

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
SECCIÓN DE CONTADURÍA PÚBLICA**



TRABAJO DE GRADUACIÓN:

**“PROPUESTA DE UNA METODOLOGÍA PARA LA ELABORACIÓN DE
ESTADOS FINANCIEROS PRO-FORMA, EN LAS FERRETERÍAS DE LA
CIUDAD DE SAN MIGUEL”**

PRESENTA:

**FLORES HERNÁNDEZ, ROCIO NATHALY
NIETO HERNÁNDEZ, KRISTER EDUARDO
VILLALOBOS ALVAREZ, MAYNOR JOSÉ**

**PARA OPTAR AL TÍTULO DE:
LICENCIADO(A) EN CONTADURÍA PÚBLICA**

**JULIO 2013.
SAN MIGUEL, EL SALVADOR, CENTRO AMÉRICA.**

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**



**ING. MARIO ROBERTO NIETO LOVO
RECTOR**

**LIC. ANA MARÍA GLOWER DE ALVARADO
VICE-RECTOR ACADÉMICO**

**LIC. SALVADOR CASTILLO ARÉVALO
VICE-RECTOR ADMINISTRATIVO**

**DRA. ANA LETICIA DE AMAYA
SECRETARIO GENERAL**

**LIC. CLAUDIA MARÍA MELGAR DE ZAMBRANO
DEFENSORA DE LOS DERECHOS UNIVERSITARIOS**

**LIC. NELSON BOANERGES LÓPEZ CARRILLOS
FISCAL GENERAL**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS
UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**



**LIC. CRISTÓBAL HERNÁN RÍOS BENÍTEZ
DECANO**

**LIC. CARLOS ALEXANDER DÍAZ
VICE – DECANO**

**LIC. JORGE ALBERTO ORTEZ HERNÁNDEZ
SECRETARIO DE LA FACULTAD**

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS:

**LIC. HÉCTOR BARRERA ARIAS.
JEFE DE DEPARTAMENTO**

LIC. ARNOLDO ORLANDO SORTO MARTÍNEZ
COORDINADOR GENERAL DE PROCESO DE GRADUACIÓN

LIC. RENÉ HUMBERTO RUÍZ RAMÓN
ASESOR METODOLÓGICO

LIC. MARLON ANTONIO VÁSQUEZ TICAS
DOCENTE DIRECTOR

CIUDAD UNIVERSITARIA, JULIO 2013

AGRADECIMIENTOS

A Dios Todopoderoso:

Mi agradecimiento por siempre, al único y sabio Dios,
por estar conmigo en cada momento,
por guiarme con sabiduría
hasta alcanzar una de mis metas

A Mi Madre:

Por siempre contar con todo su apoyo, y su amor incondicional
que ha sido determinantes en mi vida.

A Mis Hermanas:

Gracias por su apoyo sigan adelante,
consigan sus metas y alcancen objetivo,
confíen en Dios

A Mis Familiares:

Por su incentivo a lo largo de la carrera.

A mis Maestros y Compañeros:

Por haberme ayudado en el proceso
de formación académica

Rocio Nataly Flores Hernández

AGRADECIMIENTOS

DIOS:

Darme la sabiduría, fortaleza, protección y guiar mis pasos para poder culminar
con mis estudios.

Mis Padres:

Gracias a mi madre Melba Cecilia de Nieto y Roger Napoleón Nieto por su
esfuerzo, sacrificio, apoyo, comprensión que siempre tuve a lo largo de la
carrera. Este logro es suyo, sin ustedes no lo habría logrado.

Mi hermano:

Por su apoyo que me brindo cuando lo necesitaba.

Mis amigos y Maestros:

Por apoyarme, compartir sus experiencias y sus conocimientos durante toda la
carrera.

A mis compañeros de tesis:

Maynor y Rocio por aguantarme y aceptarme en el grupo y poder tener esta experiencia
juntos y poderla superar.

K r i s t e r E d u a r d o N i e t o H e r n á n d e z

AGRADECIMIENTOS

A Dios Todopoderoso: Por permitirme llegar a cumplir una de mis más grandes metas, por darme salud, fuerzas, sabiduría y apoyo en cada momento de mi vida.

A mi madre María Francisca Alvarez de Villalobos: Por brindarme todo su apoyo incondicional, amor, esfuerzo, sacrificio y comprensión; por ser mi ejemplo para seguir adelante y no darme por vencido y a **José Alejandro Villalobos Torres** por ayudarme y respaldarme a lo largo de mi carrera y mi vida.

A mis Hermanos, tías, primos y demás familia: Porque de una u otra forma me apoyaron al logro de esta meta, dándome una voz de aliento en los momentos que más lo necesitaba, por su afecto y comprensión.

A mis compañeros de tesis Krister y Rocio: Por su apoyo, paciencia y comprensión.

A mi asesor de tesis, Lic. Marlon Antonio Vásquez Ticas:

Por todo su esfuerzo, empeño y transmitirnos todos sus conocimientos.

A mis demás amigos: por las experiencias compartidas dentro y fuera de nuestra formación académica, por sus muestras de cariño y apoyo.

M a y n o r J o s é V i l l a l o b o s A l v a r e z

ÍNDICE

Índice

Introducción	X
Capítulo I: Planteamiento Del Problema	12
1.1. Título descriptivo del proyecto.	12
1.2. Justificación.	12
1.3. Enunciado del problema.....	14
1.4. Objetivos.	14
1.4.1. General.	14
1.4.2. Específicos.	14
2. Capítulo ii: marco histórico	15
2.1. Historia de la administración y planeación financiera contable.	15
2.2. Historia de las ferreterías.	16
3. Capitulo iii: marco teórico	18
3.1. Administración financiera.....	18
3.2. Estados financieros.	18
3.3. Características de los estados financieros.	19
3.4. Estados financieros proyectados	21
3.5. Pro-forma según norma internacional sobre compromiso de aseguramiento 340:	22
4. Capitulo iv: marco normativo	24
4.1. El código de comercio.....	24
4.2. Código tributario.....	25
4.3. Reglamento de aplicación del código tributario	26

4.4.	Ley a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios.....	26
4.5.	Ley del impuesto sobre la renta	26
4.6.	Ley general tributaria municipal.....	27
5.	Capítulo v: metodología de la investigación.....	28
5.1.	Tipo de investigación.....	28
5.2.	Investigación.....	28
5.3.	Universo y determinación del tamaño de la muestra.	29
5.4.	Fuentes para la obtención de información.	31
5.4.1.	Fuentes primarias.....	31
5.4.2.	Fuentes secundarias	31
5.5.	Instrumentos de recopilación de datos.....	32
5.5.1.	Cuestionario:.....	32
5.6.	Procedimiento.....	32
5.6.1.	Validación de instrumentos.....	32
5.6.2.	Procesamiento de la información.....	33
6.	Capítulo vi: análisis e interpretación de resultados.....	35
7.	Capitulo vii. Conclusiones y recomendaciones	80
7.1.	CONCLUSIONES.....	80
7.2.	RECOMENDACIONES.....	81
8.	Propuesta de una metodología de la elaboración de estados financieros pro-forma para las ferreterías de la ciudad de san miguel	82
8.1.	Introducción	83
8.2.	Alcances.....	84

8.3.	Estados financieros pro-forma.	84
8.3.1.	¿Qué son los estados financieros pro-forma?	84
8.4.	Elaboración de estados financieros pro-forma.....	85
8.4.1.	¿cómo se elaboran los estados financieros pro-forma?.....	85
	paso 1: Entendimiento del negocio.	85
	paso 3: Proyección de resultados.	90
	paso 4: proyección de la situación económica y desarrollo del estado de resultado pro-forma	99
	paso 5: proyección de la situación financiera y desarrollo del balance general pro-forma. .	103
8.5.	Formato para la elaboración de flujo de efectivo.....	109
	paso 9: análisis y revisión de la información financiera proforma.	111
8.6.	Anexo 1: informe de datos generales.....	115
8.6.1.	Indicaciones del llenado del informe 1 (i01)	115
8.7.	Anexo 2: presupuesto de gastos de ventas.....	117
8.8.	Anexo 3: presupuestos de gastos de administración.....	118
8.9.	Anexo 5: datos para la elaboración del estado de resultado	119
8.10.	Indicaciones del llenado del informe 1 (i03)	120
8.11.	Anexo 6: datos para la elaboración del balance general	122
8.12.	Indicaciones del llenado del informe 1 (i04)	123
8.13.	Anexo 7: determinación de las variaciones de las partidas del balance.....	125
8.14.	Anexo 8: análisis de las variaciones de las cuentas sobre el efectivo.....	126
8.15.	Anexo 9: formato para la elaboración de flujo de efectivo.....	127
	Biografía	129

Introducción

En el presente trabajo se desarrolla la propuesta de una metodología para la elaboración de Estados Financieros Pro-forma que se utilice como herramienta a la gestión financiera de las ferreterías de la Ciudad de San Miguel.

El trabajo de investigación comprende nueve capítulos, los cuales se describen a continuación:

El Capítulo I contiene el título descriptivo del problema, la justificación, en la que se ha descrito los beneficios que traerá a las ferreterías la elaboración de la propuesta y porque se hace dicha investigación; seguido se encuentra el enunciado del problema, objetivos general y específicos que se esperan cumplir con la investigación.

El Capítulo II, denominado marco histórico comprende en donde se ha plasmado la reseña histórica de la administración financiera y contable hasta llegar a la actualidad y la historia de las ferreterías en el mundo y en El Salvador;

El Capítulo III, es el marco teórico contiene las definiciones más importantes de administración financiera, Estados Financieros y el uso de la expresión Pro-forma en la contabilidad.

El Capítulo IV, que se denomina marco normativo, que detalla las principales leyes usadas por el país al momento de desarrollo de las actividades de comercio, dentro de las cuales se pueden mencionar: código de comercio, tributario, leyes de renta, de IVA y sus respectivos reglamentos.

El Capítulo V, incluye la metodología de la investigación, en este se puntualiza la metodología que se utilizó en la ejecución del trabajo de investigación la que sirvió para la obtención de información precisa que permitió darle validez al tema planteado.

Capítulo VI, análisis e interpretación de resultados. En este capítulo se desarrolló cada pregunta y los resultados obtenidos fueron tabulados, graficados, analizados e interpretados por medio de aportes de las diferentes fuentes personales y teóricas relacionadas con el tema en estudio.

Capítulo VII están las principales conclusiones y recomendaciones basadas en los datos recolectados a través de los cuestionarios.

Capítulo VIII Es la Propuesta de una metodología de la elaboración de estados financieros Pro-forma para la gestión financiera de las ferreterías de la Ciudad de San Miguel.

En el cual se desarrolló una metodología en la que se detalla paso a paso la elaboración de los Estados Financieros así como el análisis de los resultados a través de razones financieras.

Y por último el capítulo IX que son los anexos donde se detalla mejor algunos de los procedimientos hechos en la propuesta.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Título descriptivo del proyecto.

“PROPUESTA DE UNA METODOLOGÍA PARA LA ELABORACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS PRO-FORMA, EN LAS FERRETERÍAS DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL”

1.2. Justificación.

En la actualidad las conmociones económicas pueden extenderse rápidamente de una región a otra convirtiéndola cada vez más interdependiente, obligando a prever los escenarios posibles y sus repercusiones en el negocio local, necesitando prepararse y tener una visión sobre su efecto económico y financiero; presentando dichos efectos en estados financieros pro-forma.

Dichas conmociones tienen un impacto cada vez mayor en la administración financiera como lo son: el crecimiento de la competencia, los cambios tecnológicos, la volatilidad en las tasas de interés y en la inflación, la incertidumbre económica mundial y las inquietudes éticas sobre ciertos negocios financieros, entre otros demandan un grado de flexibilidad, con el fin de hacer frente al cambio constante. Sencillamente, la “vieja forma de hacer las cosas” no basta para continuar en el mercado, así el administrador financiero debe ser capaz de adaptarse al entorno siempre cambiante.¹

En un país donde el sector ferretero se encuentra marginado y muestra de ello es que nunca han tenido una gremial o ha estado organizados donde es un mercado monopolizado dos o tres empresas en el país quedando el resto en pequeños comerciantes individuales de los

¹ Fundamentos de Administración Financiera, Horne, Octava Edición, pág. 2

Cuales recaen en la clasificación de muy pequeña o microempresa, sin embargo es un sector que representa 96.10%² del total de empresas en el país, brindando 67.60% del empleo en el país que se dedican a este rubro no tiene que restarle importancia.

Colaborar con la mejora en la administración financiera de las ferreterías, beneficia a la sociedad de forma indirecta porque hace más eficaz y eficiente la productividad y preparación de este sector. Además de la satisfacción de una necesidad otorga un valor agregado con la asesoría especializada y personalizada que solo los pequeños y microempresarios pueden dar.

Para poder sistematizar un proceso de la gestión financiera de las empresas que es la elaboración de estados financieros Pro-forma, colaborando con la eficacia y eficiencia de estas se debe de entender qué la importancia de la gestión financiera está estrictamente relacionada con la toma de decisiones y evaluaciones tales como: tamaño y composición de los activos, estructura de los financiamientos, la política de dividendos, evaluación de rutas alternas, impacto económico de sucesos. Estos factores se enfocan en dos áreas primordiales para la empresa, maximización del rendimiento del activo y la maximización de la riqueza.

Logrando identificar tales factores se podrá presentar la propuesta que ilustre la manera más práctica de elaborar estados financieros Pro-forma, al mismo tiempo servirá para mejorar y formalizar las ideas de hacia dónde se desea que se dirija la empresa, requerimiento de nuevas mercaderías, definir estrategias de ventas que en un primer momento solo se encuentra de una forma difusa en la mente del empresario; esto es una de las ventajas de la gestión financiera y como los estados financieros le dan un valor agregado a dicha gestión, pues describe una ruta así como rutas alternas detalladas donde puede indicar los caminos para hacer del negocio algo más exitoso indistintamente del tamaño o años en el mercado

² Directorio de unidades económicas 2011 – 2012 MINEC DIGESTYC

1.3. Enunciado del problema.

¿La falta de una estructurada metodología dificulta la elaboración de Estados Financieros Pro-forma en las Ferreterías de la ciudad de San Miguel?

1.4. Objetivos.

1.4.1. General.

Proponer una metodología que facilite la elaboración de Estados Financieros Pro-forma de las Ferreterías de la ciudad de San Miguel.

1.4.2. Específicos.

Describir la importancia de la planeación y análisis de la información financiera generada por los estados financieros Pro-forma para las empresas del sector ferretero de la ciudad de San Miguel.

Ilustrar de forma práctica la elaboración del balance general, estado de resultado, flujo de efectivo pro-forma para la gestión financiera de las ferreterías de la ciudad de San Miguel.

CAPÍTULO II: MARCO HISTÓRICO

2.1. Historia de la administración y planeación financiera contable.

El administrador financiero desempeña un papel dinámico en el desarrollo de una empresa moderna, aunque esto no siempre ha sido así, al alrededor de la primera mitad del siglo XX, el rol de estos profesionales se concentraba en los fondos y administrar la posición en efectivo de la empresa. En la siguiente mitad del siglo, el incremento en la aceptación de los conceptos del valor presente provocó que los administradores financieros ampliaran sus responsabilidades y se insertaran en la selección de los proyectos de inversión de capital.³

De esta manera en Estados Unidos en el año de 1948 el departamento de marina presenta el presupuesto programa y actividades, seguidamente en 1961 el departamento de defensa trabaja con un sistema de planeación y programas de prepuesto. Unos años posteriores el departamento de agricultura, intenta el Presupuesto Base Cero, con resultados desfavorables.

