progresiva individualmente o bajo esquemas innovadores de alianzas prospectos colectivos, subcontratación, luchan por alcanzar una inserción desde la competitividad integral.

El surgimiento del correo, usando la tecnología hay posibilidades para expandir su base de clientes, a nuevos mercados. Pero se impone un gran esfuerzo pues este tipo de empresa integra más lentamente las nuevas tecnologías.¹³

El Salvador tiene más de medio millón de micro, pequeña y mediana empresa (PYMES) se calcula que emplean al 66% de la población económicamente activa y aportan el 44% del producto interno bruto (PIB). Identificadas como empresas empleadas hasta 100 trabajadores, tienen un papel fundamental para el desarrollo de la economía nacional.

En El Salvador aun no se tiene una definición única de las micro, pequeñas y medianas empresas, actualmente uno de los criterios utilizados para clasificarlas es el siguiente:

- a) Microempresas hasta 4 empleados.
- b) Pequeña empresas de 5 a 49 empleados.
- c) Mediana empresa de 50 a 100 empleados.

¹². Igegoyen Horacio A, Puebla Francisco A, *Pequeñas y medianas entidades (PYMES) en comercialización. año 1998, Argentina.*

¹³ Pinto Saavedra Juan Alfredo, Arboleda Luis Fernando y Ulloa Vergara Luis Fernando. *Las Pequeñas y medianas entidades (PYMES) servicios públicos. Colombia CINSETS ,año 2000*

CAPITULO II

2. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN Y DIAGNÓSTICO

2.1 Tipo de investigación

Para la realización del trabajo de investigación fue necesario contar con la metodología necesaria para su desarrollo, en este caso haciendo uso del método: hipotético deductivo. Este enfoque consiste en proposiciones hipotéticas generales para llegar a particulares, concibe que la realidad es capaz de estudiar a partir de información estadística; además parte de datos aceptados como válidos, por lo cual se considera que es el apropiado, las cuales se someten a prueba y de ésta manera poder obtener un nuevo conocimiento, o formar ideas a través de la investigación que sirvan para explicar un problema.

2.2 Tipo de estudio

El tipo de estudio fue analítico descriptivo, con el cual se pudo detectar el problema, diseñar las técnicas e instrumentos de investigación, recolectar los datos relacionados con los gerentes y/o contadores de las diferentes empresas constructoras del área metropolitana de San Salvador con el propósito de obtener y confirmar la existencia del problema formular el diagnostico y las conclusiones¹⁴.

2.3 DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO Y MUESTRA

2.3.1. Población

Para el proceso de ejecución de la investigación de campo, se tomó como universo a las medianas empresas industriales del sector construcción, cuyas oficinas tengan como domicilio el área metropolitana de San Salvador, siendo la población un total de 32 empresas, según Cámara Salvadoreña de Industria de la Construcción (CASALCO) y Oficina de Planificación del Área Metropolitana de San Salvador (OPAMSS).

2.3.2. Muestra

Dado que la investigación esta focalizada a las mediadas empresas industriales del sector construcción, la muestra está conformada por 24 gerentes y/o contadores que integran dichas empresas.

¹⁴ Jovel Jovel, Roberto Carlos *Guía Básica para Elaborar Trabajos de Investigación: ideas practicas*, Editorial Universitaria, 2008, San Salvador.

Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó el muestreo aleatorio simple, en donde cada uno de los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser elegidos, la fórmula estadística aplicable a poblaciones finitas, cuando el total de las unidades es conocida, se presenta a continuación.

La fórmula que se utilizó para determinar el tamaño de la muestra fue:

$$n = \frac{Z^2 P Q N}{(N - 1)E^2 + Z^2 P Q}$$

n= Tamaño de la muestra

N= Total universo

P= Probabilidad poblacional de ocurrencia

Q= Probabilidad poblacional de no ocurrencia

E= Error muestra máximo admisible de acuerdo a Z

Z= Valor de la curva

N= 32

P= 0.5

Q= 0.5

Z= 95% = 0.95/2=0.475= 1.96 en tabla de la curva normal

E= 10 %= 0.1

$$n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(32)}{(32 - 1)(0.1)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

n= 24 empresas constructoras a encuestar.

2.4. Técnicas e instrumentos de recopilación de datos

En la investigación de campo, con la finalidad de recabar información que contenga o desvirtúe la existencia de una problemática, se aplica una serie de técnicas e instrumentos que para tales propósitos son necesarios, los cuales constan de encuestas en la cual se recopila la información que se obtenga de las unidades de observación e incluyó preguntas cerradas y abiertas para complementar la respuesta.

2.4.1. Investigación bibliográfica

El objetivo de la investigación bibliográfica, es conocer los aspectos generales y específicos del tema y para ello se procedió a la recopilación de la información bibliográfica haciendo uso de libros de texto, boletines informáticos, revistas, entrevistas, normativa legal y técnica, páginas web y toda información documental que sirve de base para enriquecer el marco teórico de dicho documento.

2.4.2. Investigación de campo

Esta etapa del trabajo se enmarca en el conocimiento que poseen las empresas del sector construcción. Para tal efecto se diseñó la encuesta el cual fue dirigido a los gerentes financieros y/o contadores, formulando una serie de preguntas cerradas y abiertas, el cuestionario utilizado consta de 11 preguntas cuyas respuestas han sido tabuladas en cuadros estadísticos mediante hojas electrónicas de excel y gráficas, en la lectura de los resultados en términos absolutos y relativos, que se hayan obtenido, tomando como base el objetivo de cada pregunta, con el objeto de efectuar el diagnóstico, conclusiones y recomendaciones que solucionen la problemática planteada.

2.5 Procesamiento de la información

El procesamiento de la información recopilada consiste en su ordenamiento, clasificación y tabulación, en el análisis se refiere al resultado obtenido con el fin de establecer si se conoce de pronósticos financieros, si los utilizan y si el personal está capacitado para implementarlo.

Los datos que se obtuvieron por medio de las encuestas han sido procesados en tablas de excel, utilizando hojas tabulares que permitan la interpretación de los datos con gráficos estadísticos para una mejor comprensión y análisis.

2.6 Diagnóstico

Después de analizar los resultados de los cuestionarios, se formula el correspondiente diagnóstico sobre los aspectos negativos y positivos que se detecten en la relación que exista entre usar los pronósticos financieros como herramienta para tomar decisiones, las consecuencias que tienen en la problemática investigada y permitirá además de dirigir poder llegar a las conclusiones y recomendaciones correspondientes.

El 75% de los encuestados conocen sobre pronósticos financieros lo que significa que solo el 25% no los conoce, pero con capacitaciones al personal, si podrían adoptar.

Al consultar si utilizando la experiencia utilizarían los pronósticos; el 88% contestaron que si los utilizarán porque, son un parámetro que les sirve de referencia de lo que puede pasar en el mercado, en la inversión que ellas harían. Para un mejor desempeño laboral, minimizar el riesgo de tomar decisiones equivocadas, analizando todo lo que les puede afectar y así proyectar su crecimiento.

Al observar el grafico de la pregunta N° 3 un 12% de los encuestados respondió que no utilizaría los pronósticos por estar en un mercado muy cambiante, esto lleva a concluir que la mayoría de las empresas, consideran útil los pronósticos financieros como herramienta en su planificación.

El 96% respondieron que los pronósticos son para la planeación de las compañías porque son indispensables los datos obtenidos siendo ella una información objetiva. Analizar el futuro económico, mejores perspectivas alcanzar objetivos, conocer de forma anticipada lo podría ocurrir, saber la posición que tendrá y tener un mejor perfil sobre la situación financiera.

El 67% de las empresas consideran que los pronósticos ayudarán al desempeño de la toma de decisiones de la gerencia; el 13% opina que les ayudarán en el campo laboral y el 2% en la posición que pueden tener en el mercado. Lo que hace pensar que están consientes que son útiles para tomar decisiones en las empresas los gerentes financieros y así conducir mejor la entidad.

El 92% contestarán que si es factible sus pronósticos financieros que dejarse guiar solo por la experiencia por ser a veces ocasionalmente subjetiva , el éxito del pasado no asegura el éxito del futuro, además hay constantes cambios en el mercado. El 8% contestó que no porque para ellas no todas las empresas cuentan con las mismas expectativas de trabajo y por eso es necesaria la experiencia del comportamiento que tiene el sector en ese momento.

Por lo que se puede apreciar preferirán usar pronósticos que dejarse guiar solo por la experiencia, ya en ellas se hace un estudio completo. 96% de los gerentes considerarán que si es necesario los pronósticos en el mundo de los negocios porque permite hacer un análisis más amplia de la situación económica, evitar hacer inversiones innecesarias, por lo que sucede a nivel mundial que puede afectar las decisiones a tomar, no fracasar en los proyectos asignados y dirigir e invertir la liquides financiera.

El 4% consideran que no porque el mundo de los negocios es cambiante y se podrían equivocar.

El 46% de las empresas consideran que ayudarían a sus resultados; con 54% que tendrían mejor visión en sus metas. De las empresas encuestadas el 96% de ellas consideran que si ayudan a un mejor desempeño y el 4% no lo creen.

Según las empresas encuestadas la principal utilidad de los pronósticos financieros es obtener buenos resultados en las decisiones, definir la rentabilidad, tener una forma más clara de saber cómo afrontar la inversión a utilizar en cada proyecto a efectuar.

Por las respuestas contestadas se puede concluir que prefieren utilizar pronósticos, por que es mejor tener una referencia de lo que la empresa espera.

El 100% de las empresas consideran que sí teniendo una referencia de lo que puede pasar estaría mejor preparada porque sabiendo lo que puede ocurrir se prepararían para tener un mejor desempeño en sus proyectos a realizar.

Por lo antes expuesto se puede deducir que es mejor saber, el comportamiento de las variables como es la tendencia del mercado, los fondos con los que cuentan, los cambios en su entorno, así como lo que sucede en el sector construcción a la vez es un rubro importante en la economía nacional.

CAPITULO III

3. DISEÑO DE PRONÓSTICOS FINANCIEROS COMO HERRAMIENTA EN LA TOMA DE DECISIONES

3.1. Introducción

Dada la necesidad de contar con una herramienta técnica para la planificación de las actividades financieras de las empresas y contribuir para un mejor desempeño en los resultados a obtener en su rentabilidad

Se realizó un análisis financiero para saber cómo está la empresa en este momento y así proyectarse para los años 2013 – 2014, la empresa pueda tomar mejores decisiones, afrontar a sus competidores, distribuir mejor sus recursos económicos.

Los métodos que se utilizaron son:

- a) De variaciones de valores, absolutas y porcentuales
- b) De año base común
- c) De método combinado
- d) Razones financieras¹⁵

3.2 Métodos

3.2.1 Método de variaciones de valores absolutos y porcentuales

Este método consiste en comparar los montos de las cuentas de un año en relación al año siguiente para determinar la diferencia entre saldos que puede ser positiva, negativa o neutra. Como se puede ver cada año han ido disminuyendo la utilidad neta en relación al año 2008, que fue el mejor de los cinco periodos en relación a la utilidad obtenida.

¹⁵ Formos Gomes, M. *Administración Financiera I, Año 2011, Primera Edición Actualizada, Editorial Ediciones Contables de El Salvador.*

EMPRESA CONSTRU MARK, S.A. DE C.V

ESTADOS DE RESULTADOS DEL 1º DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 200XX

(EXPRESADO EN DOLARES DE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)

ESTADO DE RESULTADOS	2008	2009	2010	2011	2012
Ventas netas	\$1001,269.05	\$ 558,798.66	\$ 660,350.00	\$ 530,564.00	\$ 529,322.00
Servicios					
Total de ingresos	1,001,269.05	\$ 558,798.66	\$ 660,350.00	\$ 530,564.00	\$ 529,322.00
Costos					
Costos de ventas	\$ 912,332.23	\$ 430,669.72	\$ 529,200.00	\$ 435,200.00	\$ 480,100.00
Costo de servicios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de costos	\$ 912,332.23	\$ 430,669.72	\$ 529,200.00	\$ 435,200.00	\$ 480,100.00
margen de operación	\$ 88,936.82	\$ 128,128.94	\$ 131,150.00	\$ 95,364.00	\$ 49,222.00
Menos:					
Gastos					
Gastos de venta y distribución	\$ 48,528.33	\$ 97,105.76	\$ 93,843.00	\$ 75,200.00	\$ 30,820.00
Gastos de administración	\$ 728.06	\$ 52.91	\$ 700.00	\$ 702.00	\$ 702.00
Gastos financieros					
Utilidad de operación (pérdida)	\$ 39,680.43	\$ 30,970.27	\$ 36,607.00	\$ 19,462.00	\$ 17,700.00
Menos:					
Reserva Legal	\$ 2,777.63	\$ 2,167.92	\$ 2,167.92	\$ 2,067.92	\$ 2,000.00
Mas: Gastos no deducible					
Utilidad antes de impuestos	\$ 36,902.80	\$ 28,802.35	\$ 34,439.08	\$ 17,394.08	\$ 15,700.00
Impuestos sobre la renta	\$ 9,225.70	\$ 7,200.59	\$ 10,331.72	\$ 5,218.22	\$ 4,710.00
Utilidad neta	\$ 27,677.10	\$ 16,127.12	\$ 24,107.36	\$ 12,175.86	\$ 10,990.00

Cuadro N° 3

2009-2008	2010-2009	2011-2010	2012-2011	2009-2008	2010-2009	2011-2010	2012-2011
\$ (442,470.39)	\$ 101,551.34	\$ (129,786.00)	\$ (1,242.00)	56%	118%	80%	100%
\$ (442,470.39)	\$ 101,551.34	\$ (129,786.00)	\$ (1,242.00)	56%	118%	80%	100%
\$ (481,662.51)	\$ 98,530.28	\$ (94,000.00)	\$ 44,900.00	47%	123%	82%	110%
\$ (481,662.51)	\$ 98,530.28	\$ (94,000.00)	\$ 44,900.00	47%	123%	82%	110%
\$ 39,192.12	\$ 3,021.06	\$ (35,786.00)	\$ (46,142.00)	144%	102%	73%	52%
\$ 48,577.43	\$ (3,262.76)	\$ (18,643.00)	\$ (44,380.00)	200%	97%	80%	41%
\$ (675.15)	\$ 647.09	\$ 2.00	\$ -	7%	1323%	100%	100%
\$ (8,710.16)	\$ 5,636.73	\$ (17,145.00)	\$ (1,762.00)	78%	118%	53%	91%
\$ (609.71)	\$ -	\$ (100.00)	\$ (67.92)	78%	100%	95%	97%
\$ (8,100.45)	\$ 5,636.73	\$ (17,045.00)	\$ (1,694.08)	78%	120%	51%	90%
\$ (2,025.11)	\$ 3,131.14	\$ (5,113.50)	\$ (508.22)	78%	143%	51%	90%
\$ (11,549.98)	\$ 7,980.24	\$ (11,931.50)	\$ (1,185.86)	58%	149%	51%	90%

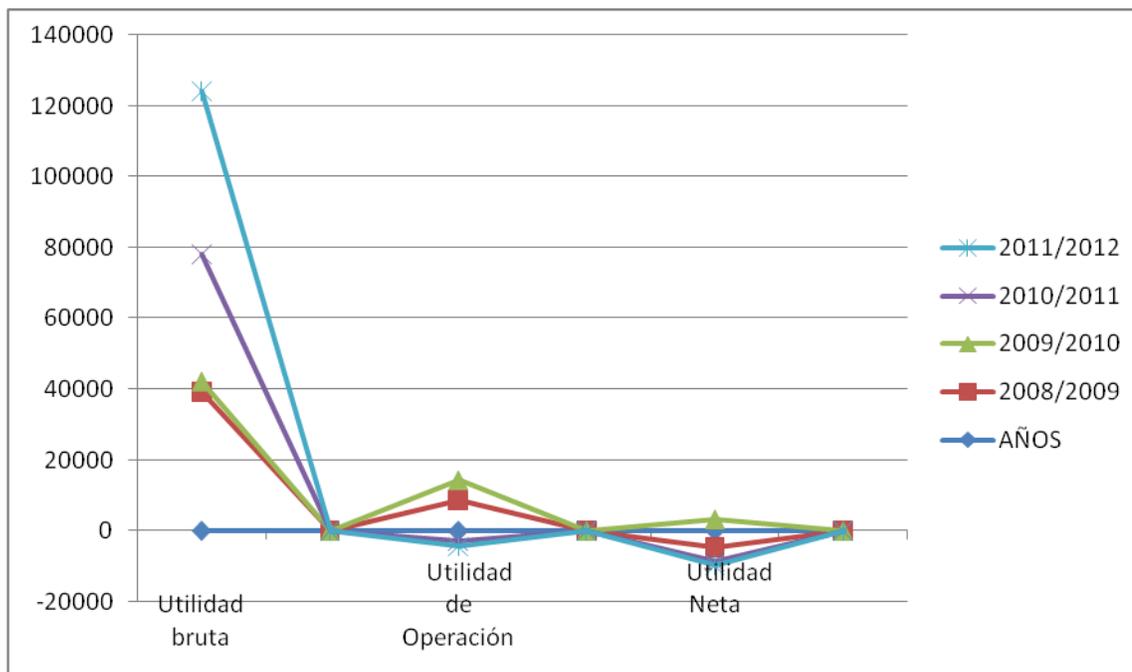
Método de Variaciones de valores absolutos porcentuales (estado de resultados)

Metodología utilizada: para obtener los datos del cuadro de variaciones en valores absolutos, se tomó de base el estado de resultados de 2 años 2009 y 2008; de lo cual se fue restado las cantidades de ventas netas del año actual con respecto al anterior de la siguiente forma: ventas netas 2009,(\$ 558,798.66-2008 1001,269.05) =(\$ 442,470.39) dando un resultado negativo por haber obtenido un menor ingreso en relación al 2008.y así sucesivamente para cada cuenta de un año a otro e igual para las variaciones porcentuales.

Cuadro de método de variaciones de valores absolutos y porcentuales

AÑOS	Utilidad bruta		Utilidad de Operación		Utilidad neta	
	V. Absoluto	V. Porcentual	V. Absoluto	V. porcentual	V. Absoluto	V. Porcentual
2009/2008	\$ 39,192.2	144.07%	\$ 8,710.16	78.50%	(\$ 6,075.34)	77.58%
2010/2009	\$ 3,021.06	118%	\$ 5,636.73	116.20%	\$ 2,505.60	125.34%
2011/2010	\$ 35,786.0	72.71%	(\$ 17,145.0)	53.16%	(\$11,931.50)	50.51%
2012/2011	\$ 46,142.0	51.61%	(\$ 1,752.00)	90.95%	(\$ 1,185.86)	90.26%

Fuente cuadro N °3



.ANALISIS: como se puede observar la utilidad del año 2008 fue mejor en relación a los demás por haber obtenido una utilidad de \$ 27,677.10 un \$ 6,065.34 mayor en relación 2009, pero como se relaciona un año anterior con el otro el año 2012 bajo \$1,185.86 en relación al 2011.

EMPRESA CONSTRU MARK

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 20XX

(EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)

Balance General	2008	2009	2010	2011	2012
Efectivo y equivale de efectivo	\$ 180,996.36	\$ 31,729.18	\$ 43,200.00	\$ 102,100.00	\$ 55,200.00
Otros Cuentas por cobrar	\$ 11,570.82	\$ 123,715.72	\$ 120,000.00	\$ 118,100.00	\$ 19,500.00
Inventarios netos	\$ 56,961.50	\$ 31,961.50	\$ 35,600.00	\$ 40,356.00	\$ 27,678.00
Total Activo Corriente	\$ 249,528.68	\$ 187,406.40	\$ 198,800.00	\$ 260,556.00	\$ 102,378.00
No corriente					
Prop planta y equipo neto	\$ 75,116.76	\$ 75,116.76	\$ 75,116.76	\$ 75,116.76	\$ 72,116.76
Otros activos	\$ 385,232.70	\$ 288,345.04	\$ 250,323.00	\$ 240,323.00	\$ 239,300.00
Total Activo no Corriente	\$ 460,349.46	\$ 363,461.80	\$ 325,439.76	\$ 315,439.76	\$ 311,416.76
Total de activos	\$ 709,878.14	\$ 550,868.20	\$ 524,239.76	\$ 575,995.76	\$ 413,794.76
PASIVO Y PATRIMONIO					
PASIVO					
Corriente					
Cuentas y documentos por pagar	\$ 413,100.69	\$ 33,715.56	\$ 22,000.00	\$ 35,200.00	
Impuestos por pagar		\$ 4,342.91	\$ 5,000.59	\$ 3,500.00	
Total de pasivo corriente	\$ 413,100.69	\$ 38,058.47	\$ 27,000.59	\$ 38,700.00	
No corriente					
Prestamos bancarios a largo plazo		\$ 216,477.40	\$170,631.76	\$196,444.57	\$ 59,953.57
Otros pasivos no corrientes	\$ 18,740.16		\$ 4,000.00		
Total de pasivo no corriente	\$ 18,740.16	\$ 216,477.40	\$174,631.76	\$196,444.57	
Total de pasivo	\$ 431,840.85	\$ 292,594.34	\$ 201,632.35	\$ 273,844.57	\$ 59,953.57
Patrimonio de los accionistas					
Capital Social Mínimo	\$ 4,571.43	\$ 4,571.43	\$ 4,571.43	\$ 4,571.43	\$ 4,571.43
Capital Social Variable	\$ 201,142.86	\$ 201,142.86	\$ 201,142.86	\$ 201,142.86	\$ 201,142.86
Reserva Legal	\$ 9,225.70	\$ 10,835.79	\$ 13,003.71	\$ 15,071.63	\$ 17,071.63
Utilidades acumuladas	\$ 42,868.31	\$ 63,655.13	\$ 79,782.25	\$ 103,889.41	\$ 116,065.27
Utilidades del ejercicio	\$ 27,677.10	\$ 16,127.12	\$ 24,107.16	\$ 12,175.86	\$ 10,990.00
Total patrimonio	\$ 278,037.29	\$ 296,332.33	\$ 322,607.41	\$ 336,851.19	\$ 349,841.19
total de pasivo y patrimonio	\$ 709,878.14	\$ 550,868.20	\$ 524,239.76	\$ 571,995.76	\$ 409,794.76