El Estado ahora con la consciencia de la necesidad de la planeación crea el departamento de prepuesto en 1965 e introduce las herramientas de planeación y control el sistema conocido como “planeación por programas y prepuestos”

Peter Pyhrr retoma la teoría de presupuesto aportando en 1970 el método de presupuesto base cero, el cual fue aplicado a la empresa norteamericana Texas Instruments⁴

En la actualidad existen diferentes factores que hacen de la planeación algo flexible e indispensable para todo tipo de entidad, creando planes hasta de 30 años hacia el futuro como los son las empresas petroleras en donde pueden visualizar la explotación del recurso de forma precisa.

³ Fundamentos de Administración Financiera, Horne, Octava Edición, pág. 2

⁴ “Diseño de una guía estratégica de merchandising que permita incrementar las ventas de las ferreterías ubicadas en el municipio de Zacatecoluca, departamento de la Paz”, Juan Carlos Iraheta Hernández. Julio 2009

2.2.Historia de las ferreterías.

El sector ferretero nunca ha estado agremiado o representado ante los demás sectores productivos del país, debido a esto no se tiene mucha información explícita en cuanto a los antecedentes de las ferreterías.

En el país una de las ferreterías con mayor trayectoria es Goltree, S.A. de C.V. fundada en 1888 iniciando con exportaciones de materiales de la época como miel, añil entre otros, unos años más tarde inicio operaciones Freund S.A. de C.V. comenzando como una pequeña tienda en las cuales se ofrecía productos como cereales, harina, azúcar, café implementando con el tiempo la venta de productos agrícolas como pollo y concentrado.

Estas dos empresas nacionales tuvieron un crecimiento exponencial con el paso del tiempo convirtiéndose en las dos empresas que abarcan la mayoría del mercado.

En 1950 llega a El Salvador, la familia Vidrí, siendo una empresa española, aunque inicio operaciones como las empresas anteriores en su similitud de los productos con el paso de los años se especializo en la venta de productos para la construcción.

EPA es una cadena ferretera que nace en 1992 en la ciudad venezolana de Valencia. Extendiéndose en diferentes países incorporándose al país en 2011 con una inversión inicial de 12 millones de dólares.

Es necesario enfatizar que a principios del 2008 Goltree S.A. de C.V. anuncio el cierre de sus tiendas, atribuyéndolo a diferentes factores como: incremento en la competencia, débil desempeño en la industria de la construcción, inadecuada administración. Factores que posiblemente no se podrían evitar pero si manejar de forma más favorable con su oportuna previsión.

A lo largo de la historia la evolución de las ferreterías se puede resumir de la siguiente manera:

En breve: En El Salvador surgen muchas empresas ferreteras a partir del año 1885 ya que ahí es donde nace SAGRERA junto la casa Haz, La Casa Muguian, El Chichimeco, La Casa Castro, en 1888 Nace Goldtree S.A de C.V, en 1913 Nace Ferretería Freund por Max Freund cuatro años después en 1917 Se funda Ferretería Vidri, tiempo después en San Miguel 1932 Nace José N. Batarse. Para el año 1940 nace Viduc S.A. de C.V. en 1953 nace SURISSA⁵ y por ultimo llega la ferretería EPA a El Salvador y se ubica en San salvador en el año 2011.

⁵ Tesis UFG//, Dirección URL: www.wisis.ufg.edu.sv/www.wisis/.../683-A694p-CAPITULO%20I.pdf, //consultado 16-10-2012

CAPITULO III: MARCO TEÓRICO

3.1. Administración financiera

La administración financiera está interesada en la adquisición, financiamiento y administración de los activos, con una meta global en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera puede dividirse en tres grandes áreas:

- De inversión: esta es la más importante de las tres decisiones principales de la empresa. Centra su propósito en la determinación total de activos que se necesitan para mantener la empresa.
- De financiación: Aquí, la administración financiera está interesada en la composición del pasivo de la hoja del balance, incluyendo la partida de dividendos.
- De administración de activos: Se debe administrar los activos con eficiencia, enfatizando los rubros de activos circulantes sobre los activos fijos. Para lograr una mayor rendimiento.⁶

3.2. Estados financieros.

Los estados financieros son informes a través de los cuales los usuarios de la información financiera perciben la realidad de la empresa y, en general, de cualquier organización económica. Dichos informes constituyen el producto final del llamado ciclo contable. Los Estados Financieros básicos informan sobre el desempeño financiero, su rentabilidad y liquidez.⁷

⁶ Fundamentos de Administración Financiera, Horne, Octava Edición, pág. 2 y 3

⁷ Contabilidad financiera, Gerardo Guajardo Cantú, Mcgrawhill 5ta edición, 2008 pag. 148

Primero se elabora el Estado de Resultado, mediante el cual se cuantifica la utilidad o pérdida de un negocio. Dicha cifras, una vez calculadas forma parte del estado de variación en el capital contable, ya que es uno de los motivos principales por el que se puede modificar esta partida. Así mismo el saldo final obtenido en ese informe financiero corresponderá al saldo del capital contable dentro del balance general o estado de situación financiera. Paralelamente, se elabora el estado de cambios en la situación financiera para explicar los motivos por los cuales cambió la cifra del efectivo de un año con respecto del anterior. El saldo de efectivo que aparezca en dicho informe corresponderá al saldo de la partida de efectivo dentro del balance general.

3.3. Características de los estados financieros.

Los estados Pro-forma permiten estudiar la comprensión de los balances generales y estados de resultados futuros esperados. Se puede calcular razones financieras para el análisis de los estados; estas razones y las cifras sin modificar se pueden comparar con las de los balances generales actuales y pasados. Usando esta información, el director financiero puede analizar la dirección del cambio en la situación financiera y el desempeño de la empresa en el pasado, en el presente y en el futuro. Si la empresa está acostumbrada a realizar estimados exactos, la elaboración de un presupuesto de efectivo, estados Pro-forma, o ambos, literalmente la obligan a planear por anticipado y coordinar la política en las diversas áreas de operación. La continua revisión de estos pronósticos mantiene a la empresa atenta a las cambiantes condiciones en su medio ambiente y en sus operaciones internas. Además, los estados Pro-forma pueden ser construidos hasta con partidas seleccionadas basándose en una escala de valores probables en vez de en estimados de puntos individuales.⁸

⁸ Van Horner; Fundamentos de Administración Financiera; 8° Edición; Prentice Hall Inc; México; 1992; pag. 227

CARACTERÍSTICA	DEFINICIÓN
Comprensibilidad	La información proporcionada en los estados financieros debe presentarse de modo que sea comprensible para los usuarios que tienen un conocimiento razonable de las actividades económicas y empresariales y de la contabilidad, así como voluntad para estudiar la información con diligencia razonable. Sin embargo, la necesidad de comprensibilidad no permite omitir información relevante por el mero hecho de que ésta pueda ser demasiado difícil de comprender para determinados usuarios.
Relevancia	La información proporcionada en los estados financieros debe ser relevante para las necesidades de toma de decisiones de los usuarios. La información tiene la cualidad de relevancia cuando puede ejercer influencia sobre las decisiones económicas de quienes la utilizan, ayudándoles a evaluar sucesos pasados, presentes o futuros, o bien a confirmar o corregir evaluaciones realizadas con anterioridad.
Materialidad o importancia relativa	La información es material—y por ello es relevante—, si su omisión o su presentación errónea pueden influir en las decisiones económicas que los usuarios tomen a partir de los estados financieros. La materialidad (importancia relativa) depende de la cuantía de la partida o del error juzgados en las circunstancias particulares de la omisión o de la presentación errónea. Sin embargo, no es adecuado cometer, o dejar sin corregir, desviaciones no significativas de la NIIF para las PYMES, con el fin de conseguir una presentación particular de la situación financiera, del rendimiento financiero o de los flujos de efectivo de una entidad.
Fiabilidad	La información proporcionada en los estados financieros debe ser fiable. La información es fiable cuando está libre de error significativo y sesgo, y representa fielmente lo que pretende representar o puede esperarse razonablemente que represente. Los estados financieros no están libres de sesgo (es decir, no son neutrales) si, debido a la selección o presentación de la información, pretenden influir en la toma de una decisión o en la formación de un juicio, para conseguir un resultado o desenlace predeterminado.
La esencia sobre la forma	Las transacciones y demás sucesos y condiciones deben contabilizarse y presentarse de acuerdo con su esencia y no solamente en consideración a su forma legal. Esto mejora la fiabilidad de los estados financieros.
Prudencia	Las incertidumbres que inevitablemente rodean muchos sucesos y circunstancias se reconocen mediante la revelación de información acerca de su naturaleza y extensión, así como por el ejercicio de prudencia en la preparación de los estados financieros. Prudencia es la inclusión de un cierto grado de precaución al realizar los juicios necesarios para efectuar las estimaciones requeridas bajo condiciones de incertidumbre, de forma que los activos o los ingresos no se expresen en exceso y que los pasivos o los gastos no se expresen en defecto. Sin embargo, el ejercicio de la prudencia no permite la infravaloración deliberada de activos o ingresos, o la sobrevaloración deliberada de pasivos o gastos. En síntesis, la prudencia no permite el sesgo.

Tabla 1

Integridad	Para ser fiable, la información en los estados financieros debe ser completa dentro de los límites de la importancia relativa y el costo. Una omisión puede causar que la información sea falsa o equívoca, y por tanto no fiable y deficiente en términos de relevancia.
Comparabilidad	Los usuarios deben ser capaces de comparar los estados financieros de una entidad a lo largo del tiempo, para identificar las tendencias de su situación financiera y su rendimiento financiero. Los usuarios también deben ser capaces de comparar los estados financieros de entidades diferentes, para evaluar su situación financiera, rendimiento y flujos de efectivo relativos. Por tanto, la medida y presentación de los efectos financieros de transacciones similares y otros sucesos y condiciones deben ser llevadas a cabo de una forma uniforme por toda la entidad, a través del tiempo para esa entidad y también de una forma uniforme entre entidades. Además, los usuarios deben estar informados de las políticas contables empleadas en la preparación de los estados financieros, de cualquier cambio habido en dichas políticas y de los efectos de estos cambios.
Oportunidad	Para ser relevante, la información financiera debe ser capaz de influir en las decisiones económicas de los usuarios. La oportunidad implica proporcionar información dentro del periodo de tiempo para la decisión. Si hay un retraso indebido en la presentación de la información, ésta puede perder su relevancia. La gerencia puede necesitar sopesar los méritos relativos de la presentación a tiempo frente al suministro de información fiable. Al conseguir un equilibrio entre relevancia y fiabilidad, la consideración decisiva es cómo se satisfacen mejor las necesidades de los usuarios cuando toman sus decisiones económicas.
Equilibrio entre costo y beneficio	Los beneficios derivados de la información deben exceder a los costos de suministrarla. La evaluación de beneficios y costos es, sustancialmente, un proceso de juicio. Además, los costos no son soportados necesariamente por quienes disfrutan de los beneficios y con frecuencia disfrutan de los beneficios de la información una amplia gama de usuarios externos. La información financiera ayuda a los suministradores de capital a tomar mejores decisiones, lo que deriva en un funcionamiento más eficiente de los mercados de capitales y un costo inferior del capital para la economía en su conjunto. Las entidades individuales también disfrutan de beneficios, entre los que se incluyen un mejor acceso a los mercados de capitales, un efecto favorable sobre las relaciones públicas y posiblemente un costo inferior del capital. Entre los beneficios también pueden incluirse mejores decisiones de la gerencia porque la información financiera que se usa de forma interna a menudo se basa, por lo menos en parte, en la información financiera preparada con propósito de información general.

3.4.Estados financieros proyectados

Los estados financieros Proyectados (o estados financieros Pro-forma) constituyen el producto final del proceso de planeación financiera de una empresa. El proceso de planeación es muy importante en todas las compañías independientemente de su tamaño, y llevarlo a cabo implica considerar el entorno en el que habrán de desarrollarse las operaciones en el futuro: tasas de inflación, tasas de interés, participación de mercado, competencia

crecimiento de la economía, etc. Adicionalmente, la apertura comercial obligara a las empresas a considerar un mayor número de variables respecto de la competencia y el mercado que pretenden cubrir con los bienes y servicios que ofrecen al consumidor.⁹

Los estados financieros básicos, son los mismos que deben proyectarse: 1) estado de resultado, 2) balance general, 3) estado de variaciones en el capital contable y, 4) estado de cambios en la situación financiera.

Con el propósito de facilitar la elaboración de los estados financieros básicos proyectados, adicionalmente se deberá preparar un flujo de efectivo (entradas y salidas de efectivo).

3.5.Pro-forma según Norma Internacional sobre Compromiso de Aseguramiento 340:

Información financiera basada en estimaciones sobre eventos que pueden ocurrir en el futuro y posibles acciones de una organización. Es altamente subjetiva en naturaleza y su preparación requiere el ejercicio de considerable criterio. La información financiera prospectiva puede tomar la forma de pronóstico, una proyección o una combinación de ambos.

La información financiera prospectiva puede incluir estados financieros o uno o más elementos de estados financieros y puede ser preparada:

- 1.Como una herramienta interna de la administración, por ejemplo, para ayudar a evaluar una posible inversión de capital o
- 2.Para distribución a terceros:
- 3.Un folleto que proporciona a inversionistas potenciales información acerca de las expectativas futuras.

⁹ Guadalupe A. Ochoa Sefzer; Administración financiera; 3° Edición; Alhambra; México 1998 pág. 361

4.Un informe anual para proporcionar información a los accionistas, organismos reguladores y otros interesados.

5.Un documento para información de los acreedores el cual puede incluir, por ejemplo, flujos de caja proyectados.

CAPITULO IV: MARCO NORMATIVO

La propuesta de una metodología para la elaboración de estados financieros Pro-forma en las ferreterías de la ciudad de San Miguel, radica que se basará en especulaciones y estas serán de cierto grado restringidas y reguladas por las normativas de la República, Vinculándose con algunas legislaciones del país, que se describen a continuación:

4.1.El código de comercio

Según el decreto n° 671 la asamblea legislativa de la república de El Salvador “dispone que los comerciantes, actos de comercio y las cosas mercantiles se registrarán por las disposiciones contenidas en este código”¹⁰ según el artículo 1 del código de comercio.

En el capítulo VII presenta las disposiciones generales que rigen la sociedad anónima en sus artículos 191 hasta 295 “las sociedades anónimas practicarán anualmente por lo menos un balance, al final del ejercicio social. El balance debe contener con exactitud y el estado de cada una de las cuentas, la especificación del activo y pasivo y el monto de las utilidades o pérdidas que se hubieran registrado; Irá acompañada del respectivo estado de pérdidas y ganancias”. Así todo el capítulo presenta los artículos relacionados a los estados financieros y vigilancia respectiva, a continuación se presenta otros artículos del código de Comercio que deberán de ser considerados:

¹⁰ Lic. Ricardo Mendoza Orante, Código de Comercio Jurídica Salvadoreña, 2006, p 40

Nombre del artículo	Referencia del Art.
Forma de Constitución de las empresas Administración de Sociedades Obligaciones de los socios.	Título primero y título segundo del Libro primero.
Constitución de Reservas	Art. 7 al Art. 364
Vigilancia	Art. 435 al Art. 455
Registro de Sociedades.	Art. 586 al Art. 599
Contabilidad, sistema y prácticas aceptadas. Patentes.	Art. 945 al 994
Contratos mercantiles. Títulos Valores	Art. 1013 al Art. 1037

4.2.Código tributario.

Toda empresa tiene algún tipo de vínculo con el fisco y este código Tiene como objeto regular la relación entre él (fisco) y los contribuyentes respecto a los tributos. Según el artículo 1 este código “contiene los principios y normas jurídicas, aplicables a todos los tributos internos bajo la competencia de la administración tributaria.”

Además de los siguientes artículos:

Nombre del artículo	Referencia del Art.
Obligaciones Formales:	Art. 85
Registros de contribuyentes	Art. 86 al Art. 89
Forma de elaborar declaraciones	Art. 91 al Art. 106
Emisión de documentos.	Art. 107 al Art. 119
Dictamen e Informe Fiscal	Art. 129 al Art. 138
Contabilidad formal, registros e inventarios.	Art. 139 al Art. 143
Liquidación y pago de impuestos.	Art. 150 al Art. 153
Retención y percepción de impuestos.	Art. 154 al Art. 164

4.3.Reglamento de aplicación del código tributario

Decreto N° 117

Menciona en la sección III que los objetivos fundamentales del código tributario son: crear un marco legal unificado que facilite el cumplimiento de las obligaciones tributarias, desarrollar los derechos de los administrados, mejorar las posibilidades de control por parte de la administración y garantizar un adecuado flujo de recursos financieros que permitan las responsabilidades que comprenden.

4.4.Ley a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios.

Las ferreterías que comercializan a título oneroso y que cumplan las condiciones que se presentan en los artículos que se mencionan a continuación están obligadas a ser contribuyentes.

Nombre del artículo	Referencia del Art.
Delimitación de sujetos pasivos del impuesto.	Art. 20 al Art. 28
Calculo del Débito y Crédito Fiscal.	Art. 54 al Art. 58
Cálculo del impuesto.	Art. 62 al Art. 70

4.5.Ley del Impuesto sobre la Renta

Al igual que cualquier persona ya sea jurídica o natural debe tributar sobre sus ganancias siendo regulado dicho impuesto por los siguientes artículos de la Ley de impuesto sobre la renta:

Nombre del artículo	Referencia del Art.
----------------------------	----------------------------

Definición del sujeto del impuesto	Art. 5 y Art. 6
Determinación de la renta Neta o imponible.	Art. 28 al Art. 32
Cálculo del impuesto	Art. 34 al Art. 42
Retención de impuesto	Art. 51 al Art. 70

4.6.Ley General Tributaria Municipal

El país desde clasificado en Departamentos y estos a su vez están estratificados por municipio, cada uno de ellos tiene su ley que obliga a la tributación para el desarrollo local. Las normas particulares de cada municipio están reguladas por una ley general de tributación municipal destacando los siguientes artículos

Nombre del artículo	Referencia del Art.
Definición del Contribuyentes	Art. 19
Obligaciones Formales	Art. 21 al Art. 23
Determinación de la Base imponible para la aplicación de impuestos, tasas y contribuciones.	Art. 26 y Art. 27
Pago de la Tasa, Contribución y/o Arbitrio	Art. 31 al Art. 41

CAPÍTULO V: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Este capítulo plantea la estructura metodológica que funciona como una guía que describe la forma y pasos para llevar a cabo la investigación, especificando las actividades necesarias para cada parte del estudio de manera sistemática y empírica.

5.1. Tipo de investigación.

La investigación que se realizará es cuantitativa ya que este usa “la recolección de datos para probar hipótesis, con la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento”¹¹

Cabe aclarar que por ser una investigación descriptiva, no se probará hipótesis. Se están formando los cimientos para una investigación más profunda de la cual se podrán realizar las correlaciones o/y explicaciones de las relaciones entre las variables estudiadas.

5.2. Investigación.

“Su objetivo central es obtener un panorama más preciso de la magnitud del problema o situación, jerarquizar los problemas, derivar elementos de juicios para estructurar políticas o estrategias operativas, conocer las variables que se asocian”.¹²

Por lo tanto para el presente estudio se utilizó el tipo de investigación descriptiva que comprende la representación del análisis e interpretación de la naturaleza actual, composición

¹¹ Roberto Hernández Sampieri, metodología de la investigación cuarta edición pag.5

¹² Rojas Soriano, Raúl. Guía para realizar investigaciones sociales,. Puv. 46ª edición, México.2003 Pág.42

o proceso de fenómenos intervinientes en la investigación. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes, o sobre el caso como una persona, grupo o cosa en general y en el presente, la investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hecho y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta.

Para estudiar el tema en cuestión desde el punto de vista de la investigación descriptiva en forma genérica del sector es necesario indagar a profundidad de manera, que resulten datos suficientes para elaborar una propuesta eficaz y eficiente operacionalización, dados los recursos existentes y las mezclas óptimas de los diferentes elementos que poseen y que intervienen en una empresa.

5.3. Universo y determinación del tamaño de la muestra.

En el estudio en cuestión es necesario delimitar la población en la se está analizando. En la presente investigación el objetivo de estudio son las ferreterías de San Miguel. Teniendo una población limitada y conocida se opta por el método probabilístico.

Las ferreterías de la ciudad de San Miguel según la Alcaldía Municipal de dicha ciudad son de 66 ferreterías inscritas.

Con el fin de determinar el tamaño de la muestra se aplicará el siguiente procedimiento: se basará en el método de muestreo aleatorio simple, cuya ventaja reside, en que las unidades de análisis o de observación son seleccionados al azar, cada elemento tiene la misma probabilidad de ser elegido y es posible conocer el error de muestreo, es decir, la diferencia entre las medidas de la muestra y los valores poblacionales. La muestra que se tomará es el resultado de la aplicación de la siguiente fórmula.

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 pqN}{\epsilon^2 N - 1 + Z^2 pq}$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

Z_{α} = Nivel de confiabilidad

P = Probabilidad de éxito

Q = Probabilidad de fracaso

ϵ^2 = Error máximo permitido

N = Población

Sabiendo que

Datos:

n = Tamaño de la muestra

Z_{α} = Nivel de confiabilidad será 1.645 para un nivel de confianza de 90%

P = Probabilidad de éxito es de 50%

Q = Probabilidad de fracaso es de 50 %

ϵ^2 = Error, máximo permitido para la muestra 10 %

N = Población son 66 empresas ferreteras

Sustituyendo en la ecuación

$$n = \frac{1.645^2 * 0.50 * 0.50 * 66}{0.10^2 * 66 - 1 + 1.645^2 * 0.50 * 0.50}$$

$$n = \frac{44.6494125}{0.54 + 0.67650625}$$

$$n = \frac{44.6494125}{1.32650625}$$

$$n = 33.6594061$$

$$n \cong 34 \text{ la muestra}$$

Según la aplicación estadística para la determinación de la muestra serán 34 empresas ferreteras que se escogerán de forma aleatoria simple de la ciudad de San Miguel.

5.4.Fuentes para la obtención de información.

Para la recolección de información se hizo uso de las fuentes primarias y secundarias.

5.4.1.Fuentes primarias.

Es aquella que el investigador obtiene directamente mediante un cuestionario, guías de entrevista, guías de investigación, observación ordinaria y participante.

La información se obtuvo a través de un cuestionario el cual fue dirigida a empresarios que se desarrollan en el sector ferretero así como también a los contadores de dichas empresas en la Ciudad de San Miguel, con el objetivo de obtener información para conocer cuánto ponen en práctica la información financiera Pro-forma y entre otros.

5.4.2.Fuentes secundarias

Las fuentes de información secundarias, hacen referencia a datos ya existentes y generados con otra finalidad distinta al problema de información que se pretende resolver en un determinado momento.

Las principales fuentes donde se extrae la información son los libros, revistas, documentos escritos, noticieros y medios de información.

Para realizar la investigación se extrajo información de documentales escritos, se hizo uso de bibliografía de libros, tesis, revistas, así como también el Internet como un importante medio de recolección de información de fuentes secundarias.

5.5.Instrumentos de recopilación de datos.

Los instrumentos que se utilizaron en la investigación, estuvieron relacionados con las técnicas antes mencionadas del siguiente modo:

5.5.1.Cuestionario:

“Conjunto de preguntas formuladas sin tener en cuenta los métodos y reglas para tal efecto”. Este instrumento se aplicó a las unidades de análisis. Cada cuestionario constará de:

- a)Un encabezado que contiene el propósito de la investigación y la solicitud de colaboración al encuestado y el correspondiente agradecimiento.
- b)Indicaciones del llenado del cuestionario según el tipo de preguntas.
- c)El cuerpo del cuestionario, que son las preguntas o ítems de congruencia que fueron de abiertas, cerradas y de opción múltiple.

5.6.Procedimiento.

5.6.1.Validación de instrumentos

La validación de instrumentos es una parte importante en toda investigación cuando se aplica el método científico.

Después de diseñados los instrumentos que se piensan utilizar para recoger la información, el siguiente proceso consistente en probarlos o validarlos antes de lanzarse al trabajo de campo.

La prueba o validación se lleva a cabo en una muestra relativamente pequeña, tomándola del universo que se va a investigar. La selección de las personas a quienes se aplicará el cuestionario no necesariamente debe hacerse al azar. Bastara con tener un grupo de 5 personas cuyas características sean similares a las de la población objetivo de estudio.

En esta fase no se pretende obtener significación estadística, sino más bien conocer cómo funcionan las preguntas de cuestionario en forma individual y en conjunto.

Mediante la validación se indagará:

- ✓Que preguntas están mal formuladas
- ✓Resultan incomprensibles
- ✓Molestan al encuestado
- ✓Si es correcto el orden ambiente y presentación de las preguntas.
- ✓Si las instrucciones para contestar el cuestionario o instrumentos son suficientes, claras y precisas.

El entrevistado hará las observaciones mientras llena el instrumento o el encuestador las recogerá en una libreta o grabadora para que posteriormente sean sometidas a discusión y se establezcan las correcciones debidas en el instrumento.

“Un instrumento de medición es válido cuando mide aquello para lo cual está destinado”¹³

Por lo tanto la valides del instrumento a utilizar se hará siguiendo la metodología anteriormente citada formando una pequeña muestra de las dos poblaciones objeto de estudio.

5.6.2. Procesamiento de la información

“Esta parte del proceso de investigación consistente en procesar los datos dispersos, desordenados, individuales obtenidos de la población objeto de estudio durante el trabajo de

¹³ Mejía Salvador Iglesias, Guía para la Elaboración de Trabajos de investigación 3ª Edición, México, P 59

campo y tiene como fin generar resultados a partir de los cuales se realizará el análisis según los objetivos e hipótesis o preguntas de la investigación realizada o de ambos”.¹⁴

En la presente investigación los datos se procesarán por medio de la técnica. Distribución de frecuencias y representaciones gráficas, una distribución de frecuencias indica el número de veces que ocurre cada valor o dato en una tabla de resultados de un trabajo de campo, las gráficas que se utilizaran son del tipo circular y de barras.

¹⁴ Bernal, César Augusto, Metodología de la Investigación, Prentice Hall, 1ª edición, Colombia, 2000 p 179

CAPÍTULO VI: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

La metodología que se utiliza al momento de planificar el futuro de las empresas ferreteras en un periodo determinado de un año con lleva a un buen asesoramiento financiero; para disminuir riesgos inherentes o problemas de índole financiero por lo tanto se tiene que tomar en cuenta que las empresas deben tener un conocimiento adecuado de la existencia de los estados financieros Pro-formas, puesto que es la forma eficiente y eficaz de proyectarse hacia el futuro.

Se puede establecer que las limitaciones geográficas a nivel mundial, en las investigaciones siempre existe un margen que delimita el estudio. En la siguiente investigación en El Salvador específicamente en el departamento de San Miguel las limitaciones encontradas fueron las ubicaciones de las distintas ferreterías a quienes se les reales realizó la encuesta.

Los cuestionarios fueron dirigidas a las personas en cargadas de las ferreterías quienes tienen el conocimiento de la información financiera de la empresa por lo que se tomó como muestra la cantidad de 34 empresas del sector ferretero como objeto de análisis; el instrumento tiene como objetivo indagar sobre: si la empresa era familiar, con cuántos empleados contaba la ferretería y cuánto tiempo tenían de estar en el mercado , y saber cómo estaban en el ámbito administrativo y contable la forma de llevar una administración de las entradas y salidas de sus inventarios es de forma mecanizada o manual de igual forma el área de facturación.

Después de la recolección de datos y la tabulación de los mismos se logró concretar el objetivo principal de la encuesta. Se tomó una muestra de 34 ferreterías elegidas de forma aleatoria y libre de sesgo. El espacio estaba limitado a la zona urbanizada de la Ciudad de San miguel, los resultados provenientes de dicha encuesta se encuentran a continuación.

Pregunta 1.: ¿Cuántos años tiene de estar en funcionamiento la ferretería?

Años en funcionamiento

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 3 años	5	14.71 %
3 a 10 años	7	20.59 %
10 a 20 años	19	55.88 %
Más de 20 años	3	8.82 %
Total	34	100%

Tabla 2 Fuente: Elaboración Propia

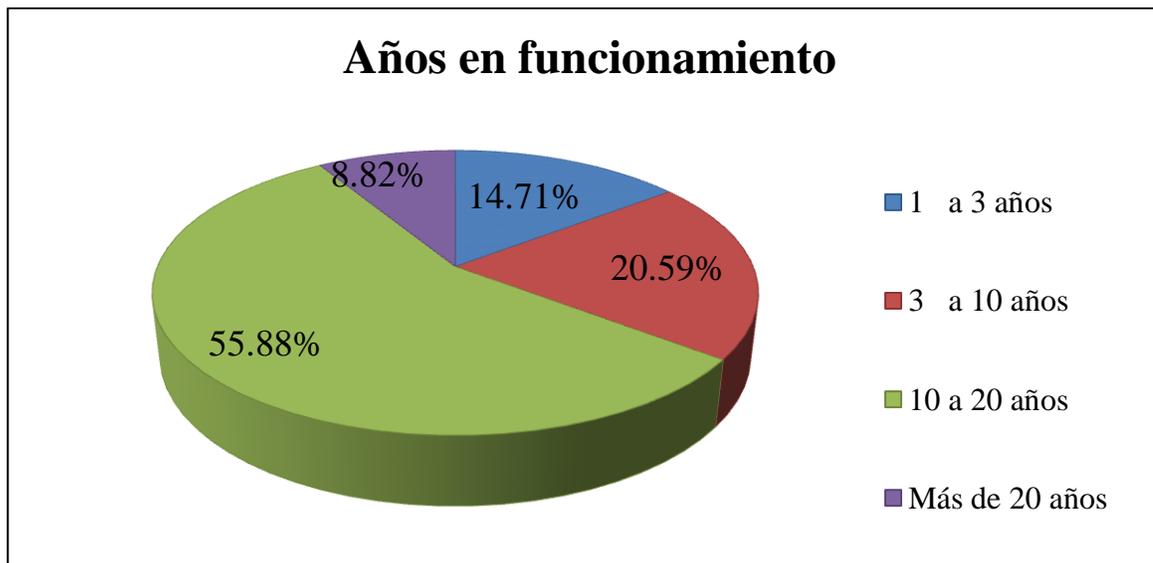


Ilustración 1 Fuente: Elaboración Propia

Comentario:

Más del 50% de las empresas tienen más de 10 años de estar en el mercado, el 8.82% son empresas que tienen más de veinte años en el mercado.

Pregunta 2.¿Cómo está organizada la empresa?