Cuadro N° 4

2009-2008	2010-2009	2011-2010	2012-2011	2009-2008	2010-2009	2011-2010	2012-2011
\$ (149,267.18)	\$ 11,470.82	\$ 58,900.00	\$ (46,900.00)	18%	136%	236%	54%
\$ 112,144.90	\$ (3,715.72)	\$ (1,900.00)	\$ (98,600.00)	1069%	97%	98%	17%
\$ (25,000.00)	\$ 3,638.50	\$ 4,756.00	\$ (12,678.00)	56%	111%	113%	69%
\$ (62,122.28)	\$ 11,393.60	\$ 61,756.00	\$ (158,178.00)	75%	106%	131%	39%
\$ -	-	\$ -	\$ (3,000.00)	100%	100%	100%	96%
\$ (96,887.66)	\$ (38,022.04)	\$ (10,000.00)	\$ (1,023.00)	75%	87%	96%	100%
\$ (96,887.66)	\$ (38,022.04)	\$ (10,000.00)	\$ (4,023.00)	79%	90%	97%	99%
\$ (159,009.94)	\$ (26,628.44)	\$ 51,756.00	\$ (162,201.00)	78%	95%	110%	72%
\$ (379,385.13)	\$ (11,715.56)	\$ 13,200.00	(\$ 35,200.00)	8%	65%	160%	
\$ 4,342.91	\$ 657.68	\$ (1,500.59)	\$ (3,500.00)		65%	70%	
\$ (375,042.22)	\$ (11,057.88)	\$ (11,057.88)	(\$ 38,700.00)	9%	71%	143%	
\$ 216,477.40	\$ (45,845.64)	\$ 25,812.81	\$ (136,491.00)		79%	115%	31%
\$ (18,740.16)	(\$ 4,000.00)	(\$ 4,000.00)	0				
\$ 197,737.24		\$ 21,812.81	\$ (196,444.57)	1155%	81%	112%	
\$ (139,246.51)	\$ (90,961.99)	\$ 72,212.22	\$ (213,891.00)	68%	69%	136%	
\$ -	-	\$ -	\$ -	100%	100%	100%	22%
\$ -		\$ 0.00	0.00	100%	100%	100%	100%
\$ 8,058.16	\$ 2,167.92	\$ 2,067.92	\$ 2,000.00	390%	120%	116%	113%
\$ 20,786.82	\$ 16,127.12	\$ 24,107.16	\$ 12,175.86	148%	125%	130%	112%
\$ (11,549.98)	\$ 7,980.04	\$ (11,931.30)	\$ (1,185.86)	58%	149%	51%	90%
\$ 18,295.04	\$ 26,275.08	\$ 14,243.78	\$ 12,990.00	107%	109%	104%	104%
\$ (159,009.94)	\$ (26,628.44)	\$ 47,756.00	\$ (162,201.00)	78%	95%	109%	72%

Metodología utilizada: el año 2009 con relación al 2008 un (\$ 96,887.66) que representa un 78.95% han obtenido de activos totales es decir hubo una disminución en efectivo e inventarios, en el 2010 con respecto al 2009(\$ 26,628.44) significa el 86.81% hubo un aumento en otras cuentas por cobrar reservas e inventarios, 2011 /2010 aumento el efectivo por los ingresos, inventarios del 2012/2011 bajo en las cuentas de activo.

3.2.2 Método año base común

Este método consiste en asignar a un año específico el equivalente al 100%, los años siguientes se expresan como porcentaje en relación a dicho año. En este caso con relación al año 2008.

Cuadro N° 5

ESTADO DE RESULTADOS	2008	2009	2010	2011	2012
Ventas netas	100%	56%	66%	53%	53%
Total de ingresos	100%	56%	66%	53%	53%
Costos					
Costos de ventas	100%	47%	58%	48%	53%
Costo de servicios					
Total de costos	100%	47%	58%	48%	53%
margen de operación	100%	144%	107%	147%	55%
Menos:					
Gastos					
Gastos de venta y distribución	100%	200%	193%	155%	64%
Gastos de administración	100%	7%	96%	96%	96%
Gastos financieros					
Utilidad de operación (perdida)	100%	78%	92%	49%	45%
Menos:					
Reserva Legal	100%	78%	78%	74%	72%
Mas: Gastos no deducible					
Utilidad antes de impuestos	100%	78%	93%	47%	43%
Impuestos sobre la renta	100%	78%	112%	57%	51%
Utilidad neta	100%	58%	87%	44%	40%

Metodología utilizada: se toma como año base 2008 que representa el 100% y se relaciona con los otros años se divide en las cifras de cada cuenta y calcula el porcentaje ejemplo: ($\$ 31,729.18 / \$ 180,996.36$) =18% en relación al 2008.

Cuadro N°6

Balance General	2008	2009	2010	2011	2012
Efectivo y equivalente de efectivo	100%	18%	24%	56%	30%
Otros Cuentas por cobrar neto de reserva	100%	1069%	1037%	1021%	169%
Inventarios netos	100%	56%	62%	71%	49%
Total activo corriente	100%	75%	80%	104%	41%
No corriente					
Propiedad planta y equipo propios neto	100%	100%	100%	100%	96%
Otros activos	100%	75%	65%	62%	62%
Total Activo no Corriente	100%	79%	79%	69%	68%
Total de activos	100%	78%	74%	81%	58%
PASIVO Y PATRIMONIO					
Pasivo					
Corriente					
Cuentas y documentos por pagar	100%	8%	5%	9%	
Impuestos por pagar	100%				
Total de pasivo corriente	100%	9%	7%	9%	
No corriente					
Prestamos bancarios a largo plazo	100%				
Otros pasivos no corrientes	100%				
Total de pasivo no corriente	100%	1155%	1155%	1048%	
Total de pasivo	100%	68%	47%	63%	14%
Patrimonio de los accionistas					
Capital social mínimo	100%	100%	100%	100%	100%
Capital social variable	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva legal	100%	390%	468%	543%	615%
Utilidades acumuladas	100%	148%	186%	242%	271%
Utilidades del ejercicio	100%	58%	87%	44%	40%
Total patrimonio	100%	107%	116%	121%	126%
total de pasivo y patrimonio	100%	107%	74%	81%	126%

Metodología utilizada: se toma el año 2008 como base y relaciona con los demás años en relación al comportamiento que obtuvo el año mencionado en relación al año base 2008.

3.2.3 Método combinado

Este método consiste en tomar el 100% del total de activo, 100% de patrimonio y relacionar cada cuenta con sus respectivos rubros.

Cuadro N°7

ESTADO DE RESULTADOS	2008	2009	2010	2011	2012
Ventas netas	100%	100%	100%	100%	100%
Servicios					
Total de ingresos	100%	100%	100%	100%	100%
Costos					
Costos de ventas	91%	77%	80%	91%	91%
Costo de servicios					
Total de costos	91%	77%	80%	82%	91%
margen de operación		23%	20%	18%	9%
Menos:					
Gastos					
Gastos de venta y distribución	5%	17%	14%	14%	6%
Gastos de administración	0%	0%	0%	0%	0%
Gastos financieros					
Utilidad de operación (pérdida)	4%	6%	6%	4%	3%
Menos:					
Reserva Legal	0%	0%	0%	0%	0%
Mas: Gastos no deducible					
Utilidad antes de impuestos	4%	5%	5%	3%	3%
Impuestos sobre la renta	1%	1%	2%	1%	1%
Utilidad neta	2%	3%	4%	2%	2%

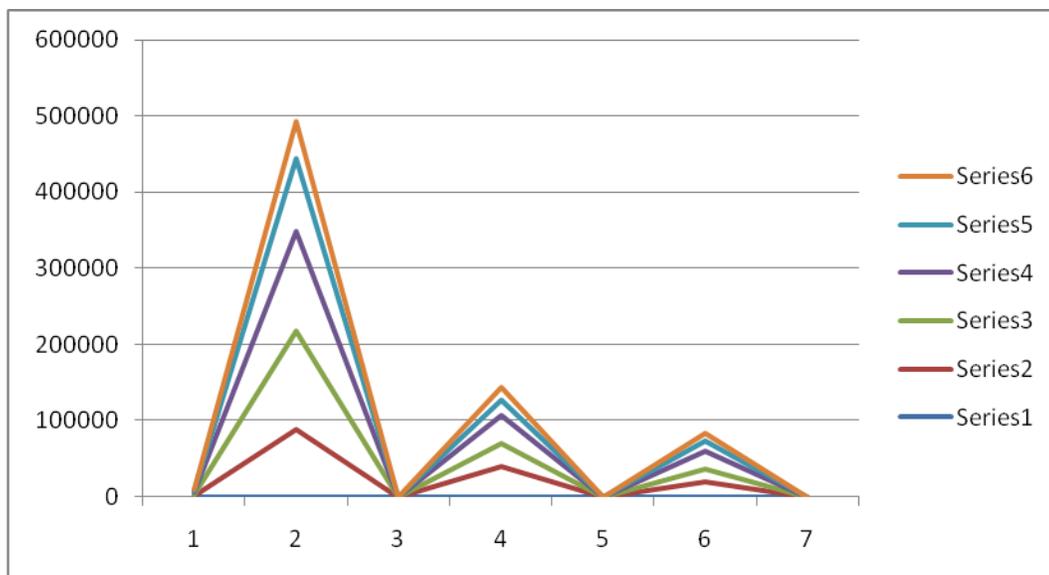
Metodología utilizada: como se puede observar, se toma como base del 100% de las ventas en relación con las demás cuentas que conforman el estado de resultados y se relacionan entre si año con año. Por ejemplo 2008 es el 100% y se relacionan las cuentas de ese año; así para el 2009 las ventas de ese año son el 100%. Ejemplo: \$ 912,332.23 /\$1001,269.05= 91% en el año 2008 y así sucesivamente para las demás cuentas y años siguiente.

Cuadro de método combinado

Años	utilidad	Bruta	utilidad de operación	utilidad neta		
2008	\$ 88,936.82	9%	\$ 39,680.43	0%	\$ 27,677.10	2%
2009	\$ 128,128.94	23%	\$ 30,970.27	0%	\$ 21,601.76	3%
2010	\$ 131,150.00	20%	\$ 36,607.00	6%	\$ 24,107.36	4%
2011	\$ 95,364.00	18%	\$ 19,462.00	4%	\$ 12,175.86	2%
2012	\$ 49,222.00	9%	\$ 17,700.00	3%	\$ 10,990.00	2%

Fuente: cuadro N° 7

Grafica de método combinado



Fuente: cuadro N° 7

ANÁLISIS: Como se puede observar las ventas en relación a la utilidad neta es un 2% en relación a las ventas de ese período que es 2008, 3% para el 2009, 4% en el 2010, 2% 2011, 2% 2012 los ingresos o ventas han tenido una variación constante y solo un leve incremento en el 2010.