Organización de la empresa

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Persona natural	23	67.65 %
Persona jurídica	11	32.35 %
Total	34	100 %

Tabla 3 Fuente: Elaboración Propia

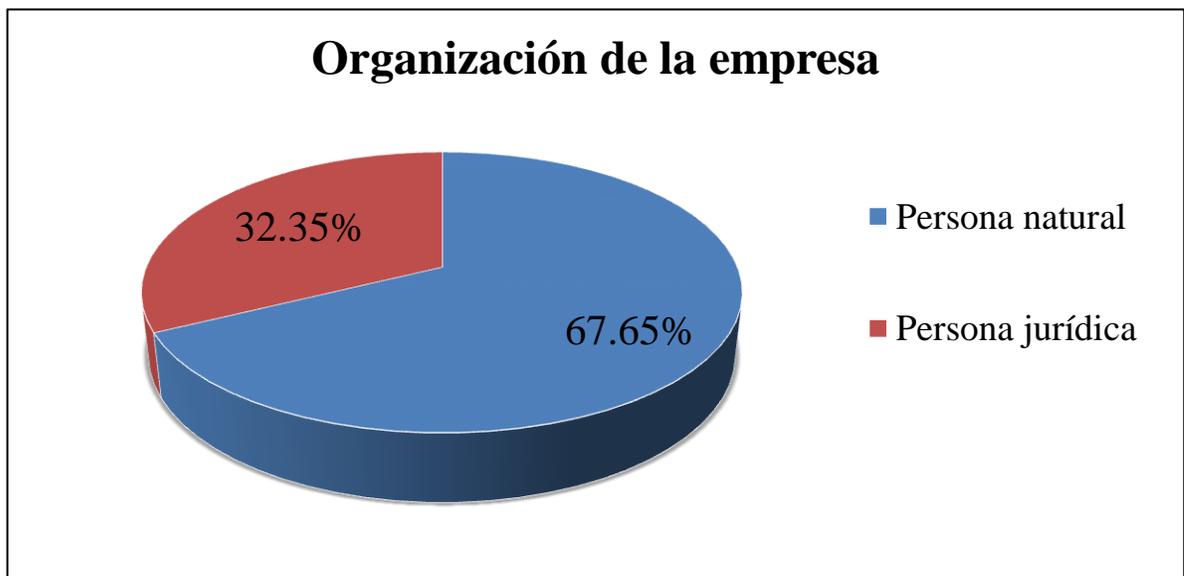


Ilustración 2 Fuente: Elaboración Propia

Comentario:

El 67.65% de las empresas funcionan como empresas de propiedad unipersonal y el 32.35% restante son de propiedad conjunta.

Pregunta 3.¿Cuántos empleados permanentes tiene en la ferretería?

Número de empleados

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	3	8.82%
6 a 10	6	17.65%
11 a 20	20	58.82%
Más de 20	5	14.71%
Total	34	100%

Tabla 4 Fuente: Elaboración Propia

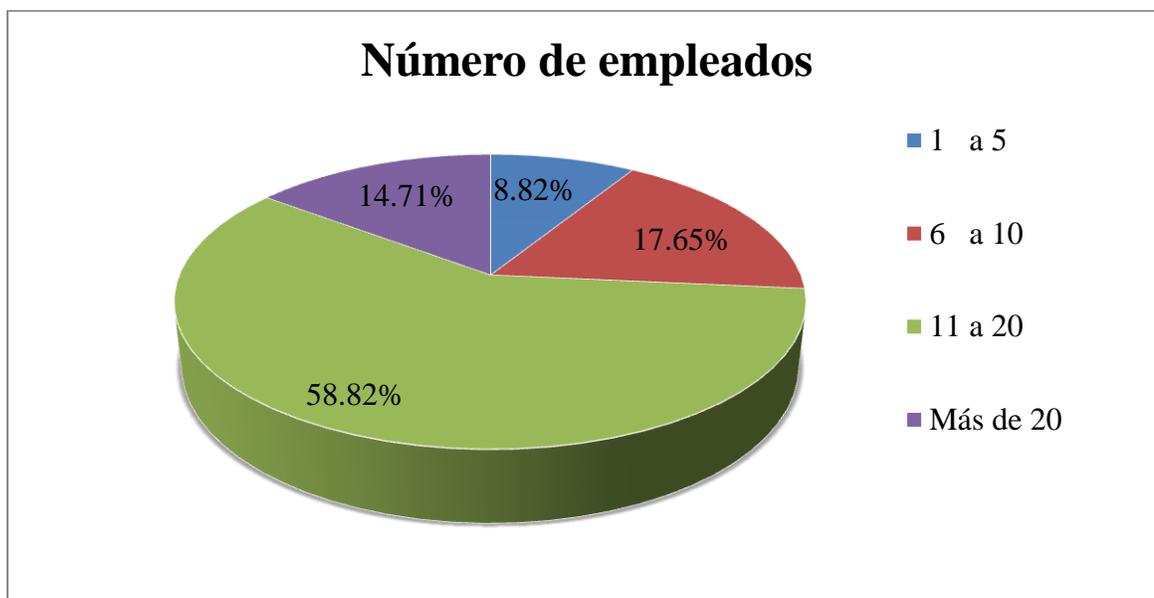


Ilustración 3 Fuente: Elaboración Propia

Comentario:

El 58.82% de las empresas que tienen de 11 a 20 empleados. El 8.82% tiene menos de 5 empleados.

Pregunta 4.: ¿Contrata personal temporal en los meses de mayores ventas?

Contratación de personal temporal

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Si	9	26.47%
no	25	73.53%
Total	34	100%

Tabla 5 Fuente: Elaboración propia

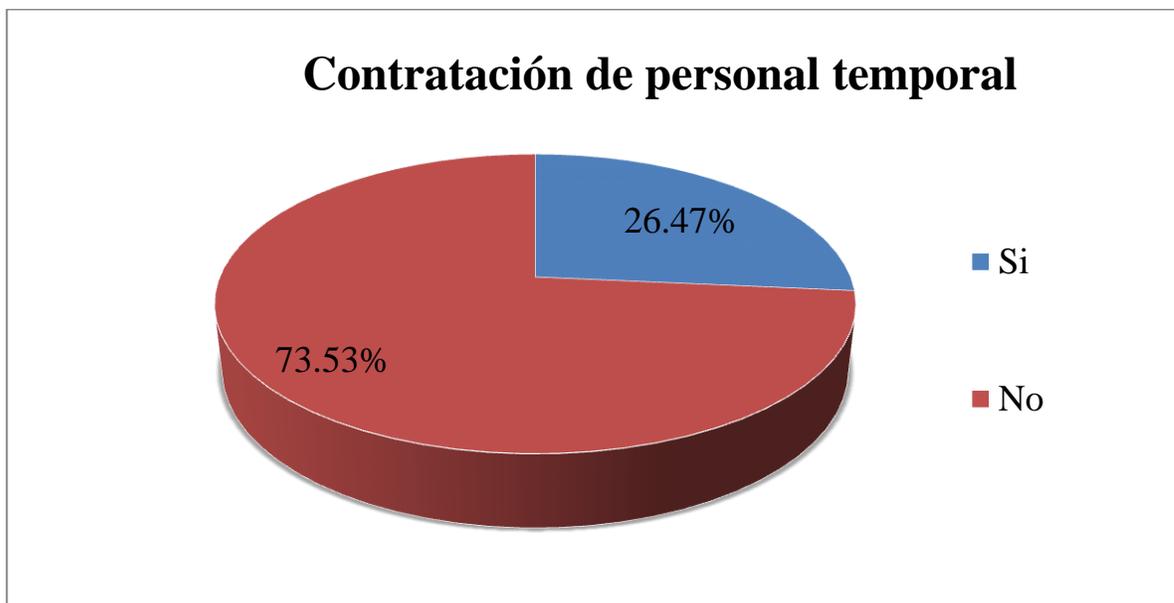


Ilustración 4 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

El 73.53% no contrata personal en el tiempo que se considera con mayor demanda, siendo solo el 26.47% restante que si contratan personal temporal.

Pregunta 5.¿Se capacita al personal periódicamente?

Capacita al personal

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Si	31	91.18%
No	3	8.82%
Total	34	100%

Tabla 6 Fuente: Elaboración propia

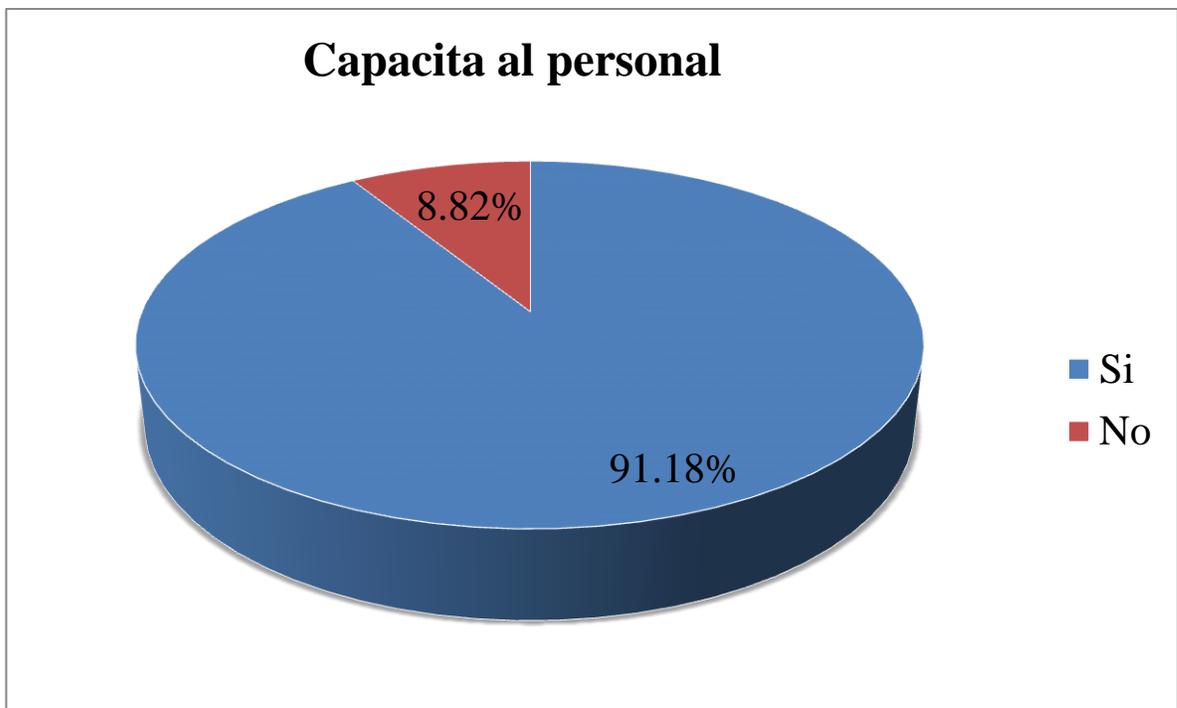


Ilustración 5 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

Más del 90 % de las empresas capacitan periódicamente.

Pregunta 6. ¿Es la empresa propiedad y administración familiar?

Propiedad y administración de la ferretería

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Propiedad y administración	30	88.24%
Propiedad	2	5.88%
Administración familiar	1	2.94%
No es propiedad no administración familiar	1	2.94%
Total	34	100%

Tabla 7 Fuente: Elaboración Propia

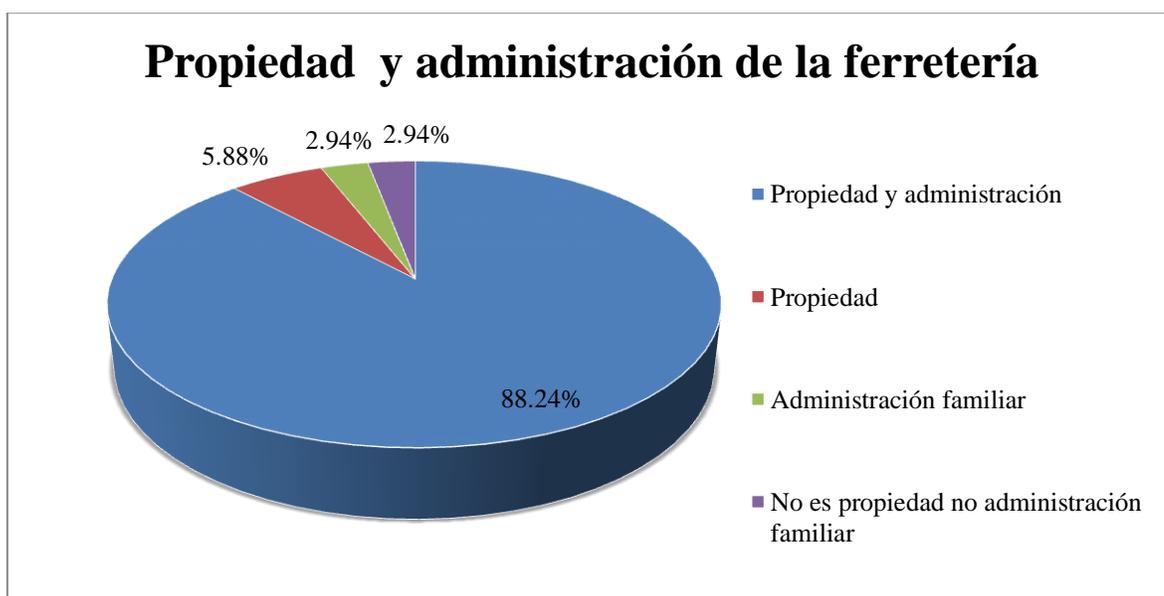


Ilustración 6 Fuente: Elaboración propia

Comentario: El 88.24% el negocio en de las ferreterías es propiedad familiar y a su vez es administrado por la misma. Únicamente una empresa no es ni administrada ni propiedad de una familia, esto equivale a un 2.94% del total.

Pregunta 7.: ¿Cuenta la empresa con un administrador financiero?

Administrador financiero

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Si	6	17.65 %
No	28	82.35 %
Total	34	100%

Tabla 8 Fuente: Elaboración propia

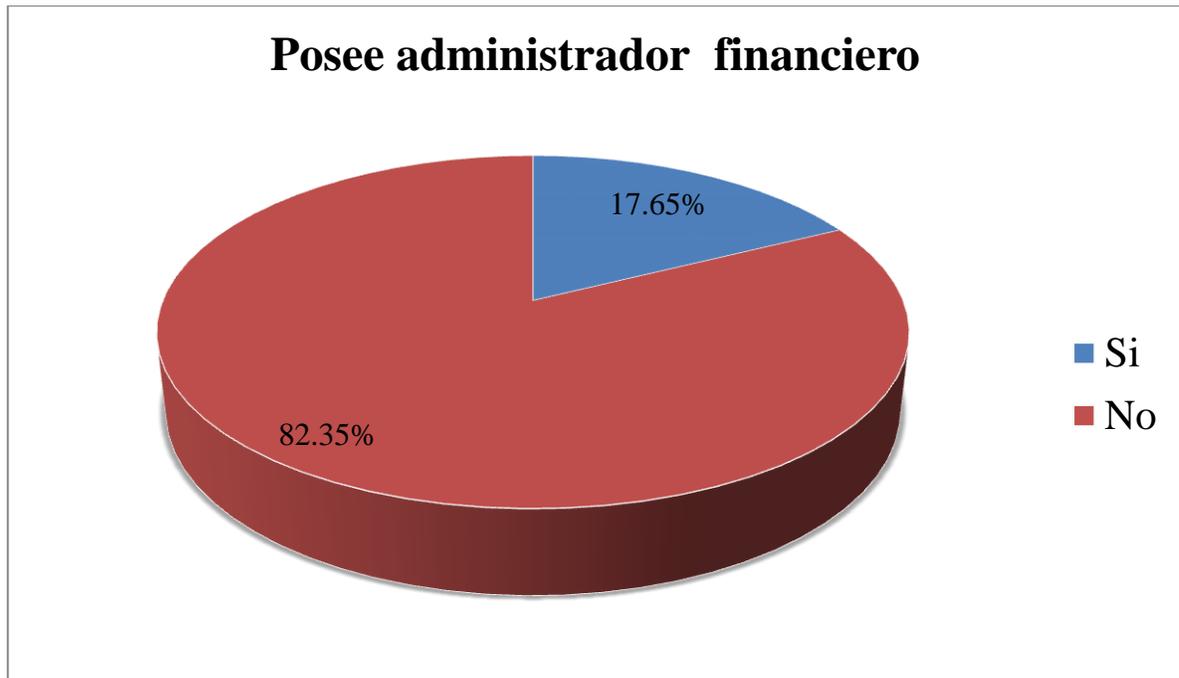


Ilustración 7 Fuente: Elaboración propia

Comentario: El 82.35% no poseía administrador financiero proporcionándonos un parámetro de las designaciones de trabajo que se hacen al personal diferente, la diferencia, el 17.65% si cuenta administrador financiero.

Pregunta 8.: ¿Tiene asegurado su Inventario y Edificaciones contra algún tipo de riesgo?

Seguro de inventario y edificaciones

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Si	31	91.18%
No	3	8.82%
Total	34	100%

Tabla 9 Fuente: Elaboración propia



Ilustración 8 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

El 91.18% de las empresas tiene asegurada tanto la mercadería así como el local. Y solo el 8.82% no tiene asegurada la mercadería.

Pregunta 9.¿Qué áreas se encuentran aseguradas?

Áreas aseguradas

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Efectivo	0	0 %
Inventario	31	91 %
Equipo de reparto	1	3 %
Otros Bienes Muebles	2	6 %
Otros	0	0%
Total	34	100%

Tabla 10 Fuente: Elaboración propia

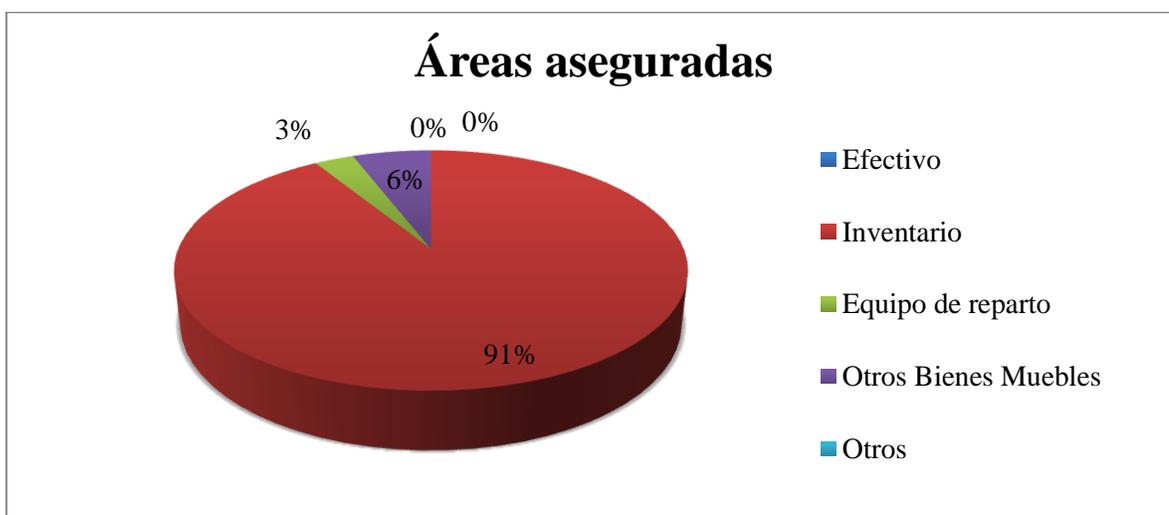


Ilustración 9 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

El 91.18% de las empresas encuestadas tiene asegurada el inventario por casos fortuitos reduciendo así el riesgo inherente, y solamente un 2.94% tiene asegurado también el equipo de reparto.

Pregunta 10.¿Enumere del uno al cuatro los meses con más ventas en el año, siendo 1 el mes con más ventas, seguido de forma descendente?

Meses con más ventas

Meses	Respuesta								Total Mes	
	Primero		Segundo		Tercero		Cuarto			
Enero	12	35%	7	21%	4	12%	11	32%	34	100%
	35%	9%	21%	5%	12%	3%	32%	8%	25%	
Febrero	11	41%	7	26%	8	30%	1	4%	27	100%
	32%	8%	21%	5%	24%	6%	3%	1%	20%	
Marzo	4	25%	5	31%	4	25%	3	19%	16	100%
	12%	3%	15%	4%	12%	3%	9%	2%	12%	
Diciembre	2	9%	10	43%	8	35%	3	13%	23	100%
	6%	1%	29%	7%	24%	6%	9%	2%	17%	
Otros meses	5	36%	5	50%	10	126%	16	289%	36	100%
	15%	4%	15%	3%	30%	6%	48%	12%	26%	
Total alternativas	34	100%	34	100%	34	100%	34	100%	136	100%

Tabla 11 Fuente: Elaboración Propia

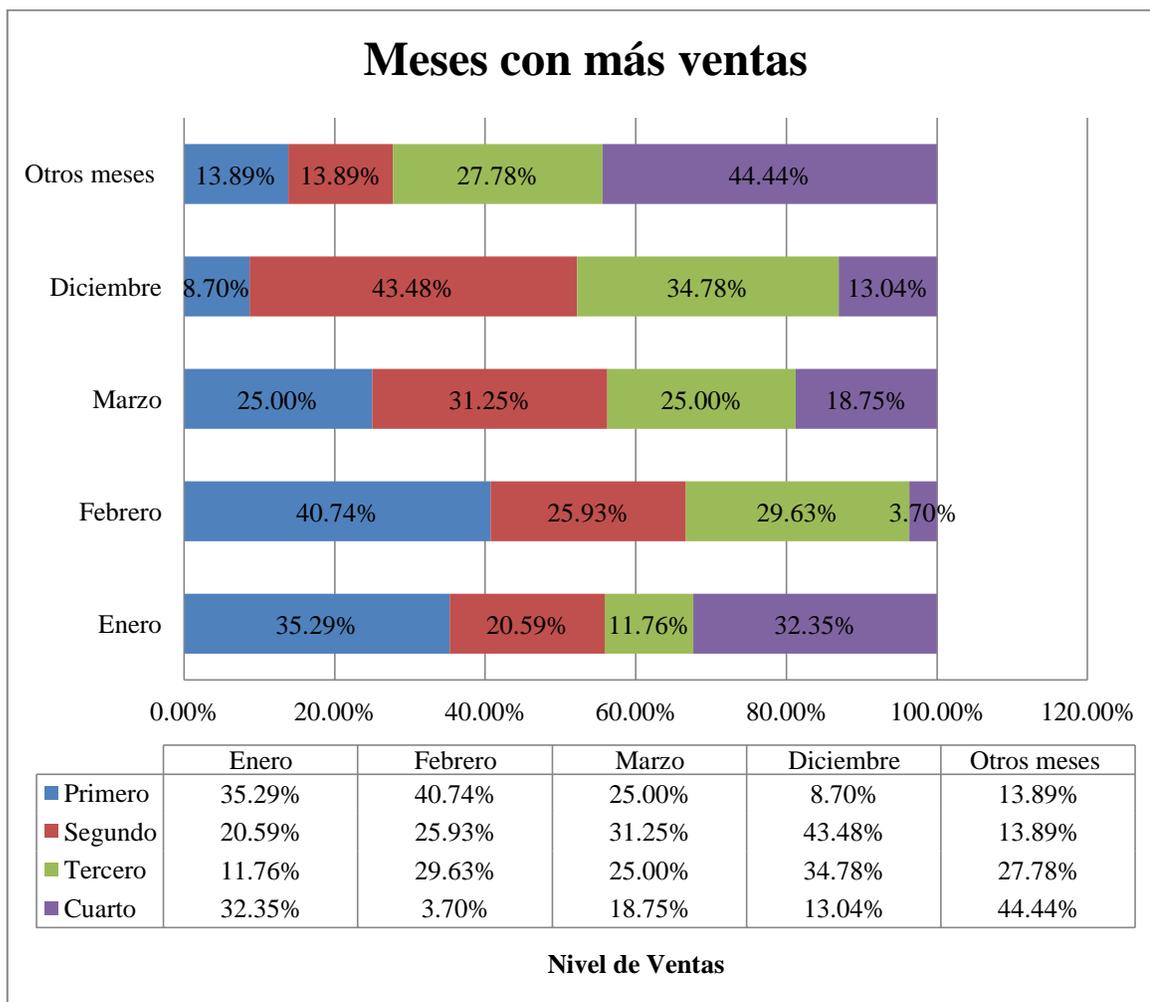


Ilustración 10 Fuente: Elaboración Propia

Comentario: El análisis se puede hacer en función de dos aspectos: 1- Total de preferencias por un mes; y 2- en función a todas las respuestas. El 40.74% del total encuestado manifiesta que febrero es el mes categorizado como primordial en la venta de productos, seguido de enero con 35.29%

Pregunta 11.: ¿Cuáles son las expectativas de ventas en el corto plazo? (un año).

Expectativas de ventas

Categoría		Frecuencia	Porcentaje
Disminución	-5%	4	11.76%
	-10%	2	5.88%
	-20%	0	0.00%
Aumento	5%	15	44.12%
	10%	13	38.24%
	20%	0	0.00%
	Más del 20%	0	0.00%
Total	34	100%	

Tabla 12 Fuente: Elaboración propia



Ilustración 11 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

El 82.35% de las empresas encuestadas demuestran que esperan un aumento en las venta del próximo año, de los cuales el 53.57% esperan un incremento del 10%; el 46.43% espera un incremento del 5%.

Pregunta 12.¿Considera que tiene la capacidad instalada adecuada para el óptimo funcionamiento de la empresa?

Capacidad instalada

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Si	27	79.41%
No	7	20.59%
Total	34	100%

Tabla 13 Fuente: Elaboración Propia

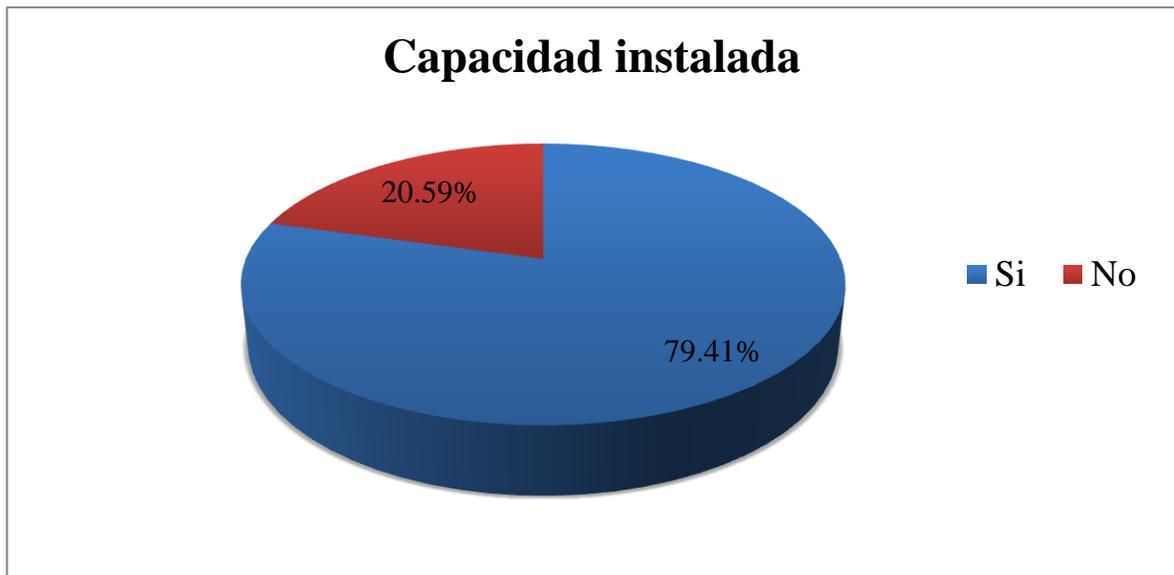


Ilustración 12 Fuente: Elaboración Propia

Comentario:

El 79.41% considera que tiene la capacidad instalada para la satisfacción de la demanda, contrario a un 20.59% que no lo considera así.

Pregunta 13.: ¿Cuáles de las siguientes inversiones es prioridad para el mejoramiento de sus operaciones? Enumere del uno al cuatro según la prioridad de su empresa

Prioridad de inversiones

Trimestres	Respuesta								Total Mes	
	1		2		3		4			
Adquisición de vehículos	4	44%	4	44%	0	0%	1	11%	9	100%
	12%	3%	12%	3%	0%	0%	3%	1%		7%
Adquisición de mobiliario y equipo	11	24%	9	20%	6	13%	19	42%	45	100%
	32%	8%	26%	7%	18%	4%	56%	14%		33%
Adquisición de inmuebles	15	41%	10	27%	10	27%	2	5%	37	100%
	44%	11%	29%	7%	29%	7%	6%	1%		27%
Adquisición de sistema informático	2	10%	7	35%	9	45%	2	10%	20	100%
	6%	1%	21%	5%	26%	7%	6%	1%		15%
Contrataciones de empleados	1	8%	1	8%	6	50%	4	33%	12	100%
	3%	1%	3%	1%	18%	4%	12%	3%		9%
Otros	1	8%	3	23%	3	23%	6	46%	13	100%
	3%	1%	9%	2%	9%	2%	18%	4%		10%
Total alternativas	34	100%	34	100%	34	100%	34	100%	136	100%