Cuadro N°8

Balance General	2008	2009	2010	2011	2012
Efectivo y equivalente de efectivo	25%	6%	8%	18%	13%
Otros Cuentas por cobrar neto de reserva	2%	22%	23%	21%	5%
Inventarios netos	8%	6%	7%	7%	7%
Total activo corriente	35%	34%	38%	45%	25%
No corriente					
Propiedad planta y equipo propios neto	11%	14%	14%	13%	17%
Otros activos	54%	48%	48%	42%	58%
Total Activo no Corriente	65%	62%	62%	55%	75%
Total de activos	100%	100%	100%	100%	100%
PASIVO Y PATRIMONIO					
Pasivo					
Corriente					
Cuentas y documentos por pagar	58%	6%	4%	6%	
Impuestos por pagar		1%	19%	1%	
Total de pasivo corriente	58%	7%	5%	7%	
No corriente					
Prestamos bancarios a largo plazo		39%	34%	34%	15%
Otros pasivos no corrientes	3%	39%			
Total de pasivo no corriente	3%	39%	34%	34%	
Total de pasivo	61%	53%	48%	48%	15%
Patrimonio de los accionistas					
Capital social mínimo	1%	1%	1%	1%	1%
Capital social variable	28%	37%	35%	35%	49%
Reserva legal	0%	2%	3%	3%	4%
Utilidades acumuladas	6%	12%	18%	18%	28%
Utilidades del ejercicio	4%	3%	2%	2%	3%
Total patrimonio	39%	54%	59%	59%	85%
total de pasivo y patrimonio	100%	100%	100%	100%	100%

Metodología utilizada: este cuadro se toma 100% del activo con relación a sus cuentas, el total de pasivo y patrimonio 100% se relacionan con todas sus cuentas. Ejemplo; $180,996.36/709,878.14 = 25\%$; para los activos y $413,100.69/709,878.14 = 0.56\%$ para el pasivo y patrimonio.

3.2.4 Razones financieras

La razón o indicador financiero es la expresión cuantitativa (dado en moneda legal) del desarrollo, actividad, o comportamiento de toda la organización o de una de sus áreas, cuya proporción al ser comparada con un nivel de referencia puede estar señalando una desviación sobre la cual se tomarán acciones correctivas o preventivas, según el caso¹⁶

Razones de Liquidez

a) Liquidez general: Razón corriente (RC) = AC/ PC \$

2008	2009	2010	2011	2012
\$ 0.60	\$ 4.92	\$ 7.36	\$ 6.73	\$2.65

Lo que respecta a activos corrientes de responder a sus deudas inmediatas, en el año 2008 por cada dólar de pasivo corriente se tiene \$ 0.60 para pagar; en el año 2009 se tiene \$ 4.92 por cada dólar el pasivo corriente; para el año 2010 y 2012 se tiene \$ 7.36 y \$ 2.65 por cada dólar de pasivo corriente respectivamente; mientras que el año 2012 muestra una disminución en el resultado el cual es de \$ 2.65 por cada dólar de pasivo corriente, estos resultados nos indican que la empresa tiene la solvencia necesaria para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. A pesar en el 2008 solo se tenían \$ 0.60.

b) Liquidez ácida: Razón rápida (RR) = (Activo líquidos)/PC \$

2008	2009	2010	2011	2012
\$ 0.47	\$ 4.08	\$ 6.04	\$ 5.69	\$ 0.00

La razón rápida nos muestra los siguientes resultados: para el año 2008 se cuenta con \$ 0.47 en activos líquidos por cada dólar de pasivo corriente; para el año 2009 se cuenta con \$ 4.08 activos; en el año 2010

¹⁶ Baena Toro, Diego, *Análisis Financiero, Edición Eco, año 2010, Bogotá, Colombia.*

se cuenta con \$ 6.04; en el año 2011 con \$5.69 y en el año 2012 es cero porque no se cuenta con pasivos corrientes solo pasivos no corrientes. Esto nos indica que la empresa aumento su índice de liquidez en los últimos 3 años, aunque el 2012 no tiene pasivo corriente.

c) Liquidez inmediata (LI): Efectivo y Equivalentes/PC **\$**

2008	2009	2010	2011	2012
\$ 0.44	\$ 0.83	\$ 1.60	\$ 2.64	\$ 0.00

Un aumento en los últimos tres años de la liquidez inmediata, muestra de la solvencia que posee la compañía en el 2012 no hubieron obligaciones a corto plazo.

d) Capital neto de trabajo (CNT) = AC – PC **\$**

2008	2009	2010	2011	2012
(\$ 165,572.01)	\$ 149,347.93	\$ 196,099.41	\$ 221,856.00	\$ 102,378.00

El capital Neto de trabajo para los años analizados (2008—2012) muestra en el 2008 comienza con un saldo negativo, luego va aumento año con año pero en el año 2012 hay una disminución lo que nos indica que aún no necesita financiamiento pero si la entidad necesita invertir parte de ese capital para generar más utilidades.

e) Intervalo básico defensivo (IBD) = (Activos líquidos)/((CV+GO)/365) Día

2008	2009	2010	2011	2012
77 días	107.49	91.51	79.85 días	39.38 días

El IBD para los años analizados muestra que la empresa puede hacer frente a sus obligaciones con sus activos líquidos actuales, para el año 2008 el IBD fue de 77 y aumento en 107.49 en el año 2009 se obtuvo un aumento de 50 días con respecto al año anterior y el 2011 muestra una disminución de 15.63 días disminuyendo 11.66 para el 2012 aun así es positivo para la entidad.

Razones de administración de activos

f) Rotación de inventarios

2008	2009	2010	2011	2012
16.02	13.47	14.87	10.78	17.34

La rotación de los inventarios en el 2008 fue 16.02 de días para salir el producto de bodegas aumentando a 13.47 días en el año 2009, para los años 2010 los días han aumentado nuevamente en 17.34 por ser una actividad de construcción y de acuerdo a los proyectos se mueven de forma razonable.

g) Período promedio de inventario (PPI)= 365/RI

Días

2008	2009	2010	2011	2012
16.02	13.47	14.87	10.78	17.34

No aplica para las empresas constructoras por no salir productos de bodega si no materiales que son transformados en viviendas.

h) Ciclo de conversión de efectivo (CCE) = PPC+PPI-PPP días

2008	2009	2010	2011	2012
16.02	13.47	14.87	10.78	17.34

No hubo en el período del 2008 al 2012 PPP solo PPI

i) Rotación de activos totales (RAT) = Ventas / Activos totales Veces/ Año

2008	2009	2010	2011	2012
4.01	2.98	3.32	2.04	5.17

Esta razón trata de indicar cuántas veces la empresa puede colocar entre sus clientes un valor igual a la inversión realizada; por ser construcciones no se puede asignar los mismos precios a los clientes pero si la eficiencia con que se utilizan los activos totales para generar utilidades para la empresa.

Razones de endeudamiento

j) Razón de deuda (RD) = Pasivo / Activo

2008	2009	2010	2011	2012
\$ 0.58	\$ 0.45	\$ 0.43	\$ 0.47	\$ 0.14

La razón de endeudamiento nos muestra que para el 2008 tenía \$ 0.58 de pasivo por cada dólar de activo; en el 2009 tenía \$ 0.45 de pasivo por cada dólar de activo; en el 2010 tenía \$ 0.43 de pasivo por cada dólar de activo; en el 2011 tenía \$ 0.47 de pasivo por cada dólar de activo y en el 2012 poseía \$0.14 de pasivo por cada dólar de activo. En el año 2012 se tenía menos obligaciones en comparación con el activo.

k) Razón deuda patrimonio = Pasivo / Capital Porcentaje

2008	2009	2010	2011	2012
1.55	0.82	0.69	0.80	0.17

Esta razón mide como está comprometido el patrimonio de los propietarios de la empresa con respecto a sus acreedores. Trata de identificar sobre quien recae el mayor riesgo. En el 2008 poseía \$1.55 de pasivo por cada dólar de capital; en el 2009 tenía \$0.82 de pasivo por cada dólar de capital; en el 2010 tenía \$ 0.69 de pasivo por cada dólar de capital; en el 2011 tenía \$0.80 de pasivo por cada dólar de capital y en el 2012 tenía \$0.17 de pasivo por cada dólar de capital.

l) Razón de capitalización = Pasivo no corriente <PnoC> / PnoC + Capital

2008	2009	2010	2011	2012
6	0.41	10.78	17.35	0

La razón de capitalización nos muestra que el riesgo ha disminuido en los últimos tres años, por lo tanto trabaja con capital propio y no necesita financiamiento externo, en el 2012 no hubo pasivos no corrientes.

Razones de rentabilidad

m) Margen de utilidad bruta sobre ventas = Utilidad bruta / Ventas

2008	2009	2010	2011	2012
8%	22%	5%	4%	3%

Indica la eficiencia de las operaciones y la forma como son asignados los precios de las obras. Puede también un bajo costo de las mercancías que produce o vende. Mide la eficiencia operativa de la empresa. La utilidad bruta con respecto a las ventas, en el año 2008 8%, en el 2009 22% en el 2010 5% para luego disminuir en los dos últimos años 4% en el 2011 y 3% en el 2012.

n) Margen de utilidad neta sobre ventas = Utilidad neta / Ventas Porcentaje

2008	2009	2010	2011	2012
2%	3%	4%	2%	2%

Indica la eficiencia de las operaciones y la forma como son asignados los precios de los proyectos. Mide la eficacia operativa de la empresa. La utilidad neta con respecto a las ventas, en el año 2008 se dio un 2%, 2009 el 3% 2010 2%, 2011 y se mantuvo en de 2% en el 2012.

ñ) Rendimiento de activos totales (ROA) = Utilidad neta / Activos totales

Porcentaje

2008	2009	2010	2011	2012
3%	3%	5%	2%	0%

El rendimiento de los activos totales es decir la relación que hay entre el aprovechamiento que hay entre los activos que cuenta la empresa y la utilidad neta, en el año 2008 fue el 3%, 2009 3%, aumentando en

2010 5% y 2011 bajo al 2%, en el 2012 fue el 0% lo que significa que no se están utilizando bien los recursos que tiene la entidad.

o) Rendimiento sobre capital (ROE) = Utilidad neta / Capital porcentaje

2008	2009	2010	2011	2012
9%	7%	8%	4%	3%

El rendimiento de los activos totales ha disminuido considerablemente desde el año 2008 hasta el 2009 y aumentando en 2010 y 2011 donde obtuvieron una disminución y el 2012 hubo una disminución más de la empresa en función de las inversiones.