Tabla 14 Fuente: Elaboración Propia

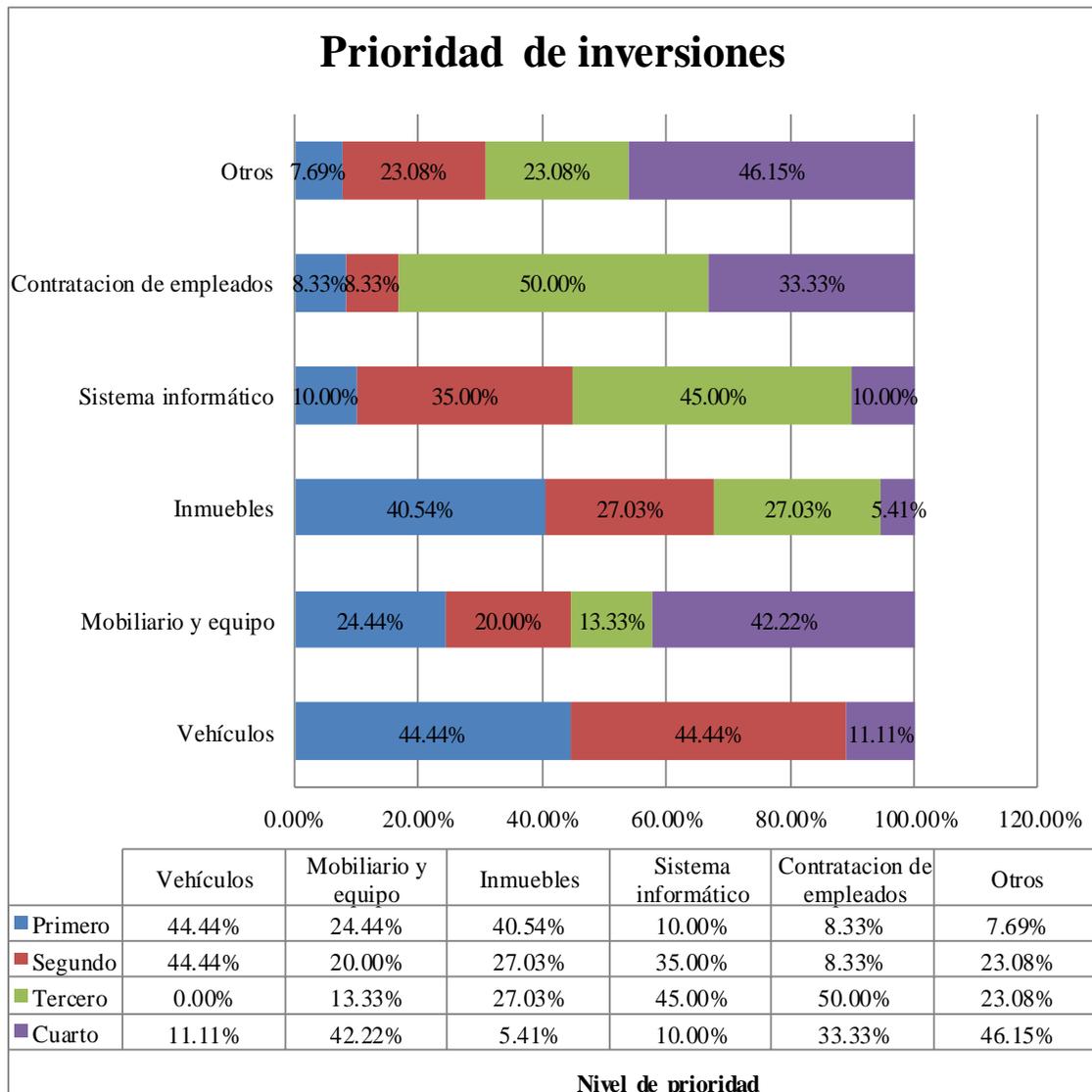


Ilustración 13 Fuente: Elaboración propia

Comentario: Las prioridades de inversión están dirigidas a la adquisición de mobiliario y equipo, ya que se ubica en un 33% del global y el último lugar está la adquisición de vehículos con un 7% del total genera

Pregunta 14.: ¿Existen ventas al mayoreo y detalle con políticas de precios diferentes?

Ventas al mayoreo y detalle

Categoría	Respuesta				Total	
	Si		No			
Mayor	33	97%	1	3%	34	100%
	51%	49%	33%	1%	50%	
Detalle	32	94%	2	6%	34	100%
	49%	47%	67%	3%	50%	
Total	65	100%	3	100%	68	100%

Tabla 15 Fuente: Elaboración Propia

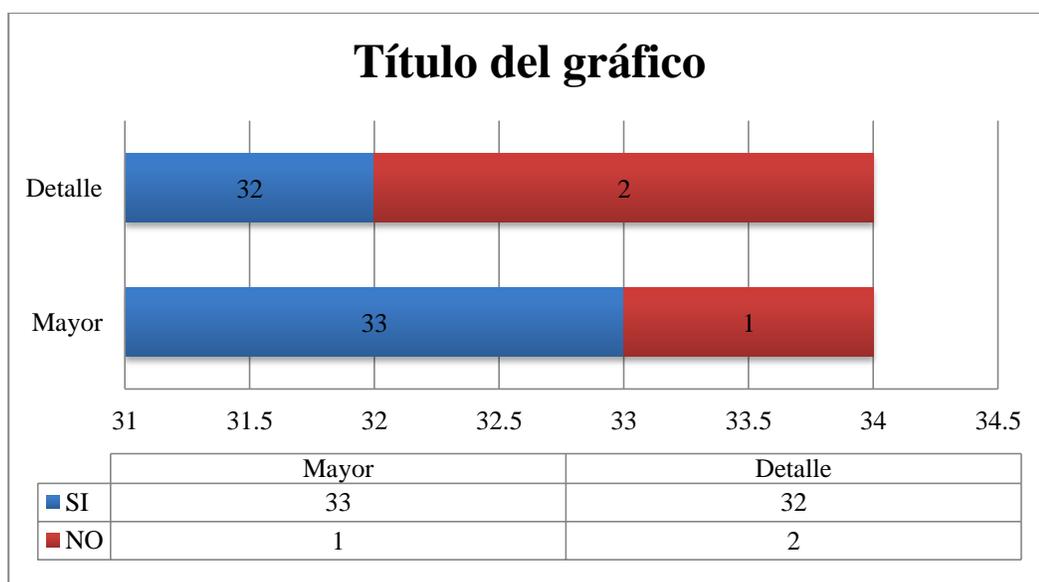


Ilustración 14 Fuente: Elaboración Propia

Comentario:

Se mostró que tienen establecida una política diferente de precios en relación a la cantidad de producto vendido, siendo el 97% que lo tenía, y solamente una empresa que representa el 3% de los encuetados menciona que no tiene diferentes precios.

Pregunta 15.¿Qué porcentaje de las ventas son al crédito?

Porcentaje de ventas al crédito

Categoría	Respuesta	Porcentaje
No realiza ventas al crédito	5	14.71%
10 %	19	55.88%
20%	9	26.47%
30%	1	2.94%
40%	0	0.00%
50%	0	0.00%
Más del 50%	0	0.00%
Total	34	100%

Tabla 16 Fuente: Elaboración propia.

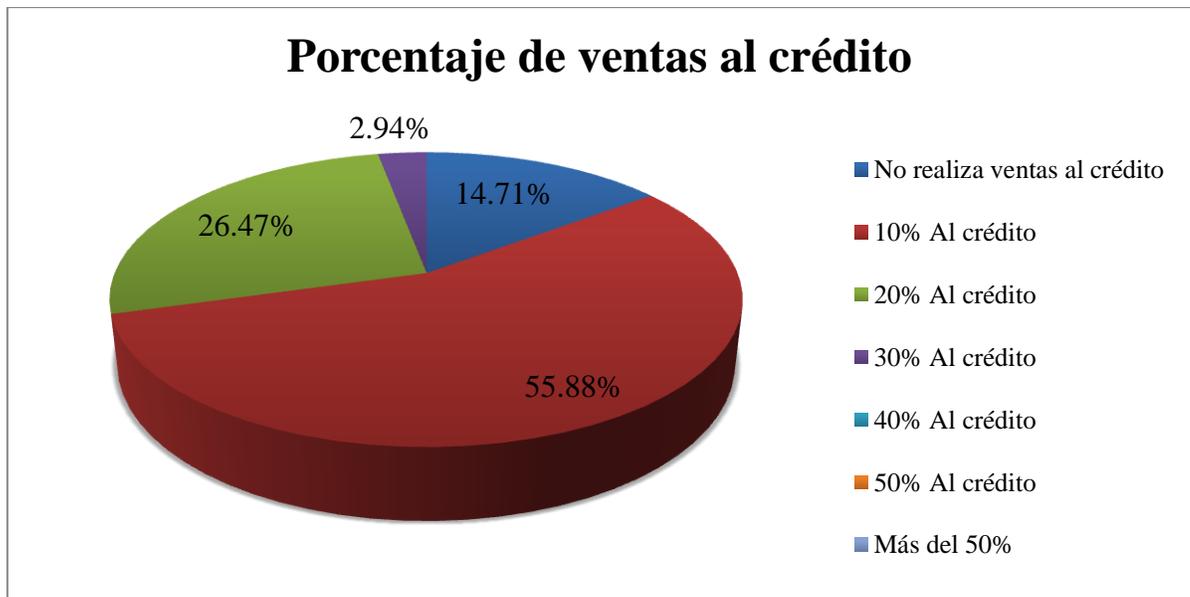


Ilustración 15 Fuente: Elaboración propia.

Comentario:

El 14.71% de las empresas ferreteras encuestadas no tienen ventas al crédito, el 55.88% de las ferreterías mantiene que el 10% de sus ventas son al crédito.

Pregunta 16.: ¿Cuál es el plazo promedio de recuperación de las ventas al crédito?

Promedio de recuperación

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Menos de 15 días	6	17.65%
De 15 a 30 días	18	52.94%
De 31 a 45 días	6	17.65%
De 46 a 60 días	3	8.82%
Mayor de 60 días	1	2.94%
Total	34	100%

Tabla 17 Fuente: Elaboración propia.

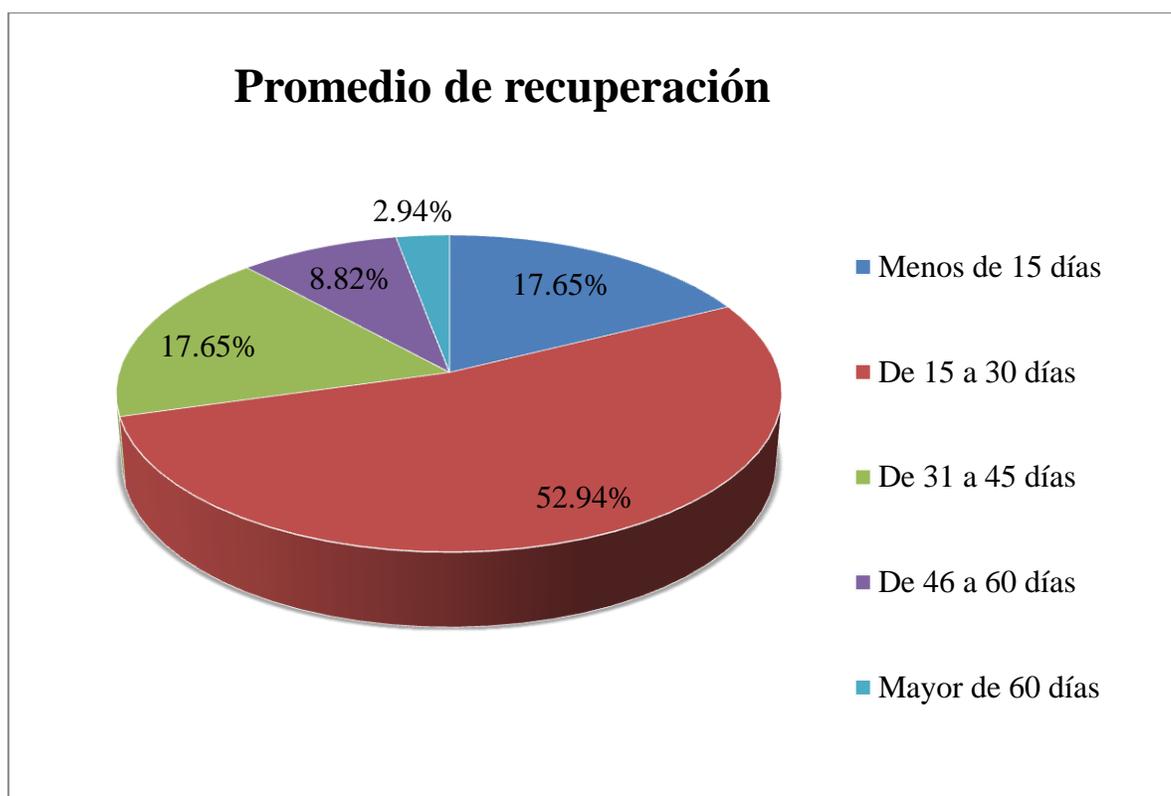


Ilustración 16 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

En la recuperación de ventas a crédito se observa que: 2.94% recuperan la deuda en más de 60 días, el 52.94% recupera la deuda entre 15 a 30 días.

Pregunta 17.: ¿Cuál es el porcentaje de cuentas incobrables?

Cuentas incobrables

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Entre 1 a 3%	27	79.41%
Entre 3 a 5%	6	17.65%
Entre 5 a 7%	1	2.94%
Entre 7 a 9%	0	0.00%
Más de 9 %	0	0.00%
Total	34	100%

Tabla 18 Fuente: Elaboración propia.

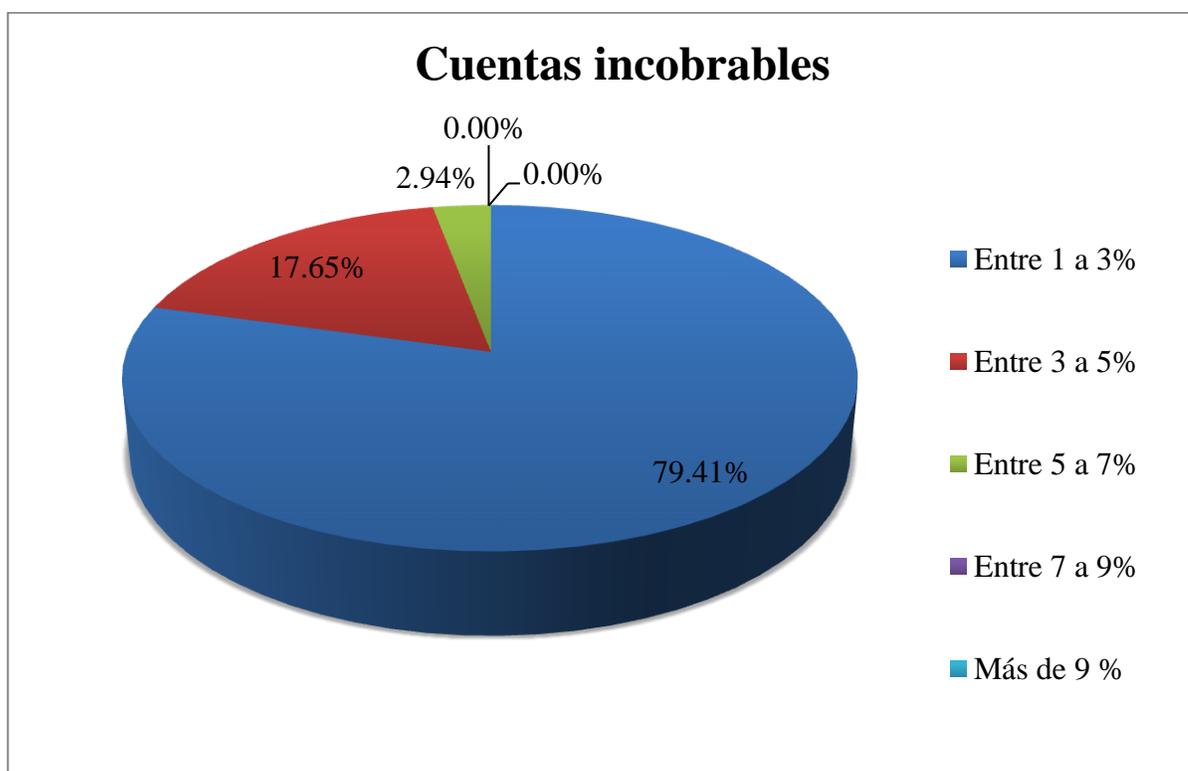


Ilustración 17 Fuente: Elaboración propia.

Comentario:

El 79.41% de las ferreterías tiene un rubro de cuentas incobrables del 1 al 3%; en cambio el 17.65% tiene entre 3 a 5% de cuentas incobrables.