**o) Rentabilidad sobre activos no corrientes fijos (RAnoCF) = UN / AnoCF
Porcentaje**

2008	2009	2010	2011	2012
28%	21%	32%	16%	15%

La rentabilidad sobre el análisis de la utilidad neta en relación a los activos no corriente fijos presenta 2008 28%, en el 2009 21%, 2010 aumento 32%, 2011 es 16% y 2012 con un 15% en los últimos dos años ha habido una disminución.

**p) Resultado bruto antes los impuestos (EBITDA) = EBIT + Depreciación +
Amortización \$**

2008	2009	2010	2011	2012
\$ 43,232.32	\$ 38,572.62	\$ 46,552.86	\$ 34,521.36	\$ 33,435.50

A través de EBITDA¹⁷ se conoce la utilidad real de operación, ya que el EBIT le sumamos la depreciación y amortización lo que no es una salida real de dinero, podemos observar la diferencia, ya que el EBITDA incluye solo la depreciación por que no hay amortización.

¹⁷ Utilidad antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización, en sus siglas en ingles EBITDA.

Razones de Valor de Mercado

q) Utilidad por acción (UPA) = UDA /# Acciones en circulación

2008	2009	2010	2011	2012
\$ 69.20	\$ 54.00	\$ 60.27	\$ 30.44	\$ 27.48

Este índice calcula lo que le corresponde a cada accionista por acción. En la práctica, los dividendos repartidos son menores.

La empresa se dedica a la construcción de casas, edificios y supervisión de obras.

3.3 Metas

*Que los servicios satisfagan las necesidades de los clientes por calidad y puntualidad en los proyectos.

*Mantener un crecimiento en las ventas en los próximos periodos.

*Participar en licitaciones para clientes potenciales.

* Hacer alianzas con las diferentes empresas relacionadas con el ramo.

3.4 Políticas

Para que se obtengan, resultados significativos en la empresa se han tenido que hacer cambios en algunas políticas.

Tener un disponible de \$ 50,000.00 como mínimo.

Se seguirá valuando depreciación por el método de línea recta.

Las cuentas por cobrar no pasarán de un año.

Hacer alianzas con empresas amigas.

Invertir en publicidad, y capacitar a los empleados del área administrativa.

Invertir de las utilidades obtenidas siempre y cuando los socios estén de acuerdo.

Ir a participar en el concurso de licitaciones del gobierno en reparaciones y/o construcción de nuevas instalación ó remodelaciones.

3.5 Pronósticos financieros proyectados para los años 2013 Y 2014

Presupuesto de ventas

	presupuesto	de ventas	
años	Ventas	Costos	Utilidad
2012	\$ 529,322.00	\$ 480,100.00	\$ 10,990.00
2013	\$ 582,254.20	\$ 528,110.00	\$ 12,752.59
2014	\$ 611,366.91	\$ 554,516.00	\$ 13,390.45

Se espera crecer en el 2013 un 10% en los resultados, obteniendo nuevos clientes como por ejemplo las instituciones del gobierno, hacer publicidad de los servicios ofrecidos y calidad además de utilizar referencias de los clientes actuales. Uno de los retos del gerente financiero y /o contadores es convencer a los socios que inviertan toda o parte de sus ganancias para que la empresa los utilice y se pueda expandir , lograr los objetivos esperados, se espera seguir creciendo en el 2014 un 5% esperando que los costos también pueden aumentar en un mismo porcentaje.

EMPRESA CONSTRU MARK, S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO DEL 1° DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE:

(EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)

ESTADO DE RESULTADOS	2,013	2,014
Ventas netas	\$ 582,254.20	\$ 611,366.91
Servicios		
Total de ingresos	\$ 582,254.20	\$ 611,366.91
Costos		
Costos de ventas	\$ 528,110.00	\$ 554,516.00
Costo de servicios		
Total de costos	\$ 528,110.00	\$ 554,516.00
margen de operación	\$ 54,144.20	\$ 56,857.41
Menos:		
Gastos		
Gastos de venta y distribución	\$ 33,902.00	\$ 35,597.10
Gastos de administración		
Gastos financieros		
Utilidad de operación (pérdida)	\$ 20,242.20	\$ 21,254.31
Menos:		
Reserva Legal	\$ 2,024.22	\$ 2,125.43
Mas: Gastos no deducible		
Utilidad antes de impuestos	\$ 18,217.98	\$ 19,128.88
Impuestos sobre la renta	\$ 5,465.39	\$ 5,738.86
Utilidad neta	\$ 12,752.59	\$ 13,390.22

EMPRESA CONSTRU MARK, S.A. DE C.V.

BALANCE GENERAL PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL:

(EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)

Balance General	2013	2014
Efectivo y equivale de efectivo	\$ 60,720.00	\$ 63,756.00
Otros Cuentas por cobrar neto de reserva	\$ 21,450.00	\$ 22,522.50
Inventarios netos	\$ 30,445.80	\$ 31,968.09
Total activo corriente	\$ 112,615.80	\$ 118,246.59
No corriente		
Propiedad planta y equipo propios neto	\$ 79,330.44	\$ 83,296.96
Otros activos	\$ 263,230.00	\$ 276,391.50
Total Activo no Corriente	\$ 342,560.44	\$ 359,688.46
Total de activos	\$ 455,176.24	\$ 477,935.05
PASIVO Y PATRIMONIO		
Pasivo		
Corriente		
Impuestos por pagar		
Total de pasivo corriente		
No corriente		
Prestamos bancarios a largo plazo	\$ 65,948.93	\$ 69,246.38
Otros pasivos no corrientes		\$ 3,945.55
Total de pasivo no corriente	\$ 65,948.93	\$ 73,191.93
Total de pasivo		\$ 146,383.86
Patrimonio de los accionistas		
Capital social mínimo	\$ 5,028.57	\$ 5,028.57
Capital social variable	\$ 221,257.15	\$ 221,257.15
Reserva legal	\$ 19,096.26	\$ 21,221.69
Utilidades acumuladas	\$ 131,092.67	\$ 143,845.26
Utilidades del ejercicio	\$ 12,752.59	\$ 12,390.45
Total patrimonio	\$ 389,227.31	\$ 404,743.12
total de pasivo y patrimonio	\$ 455,176.24	\$ 477,935.05

CAPITULO IV

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En base a la investigación de campo realizada en las medianas empresas industriales del sector construcción del área de San Salvador se presentan las siguientes conclusiones.

4.1. Conclusiones

a) Se pudo observar que no se utilizan los pronósticos financieros en las empresas encuestadas porque los gerentes financieros entrevistados posiblemente por falta de idoneidad en el cargo ya que algunos son arquitectos otros ingenieros y de otras disciplinas.

b) El 100% de los encuestados manifestó no tener una la planificación adecuada en los proyectos asignados, que les permita la toma de decisiones con base a herramientas técnicas.

c) Los empleados administrativos tienen la capacidad y el conocimiento técnico para la elaboración de pronósticos financieros.

d) Se indagó que los accionistas de las empresas constructoras, no han tomado en consideración invertir las utilidades en el giro de la empresa para tener recursos disponibles e invertir en nuevos proyectos, como una política de expansión y crecimiento que les permita optar por un desarrollo de sus operaciones financieras, que les mejore sus índices de rentabilidad a mediano plazo.

4.2. Recomendaciones

- a) Es importante que en la mediana industria de la construcción utilicen los pronósticos como una herramienta de planificación financiera de sus entidades.
- b) Implementar los pronósticos financieros como una herramienta técnica para mejorar la utilización de los recursos disponibles de la entidad y de esa forma disminuir los bajos rendimientos de los dos últimos años que reflejan sus estados financieros.
- c) Capacitar a los funcionarios a cargo de las finanzas de la empresa para que obtengan una mejor preparación y conocimientos en la elaboración de la planificación financiera, para mejorar la toma de decisiones utilizando bases técnicas.
- d) Que la dirección superior de las compañías propongan a la junta general de accionistas un programa de reinversión de las utilidades con el propósito de incrementar las operaciones financieras en busca de un mejor y adecuado rendimiento en el margen de utilidades generadas.
- e) Que las empresas constructoras utilicen los recursos disponibles, e inviertan en nuevos proyectos utilizando las utilidades obtenidas de los periodos anteriores.

BIBLIOGRAFIA

Baena Toro, Diego, Análisis Financiero, Edición Eco, año 2010, Bogotá, Colombia

Cámara SALVADOREÑA de la industria de la construcción (CASALCO), Revista Construcción Mes Julio/ Agosto
Página No 18, año 2012.

Cámara SALVADOREÑA de la industria se la construcción (CASALCO), Revista Construcción Mes Noviembre
Página 27, año 2012.

Castillo Ortiz, Sergio, Guía Para el Mejoramiento Continuo en La Mediana Empresa, 1998, Panorama

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades, (NIIF para PYMES) edición 2011. Departamento de Publicaciones IASCF. Reino Unido.

Formo Gomes, M. Administración Financiera I, Primera Edición Actualizada, Año 2011 Editorial Ediciones Contables de El Salvador.

Gallagher, Timothy J. Administración Financiera: Teoría y Práctica, editorial Pearson Educación, Año 2001, Colombia.

Hanke John W E: Deán. Pronósticos en los Negocios, Octava edición, Editorial McHill, año 2008

Jovel Jovel, Roberto Carlos Guía básica para elaborar trabajos de investigación: ideas prácticas, editorial universitaria año 2008. San Salvador.

Igegoyen Horacio A, Puebla Francisco A, Pequeñas y medianas entidades (PYMES) en comercialización editorial Machil, año 1998. Argentina.

Ley del Impuesto Sobre la Renta. Decreto Legislativo N°134, de fecha 18 de diciembre de 1991, publicado en el Diario Oficial N°242, Tomo 313 de fecha 21 de diciembre del mismo año. Ultima reforma: Decreto Legislativo N°957 de la fecha 14 de diciembre de 2011, publicado en el Diario Oficial N°235, Tomo 393 de 15 de diciembre 2011

Ley del Impuesto de Transferencia de Bienes Muebles y Prestación de Servicios, Decreto Legislativo N°296, de fecha 24 de julio de 1992. Ultima Reforma: Decreto Legislativo N° 224, Fecha 12 de diciembre del 2009, Publicado en el Diario Oficial N°237, Tomo 385, de fecha 17 de diciembre de 2009

Ley del Impuesto sobre Transferencia de Bienes Raíces Decreto Legislativo, N° 552. Diario Oficial N°. 200, Tomo 105, del 1° de septiembre 1928, Decreto Legislativo N° 446 de fecha 27 de enero del año 1993, publicado en el Diario Oficial N° 22, Tomo 318, de fecha 2 de febrero del mismo.

Ley de Urbanismo y Construcción Decreto Legislativo 232 Diario oficial N° 107 Tomo 151, del 4 de junio de 1951 publicado, el 11 de junio de 1951 Reforma (3) D.L: N° 708 del 13 de febrero de 1991, publicado en el D.O. N° 36 tomo 310, del 21 de febrero de 1991.

Ortega Castro, Alfonso L. *Introducción a las Finanzas México McGraw-Hill, 2002.*

Pinto Saavedra Juan Alfredo, Arboleda Luis Fernando y Ulloa Vergara Luis Fernando. Las Pequeñas y medianas entidades (PYMES) servicios públicos. Colombia CINSETS año 2000

Scott Besley, F; Brigham. Fundamentos de la Administración Financiera. E (2008), 14va Edición, Editado por Cengagelearning

Página web

Industria de la Construcción de El Salvador www.casalco.org.sv

A N E X O

ENCUESTA DE INVESTIGACIÓN



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

Encuesta para: _____

Empresa: _____

Ocupación: _____

Reciban un cordial saludo de parte de la Universidad de El Salvador.

El motivo de la presente es para saber el grado de conocimiento que tienen los gerentes financieros ó los contadores sobre pronósticos financieros, y de esa forma ayudar en lo que se requiera reforzar y o explicar su utilización.

Solicitamos su colaboración en el sentido de responder a las preguntas que a continuación se le formulan, la información que usted proporciona será para fines académicos anticipadamente expresamos nuestro agradecimiento.

1. ¿Conoce usted sobre pronósticos financieros?

Si

No

2. ¿Qué herramienta financiera utiliza al tomar decisiones en la empresa?

a) Experiencia

b) Corazonadas

c) Análisis del entorno

d) Pronósticos

e) Ninguna de las anteriores

3. Si usted tuviera pronósticos financieros como una herramienta en las toma de decisiones ¿los utilizaría?

Si

No

Porque _____

4. ¿Cree usted basado en su experiencia que los pronósticos son necesarios para la planeación financiera de la empresa?

Si

No

Porque? _____

5. ¿Cómo les ayudarían los pronósticos?

a) Desempeño de la toma de decisiones de la gerencia

b) En lo laboral

a) Posición en el mercado

b) Ninguna de las anteriores

6. ¿Cree usted que es factible usar pronósticos que dejarse guiar por la experiencia?

Si

No

Porque? _____

7. ¿Considera que los pronósticos son una necesidad en el mundo de los negocios?

Si

No

Porque? _____

8. ¿Considera que teniendo una referencia de lo que puede pasar estaría mejor preparada la empresa?

Si

No

9. ¿Cómo ayudaría los pronósticos a la planeación financiera de la empresa?

a) Mejorar sus resultados

b) Mejor visión de sus metas

c) Ninguna de las anteriores

10. ¿Las decisiones tomadas en base a pronósticos serían encaminadas un mejor desempeño?

Si

No

11. Según su criterio ¿cuál es la principal utilidad de los pronósticos financieros?

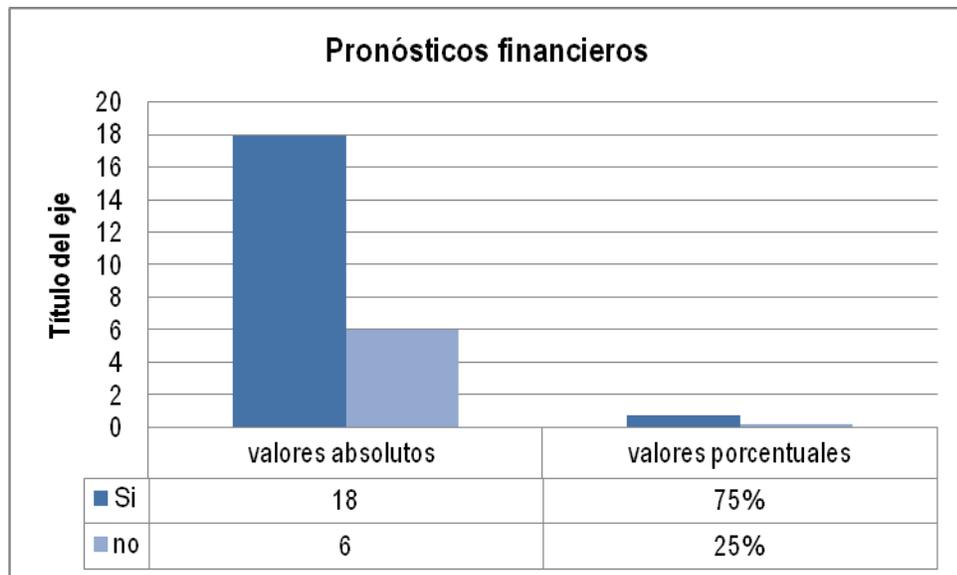
ANEXO N° 2

DESARROLLO DE LAS UNIDADES DE ANÁLISIS

1. ¿Conoce usted sobre pronósticos financieros?

Objetivo: verificar si las personas encuestadas conocen acerca de los pronósticos financieros

Respuestas	Absoluto	Relativo
Si	18	75%
No	6	25%
Total	24	100%

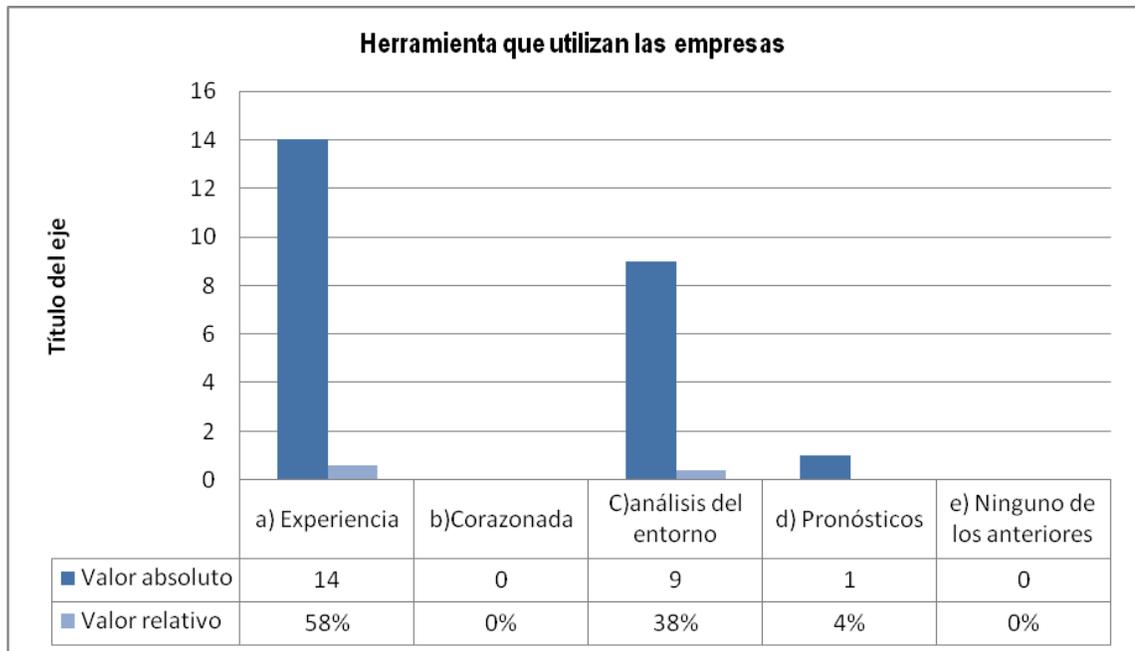


Análisis: el 75% de los gerentes financieros y/o contadores encuestados conocen sobre pronósticos financieros lo que significa que solo el 25% no tienen información sobre esta herramienta financiera.

2. ¿Qué herramienta financiera utiliza para la tomar decisiones de la empresa?

Objetivo: conocer el tipo de herramienta que utilizan las empresas al tomar decisiones

Respuestas	Absoluto	Relativo
a) Experiencia	14	58%
b) Corazonadas	0	0%
c) Análisis del entorno	9	38%
d) Pronósticos	1	4%
e) Ninguno de los anteriores	0	0%
Total	24	100%

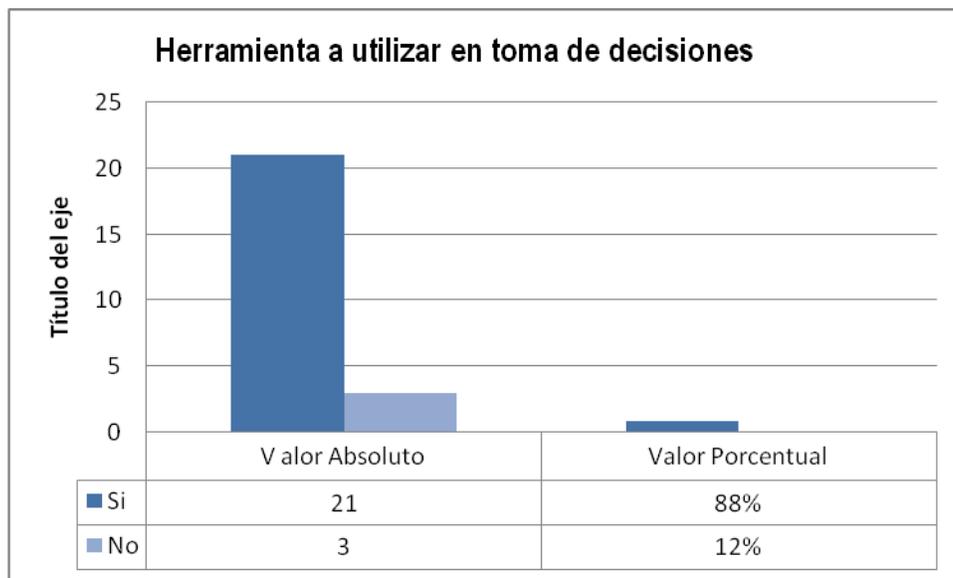


Análisis: la herramienta que más se utiliza para tomar decisiones es la experiencia con un 58% que poseen en su campo, 38% el análisis del entorno es tomado, en cuenta, aunque hubo algunas que utilizan no solo una de ellas, sino las unen la experiencia seguida del análisis del entorno el 4% los pronósticos.

3 ¿Si usted tuviera pronóstico financieros como una herramienta en la toma de decisiones, los utilizaría?