Pregunta 18.¿Cuál es el margen de ganancia promedio para las ventas al mayor y al detalle?

Ganancia promedio en ventas por detalle

Categoría	Respuesta	Porcentaje
menos de 4%	0	0.00%
5% a 9%	1	2.94%
10% a 15%	1	2.94%
16% a 25%	1	2.94%
26% a 35%	0	0.00%
Más del 35%	0	0.00%
n/r	31	91.18%
Total	34	100.00%

Tabla 19 Fuente: Elaboración propia

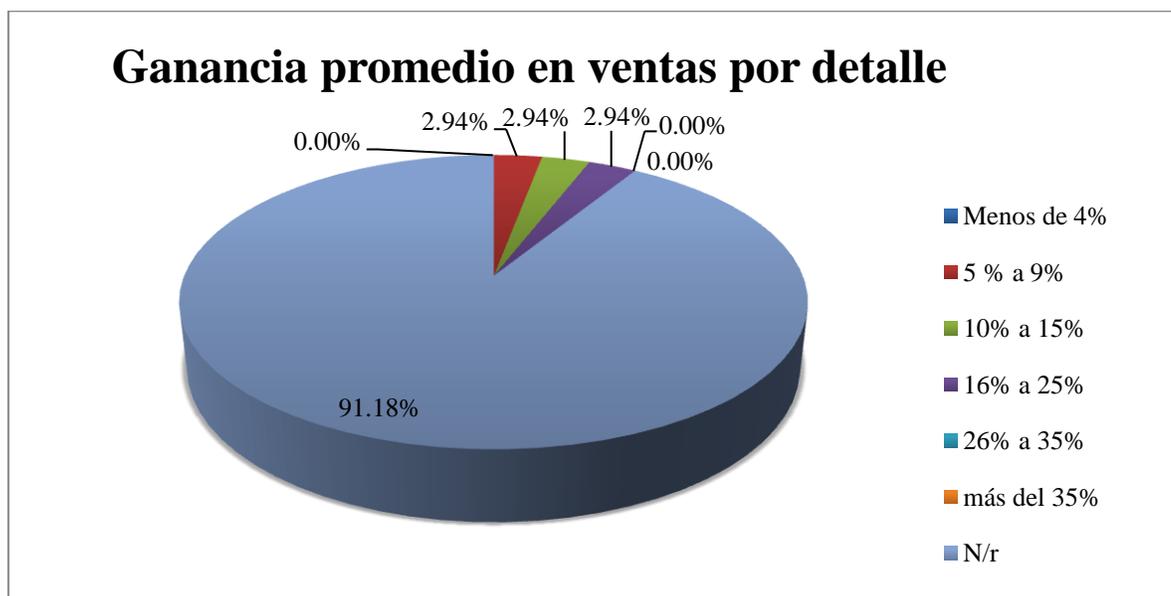


Ilustración 18 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

En el proceso de captación de información encontramos el obstáculo, que los encuestados no respondieron en su mayoría esta interrogante, sumando un 91.18% del total, por tanto, solamente el 2.94% reconocieron que tiene un margen de ganancia.

Ganancia promedio en ventas por mayor

Mayor	Respuesta	Porcentaje
menos de 4%	2	5.88%
5% a 9%	1	2.94%
10% a 15%	0	0.00%
16% a 25%	0	0.00%
26% a 35%	0	0.00%
Más del 35%	0	0.00%
N/c	31	91.18%
Total	34	100.00%

Tabla 20 Fuente: Elaboración propia

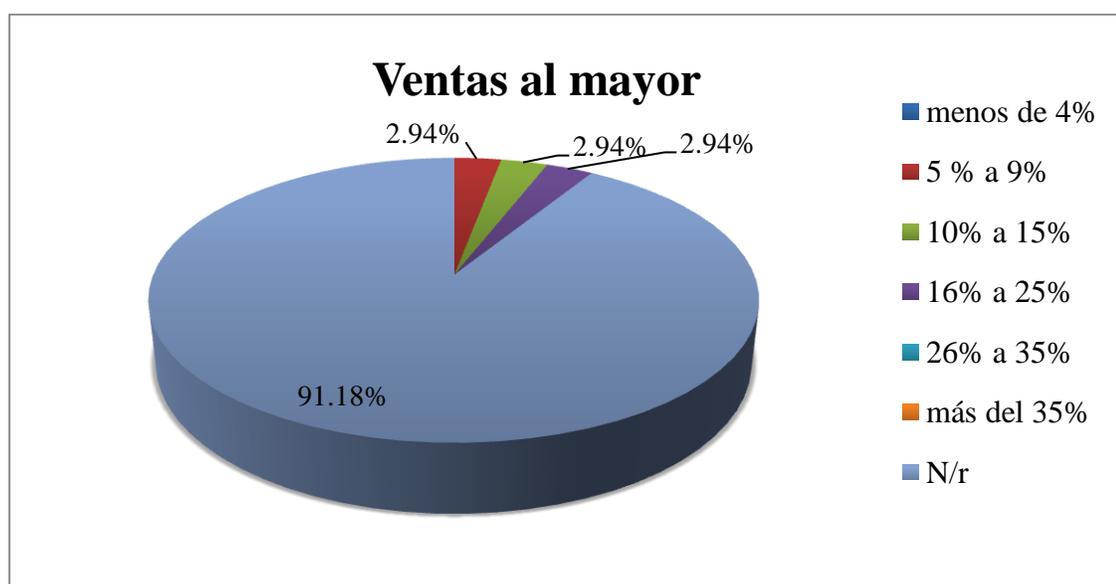


Ilustración 19 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

En el proceso de captación de información encontramos el obstáculo, que los encuestados no respondieron, en su mayoría esta interrogante, sumando un 91.18% del total.

Pregunta 19.: ¿La contabilidad de la empresa es interna u outsourcing?

Contabilidad interna u outsourcing

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Interna	7	20.59%
Outsourcing	27	79.41%
Total	34	100%

Tabla 21 Fuente: Elaboración propia

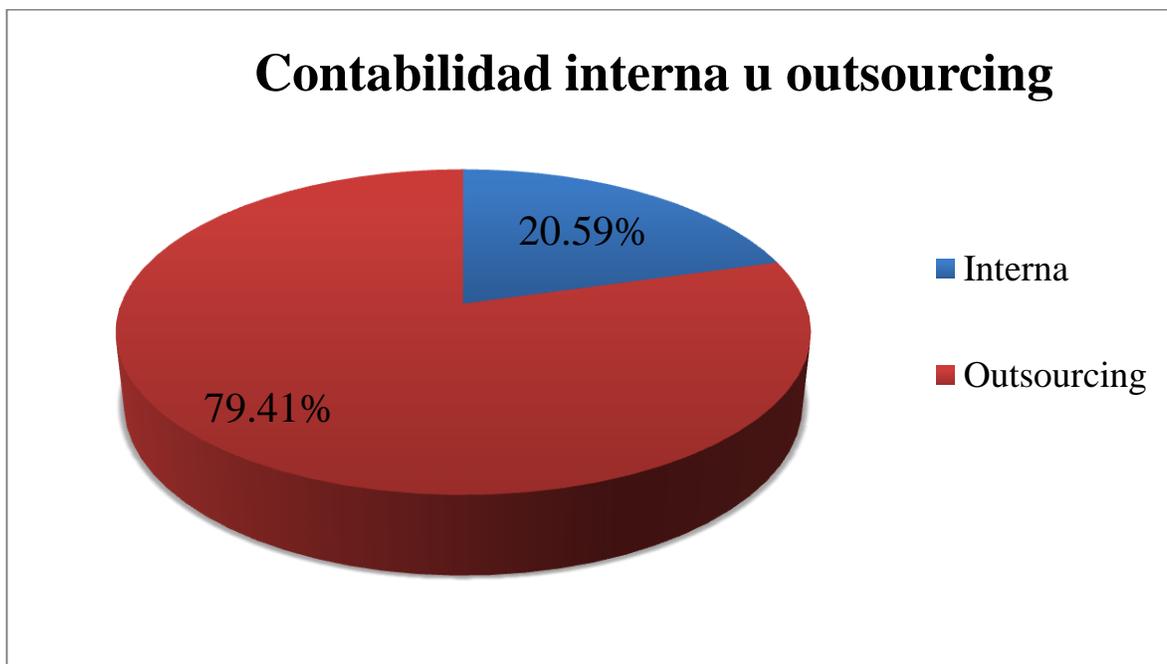


Ilustración 20 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

La mayoría de las ferreterías (79.41%) tiene de forma externa la contabilidad, siendo solo el 20.59% que lo hace de forma interna

Pregunta 20.: ¿Con que periodicidad se genera información financiera?

Generación de información financiera

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Mensual	5	14.71%
Trimestral	3	8.82%
Semestral	24	70.59%
Anual	2	5.88%
Total	34	100%

Tabla 22 Fuente: Elaboración propia

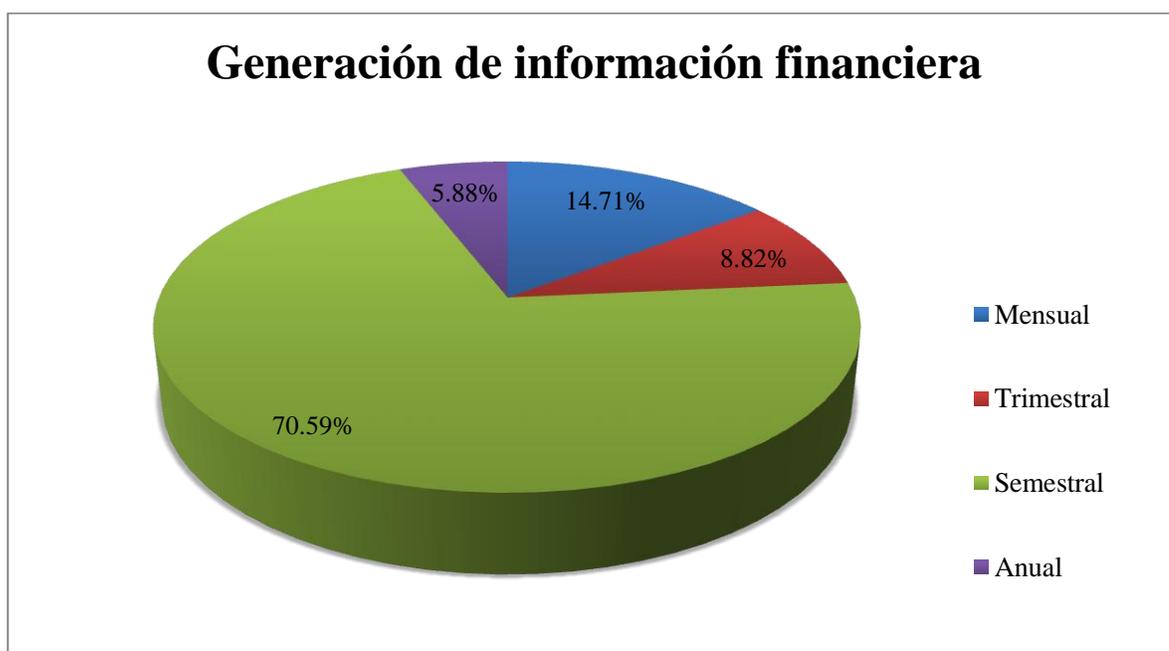


Ilustración 21 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

El 70.59% de las empresas encuestadas respondió que la información financiera la generan semestralmente, seguidamente el 14.71% lo genera mensual.

Pregunta 21.¿De qué forma son controlados los siguientes procesos?

Control de los procesos

Categoría	Manual		Mecanizado		Ambos		Total	
Control de inventario	7.00	21%	24.00	71%	3.00	9%	34.00	100%
	7%	3%	26%	12%	18%	1%	16.7%	
Facturación	4.00	12%	28.00	82%	2.00	6%	34	100%
	4%	2%	31%	14%	12%	1%	16.7%	
Cuentas por cobrar	12.00	35%	20.00	59%	2.00	6%	34	100%
	13%	6%	22%	10%	12%	1%	16.7%	
Cuentas por pagar	23.00	68%	8.00	24%	3.00	9%	34	100%
	24%	11%	9%	4%	18%	1%	16.7%	
Activos fijos	25.00	74%	6.00	18%	3.00	9%	34	100%
	26%	12%	7%	3%	18%	1%	16.7%	
Nomina	25.00	74%	5.00	15%	4.00	12%	34	100%
	26%	12%	5%	2%	24%	2%	16.7%	
Total	96.00	100%	91.00	100%	17.00	100%	204.00	100%

Tabla 23 Fuente: Elaboración propia

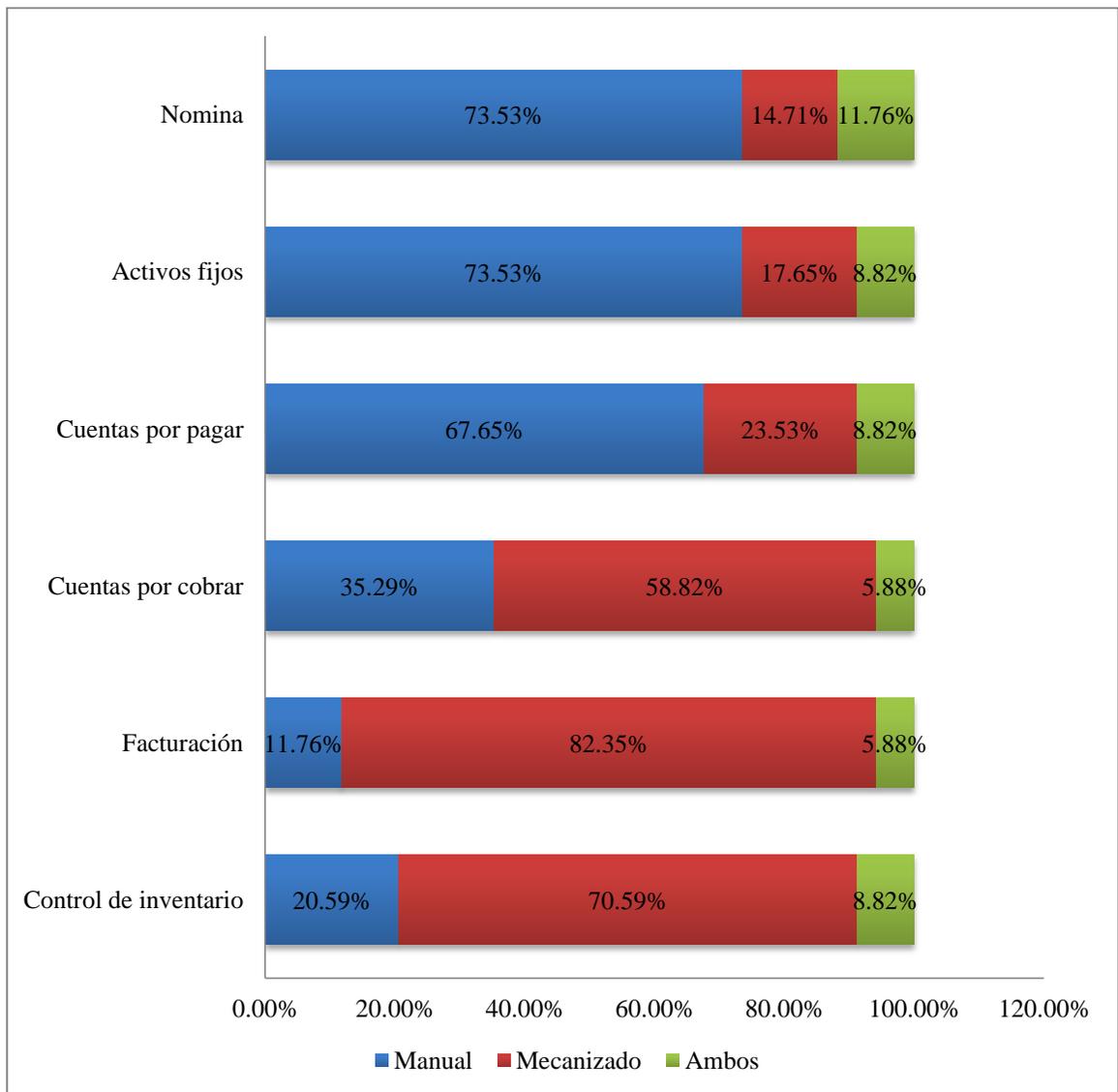


Ilustración 22 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

Los procesos que se registran de manera manual son el activo fijo y la nómina y el de facturación es el que más automatizado en las ferreterías con un 82.35%.