Objetivo: verificar si utilizaría los pronósticos financieros en la toma de decisiones

Respuestas	Absoluto	Relativo
Si	21	88%
No	2	8%
Total	23	96%

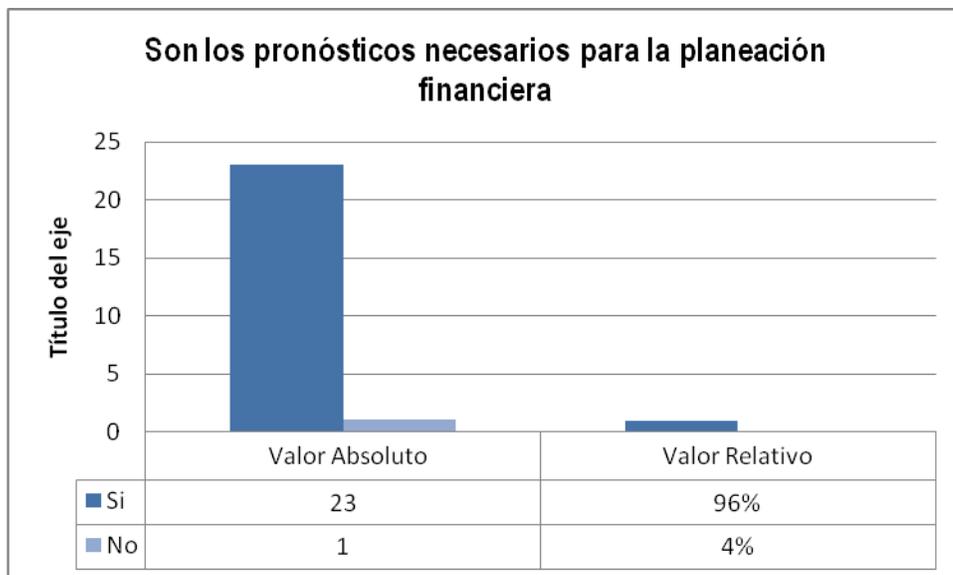


Análisis: el 88% de los gerentes financieros y/o contadores contestaron que si utilizarían los pronósticos como herramienta en la toma de decisiones, un 8% respondió que no utilizaría.

4. ¿Cree usted basado en su experiencia que los pronósticos son necesarios para la planeación financiera de la empresa?

Objetivo: constatar si con la experiencia de campo los gerentes financieros/ o contadores consideran necesarios al hacer la planeación financiera

Respuestas	Absoluto	Relativo
Si	23	96%
No	1	4%
Total	24	100%

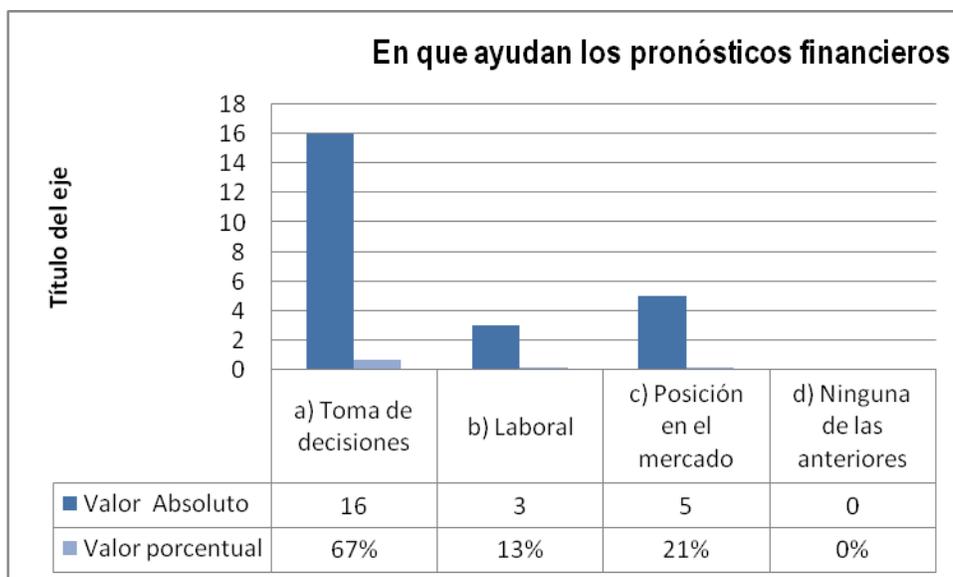


Análisis: el 96% de los encuestados manifestaron que los pronósticos son necesarios para la planeación financiera de las empresas. Y el 4% no lo cree necesarios. Por lo que la gran parte de las entidades encuestas consideran necesario hacer pronósticos.

5. ¿Cómo les ayudaría los pronósticos?

Objetivo: indagar en que área son necesarios los pronósticos

Respuestas	Absoluto	Relativo
a) Toma de decisiones	16	67%
b) Laboral	3	13%
c) Posición en el mercado	5	21%
d) ninguna de las anteriores	0	0%
Total	24	100%

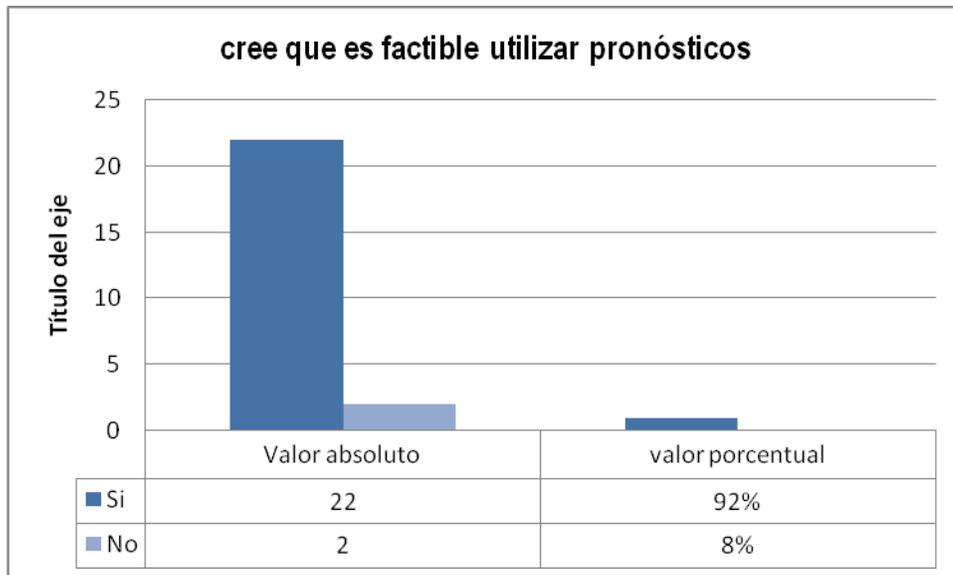


Análisis: el 67% de las empresas creen que los pronósticos ayudarán al desempeño de la toma de decisiones de la gerencia; el 13% opina que les ayudarán en el campo laboral y el 21 % en la posición de que pueden tener en el mercado.

6. ¿Cree usted que es factible usar pronósticos que dejarse guiar por la experiencia? ¿Por qué?

Objetivo: Saber si utilizarían los pronósticos además de la experiencia

Respuestas	Absoluto	Relativo
Si	22	92%
No	2	8%
Total	24	100%

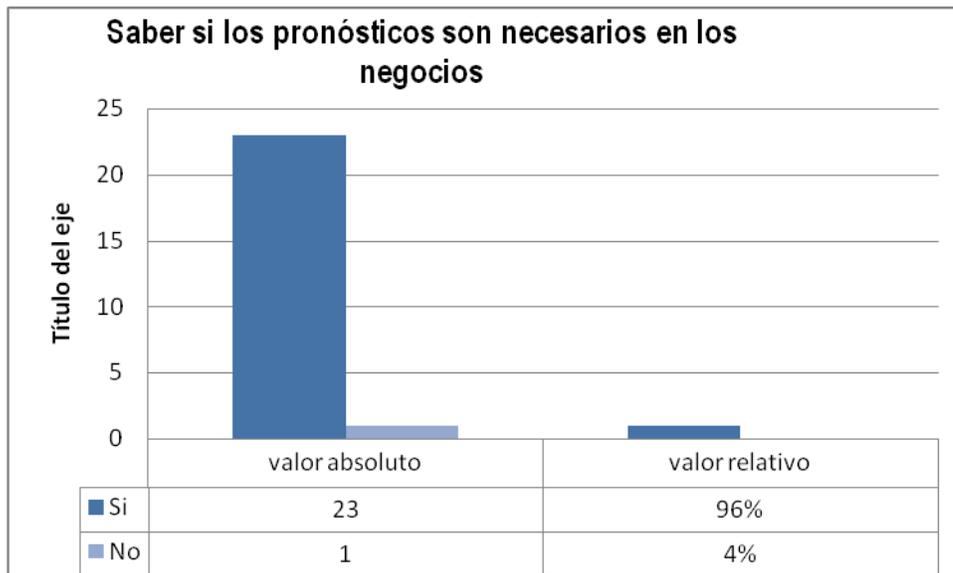


Análisis: el 92% expresaron que si es factible usar pronósticos financieros. El 8% contestó que no utilizarían, la razón mencionan las entidades que no todas las empresas cuentan con las mismas expectativas de trabajo.

7. ¿Considera que los pronósticos son una necesidad en el mundo de los negocios? ¿Por qué?

Objetivo: conocer si las empresas encuestadas consideran a los pronósticos una necesidad.

Respuestas	Absoluto	Relativo
Si	23	96%
No	1	4%
Total	24	100%



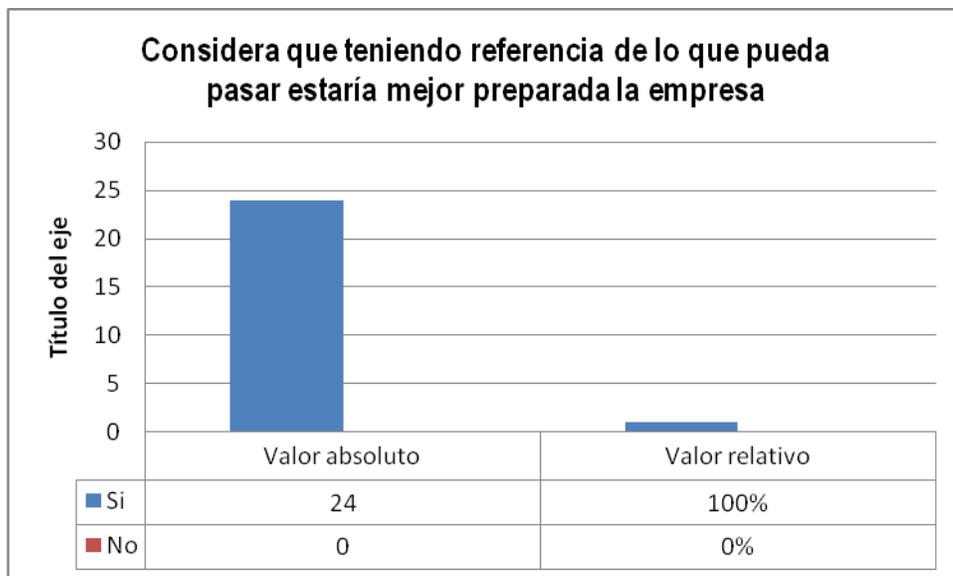
Análisis: el 96% de las empresas creen que si es necesario los pronósticos en el mundo de los negocios.

El 4% consideran que no porque el mundo de los negocios es cambiante y se podrían equivocar.

8. ¿Considera que teniendo una referencia de lo que puede pasar estaría mejor preparada la empresa?

Objetivo: saber si las empresas prefieren estar preparadas ante cualquier eventualidad

Respuesta	Absoluto	Relativo
Si	24	100%
No	0	0%
Total	24	100%

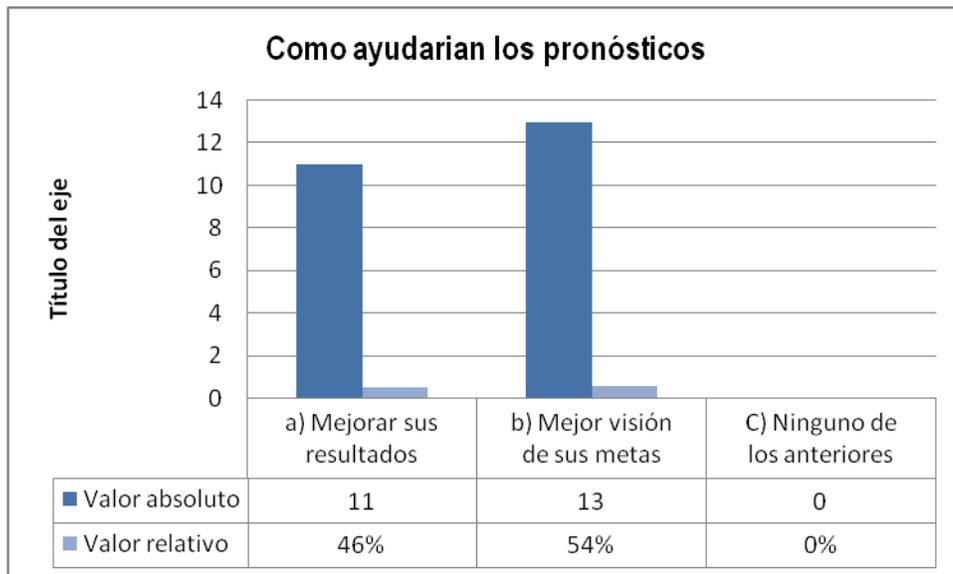


Análisis: el 100% de las empresas consideran que al tener una referencia de lo que puede pasar estaría mejor preparadas.

9. ¿Cómo ayudarían los pronósticos a la planeación financiera de la empresa?

Objetivo: conocer si las empresas toman en cuenta los pronósticos al hacer su planificación financiera.

Respuesta	Absoluto	Relativo
a) Mejorar sus resultados	11	46%
b) Mejor visión de sus metas	13	54%
c) Ninguna de las anteriores	0	0%
Total	24	100%

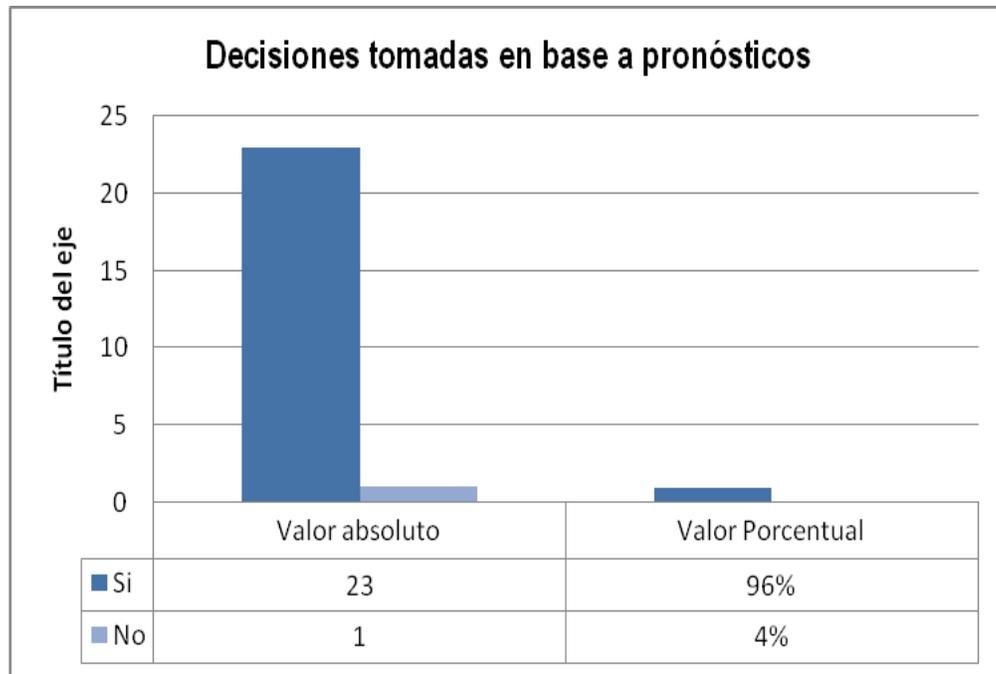


Análisis: el 46% de las empresas consideran que los pronósticos ayudarían en sus resultados; 54% consideran que tendrían mejor visión en sus metas al hacer su planeación.

10. ¿Las decisiones tomadas en base a pronósticos son encaminados a un mejor desempeño?

Objetivo: verificar si al utilizar pronósticos las empresas se encaminan a un mejor desempeño.

Respuestas	Absoluto	Relativo
Si	23	96%
No	1	4%
Total	24	100%



ANALISIS: el 96% consideran que los pronósticos son para tomar un mejor desempeño en cuanto a una planificación de lo que se espera en un futuro. Y el 4% que no por los cambios del mercado.

11) Según su criterio ¿Cuál es la principal utilidad de los pronósticos financieros?

Objetivo: indagar la utilidad de los pronósticos

Según las empresas encuestadas la principal utilidad de los pronósticos financieros es obtener buenos resultados en la toma de decisiones y definir la rentabilidad.

ESTADOS FINANCIEROS DE CINCO AÑOS

ANEXO N° 3

EMPRESA CONSTRU MARK, S.A. DE C.V.

ESTADOS DE RESULTADOS COMPARATIVOS DEL 1° DE ENERO AL 31 DICIEMBRE:

(EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)

ESTADO DE RESULTADOS	2008	2009	2010	2011	2012
Ventas netas	\$ 1,001,269.05	\$ 558,798.66	\$ 660,350.00	\$ 530,564.00	\$ 529,322.00
Servicios					
Total de ingresos	\$ 1,001,269.05	\$ 558,798.66	\$ 660,350.00	\$ 530,564.00	\$ 529,322.00
Costos					
Costos de ventas	\$ 912,332.23	\$ 430,669.72	\$ 529,200.00	\$ 435,200.00	\$ 480,100.00
Costo de servicios	-	-	-	\$ -	-
Total de costos	\$ 912,332.23	\$ 430,669.72	\$ 529,200.00	\$ 435,200.00	\$ 480,100.00
margen de operación	\$ 88,936.82	\$ 128,128.94	\$ 131,150.00	\$ 95,364.00	\$ 49,222.00
Menos:					
Gastos					
Gastos de venta y distribución	\$ 48,528.33	\$ 97,105.76	\$ 93,843.00	\$ 75,200.00	\$ 30,820.00
Gastos de administración	\$ 728.06	\$ 52.91	\$ 700.00	\$ 702.00	\$ 702.00
Gastos financieros					
Utilidad de operación (pérdida)	\$ 39,680.43	\$ 30,970.27	\$ 36,607.00	\$ 19,462.00	\$ 17,700.00
Menos:					
Reserva Legal	\$ 2,777.63	\$ 2,167.92	\$ 2,167.92	\$ 2,067.92	\$ 2,000.00
Mas: Gastos no deducible					
Utilidad antes de impuestos	\$ 36,902.80	\$ 28,802.35	\$ 34,439.08	\$ 17,394.08	\$ 15,700.00
Impuestos sobre la renta	\$ 9,225.70	\$ 7,200.59	\$ 10,331.72	\$ 5,218.22	\$ 4,710.00
Utilidad neta	\$ 27,677.10	\$ 16,127.12	\$ 24,107.36	\$ 12,175.86	\$ 10,990.00

EMPRESA CONSTRU MARK

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 20XX

(EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)

Balance General	2008	2009	2010	2011	2012
Efectivo y equivale de efectivo	\$ 180,996.36	\$ 31,729.18	\$ 43,200.00	\$ 102,100.00	\$ 55,200.00
Otros Cuentas por cobrar	\$ 11,570.82	\$ 123,715.72	\$ 120,000.00	\$ 118,100.00	\$ 19,500.00
Inventarios netos	\$ 56,961.50	\$ 31,961.50	\$ 35,600.00	\$ 40,356.00	\$ 27,678.00
Total Activo Corriente	\$ 249,528.68	\$ 187,406.40	\$ 198,800.00	\$ 260,556.00	\$ 102,378.00
No corriente					
Prop planta y equipo neto	\$ 75,116.76	\$ 75,116.76	\$ 75,116.76	\$ 75,116.76	\$ 72,116.76
Otros activos	\$ 385,232.70	\$ 288,345.04	\$ 250,323.00	\$ 240,323.00	\$ 239,300.00
Total Activo no Corriente	\$ 460,349.46	\$ 363,461.80	\$ 325,439.76	\$ 315,439.76	\$ 311,416.76
Total de activos	\$ 709,878.14	\$ 550,868.20	\$ 524,239.76	\$ 575,995.76	\$ 413,794.76
PASIVO Y PATRIMONIO					
PASIVO					
Corriente					
Cuentas y documentos por pagar	\$ 413,100.69	\$ 33,715.56	\$ 22,000.00	\$ 35,200.00	
Impuestos por pagar		\$ 4,342.91	\$ 5,000.59	\$ 3,500.00	
Total de pasivo corriente	\$ 413,100.69	\$ 38,058.47	\$ 27,000.59	\$ 38,700.00	
No corriente					
Prestamos bancarios a largo plazo		\$ 216,477.40	\$170,631.76	\$196,444.57	\$ 59,953.57
Otros pasivos no corrientes	\$ 18,740.16		\$ 4,000.00		
Total de pasivo no corriente	\$ 18,740.16	\$ 216,477.40	\$174,631.76	\$196,444.57	
Total de pasivo	\$ 431,840.85	\$ 292,594.34	\$ 201,632.35	\$ 273,844.57	\$ 59,953.57
Patrimonio de los accionistas					
Capital Social Mínimo	\$ 4,571.43	\$ 4,571.43	\$ 4,571.43	\$ 4,571.43	\$ 4,571.43
Capital Social Variable	\$ 201,142.86	\$ 201,142.86	\$ 201,142.86	\$ 201,142.86	\$ 201,142.86
Reserva Legal	\$ 9,225.70	\$ 10,835.79	\$ 13,003.71	\$ 15,071.63	\$ 17,071.63
Utilidades acumuladas	\$ 42,868.31	\$ 63,655.13	\$ 79,782.25	\$ 103,889.41	\$ 116,065.27
Utilidades del ejercicio	\$ 27,677.10	\$ 16,127.12	\$ 24,107.16	\$ 12,175.86	\$ 10,990.00
Total patrimonio	\$ 278,037.29	\$ 296,332.33	\$ 322,607.41	\$ 336,851.19	\$ 349,841.19
total de pasivo y patrimonio	\$ 709,878.14	\$ 550,868.20	\$ 524,239.76	\$ 571,995.76	\$ 409,794.76