Pregunta 22.: ¿La empresa tiene determinado un monto mínimo de efectivo para operatividad mensual?

Monto mínimo de efectivo

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Si	31	91.18%
No	3	8.82%
Total	34	100%

Tabla 24 Fuente: Elaboración Propia

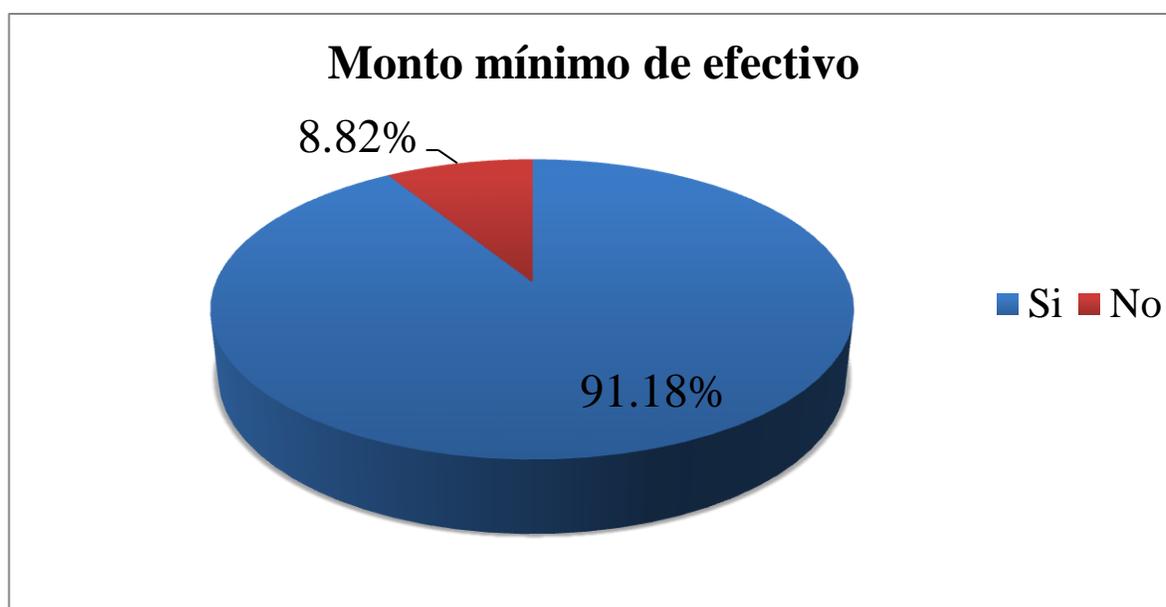


Ilustración 23 Fuente: Elaboración Propia

Comentario:

El 91.18% (31 empresas) reconoció que ya tiene un monto mínimo asignado para la operatividad de la empresa, y solamente el 8.82% no lo posee.

Pregunta 23.: ¿Cuál es la tasa de interés promedio de los préstamos que posee?

Tasa de interés

Categoría	Respuesta	Porcentaje
No sabe	23	62%
No Respondió	14	38%
Total	34	100%

Tabla 25 Fuente: Elaboración Propia

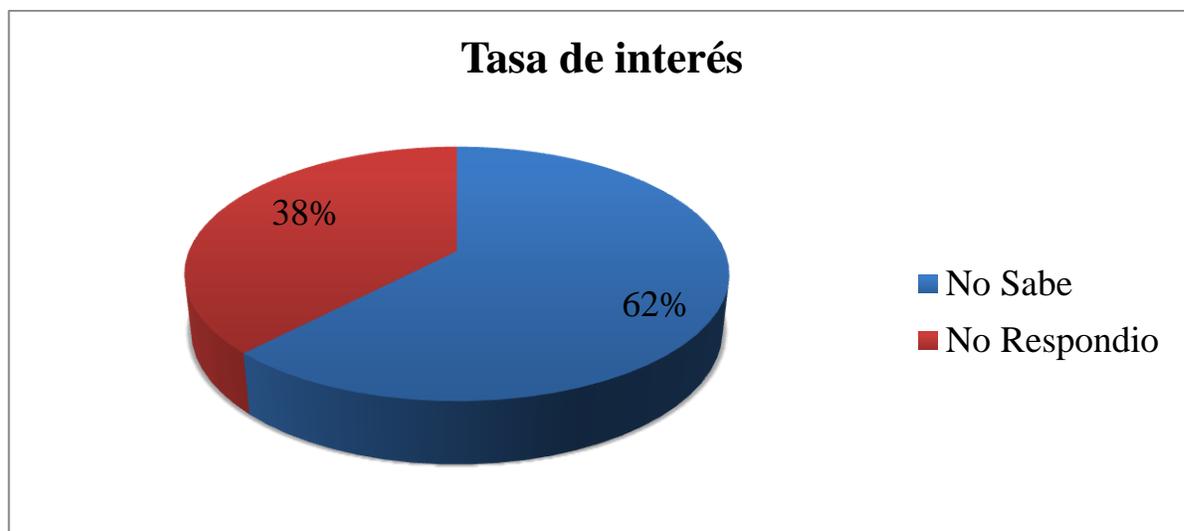


Ilustración 24 Fuente: Elaboración Propia

Comentario:

El 62% no contestó la pregunta, mientras que el resto 38% confeso no saber cuál era la tasa de interés.

Pregunta 24.¿Cuál es el plazo promedio del pago de deudas a corto plazo?

Plazo promedio del pago

Categoría	Respuesta	Porcentaje
De 15 a 30 días	10	29.41%
De 31 a 45 días	21	61.76%
De 46 a 60 días	3	8.82%
Mayor de 60 días	0	0.00%
Total	34	100%

Tabla 26 Fuente: Elaboración propia

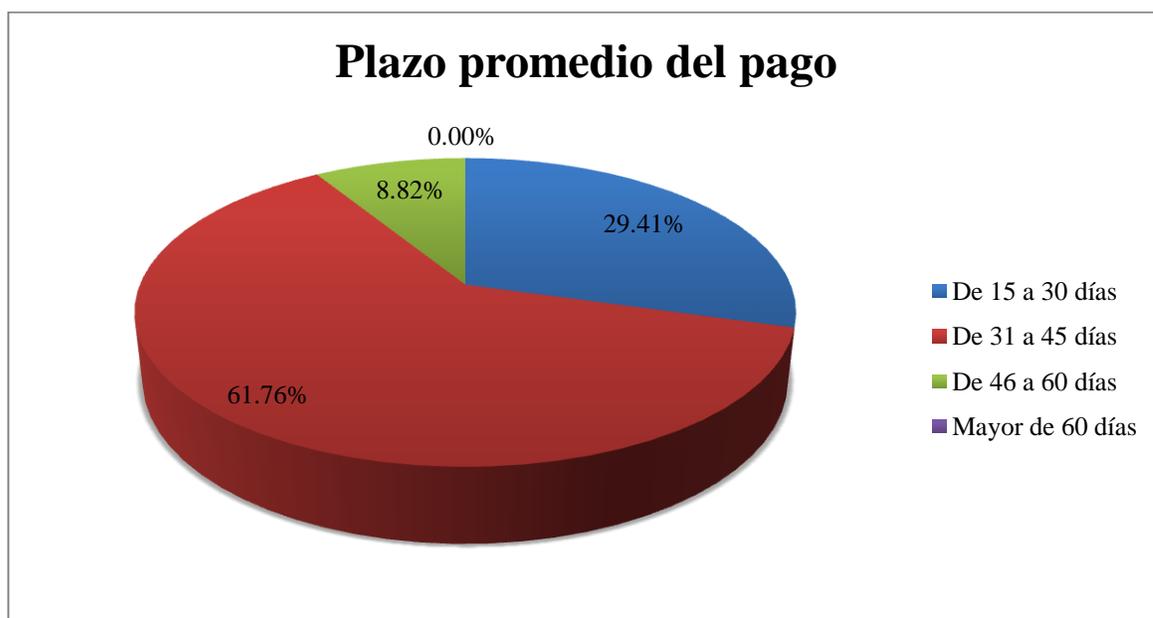


Ilustración 25 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

El 61.76%, de las ferreterías encuestadas manifestaron que la deuda es cancelada entre 31 a 45 días y, el 29.41% cancela en menos de 30 días.

Pregunta 25.: ¿Se realizan estudios previos para la introducción de nuevas líneas de productos?

Nuevas líneas de productos

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Si	11	32.35%
No	23	67.65%
Total	34	100%

Tabla 27 Fuente: Elaboración Propia

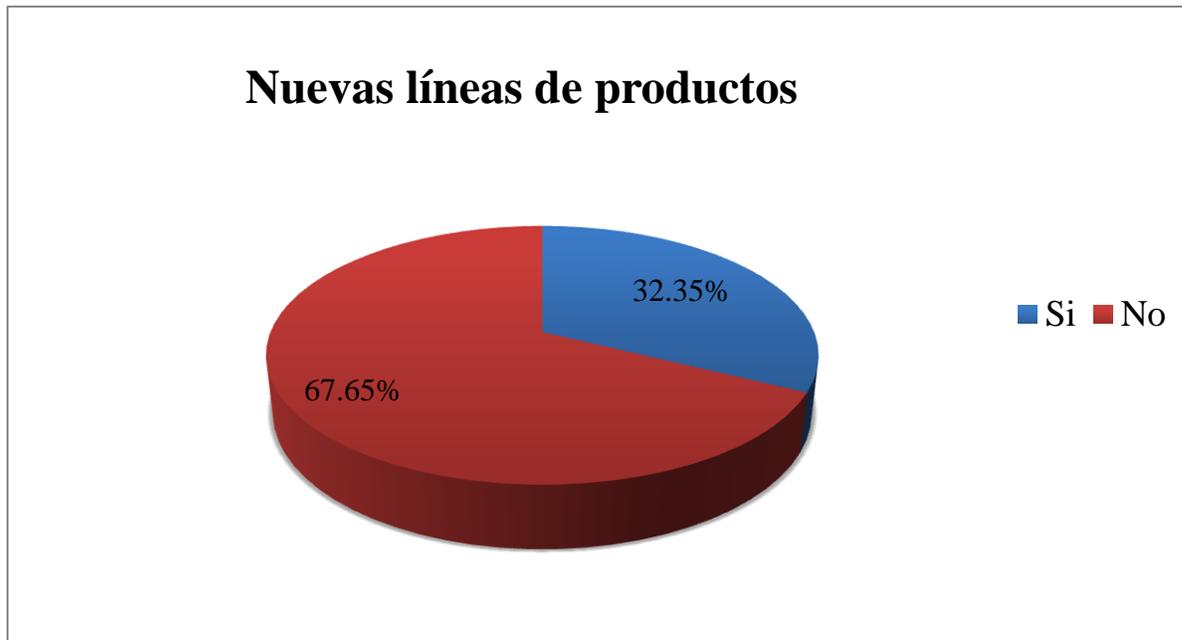


Ilustración 26 Fuente: Elaboración Propia

Comentario:

El 32.35% dijo que si realiza estudio previos, pero 5 de ellos -el 45.45%- lo hace empíricamente, y el 67.65% de las empresas no realiza estudio previos.

Pregunta 26.: ¿Cuenta la empresa con una política de pago de dividendos?

Política de pago de dividendos

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Si	3	8.82%
No	18	52.94%
No sabe	13	38.24%
Total	34	100%

Tabla 28 Fuente: Elaboración Propia



Ilustración 27 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

El 8.82% demuestra que si tiene políticas afables con sus accionistas o propietarios, siendo estos la minoría, el 52.94% no tiene políticas de dividendos.

¿Existen objetivos y metas financieras claramente definidas en la empresa?

Metas financieras definidas

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Si	11	32.35%
No	34	67.65%
Total	34	100%

Tabla 29 Fuente: Elaboración Propia

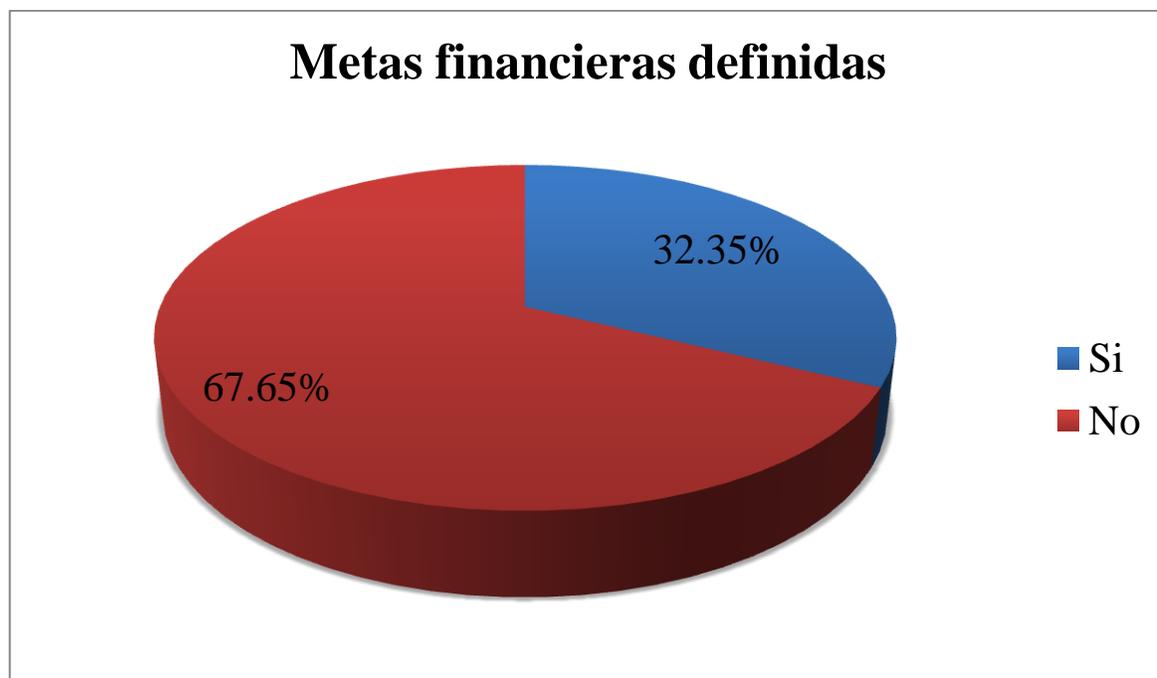


Ilustración 28 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

El 32.35% de las empresas tiene establecidas las metas financieras y el 67.65% no tiene nada establecidas dichas metas.

Pregunta 27.: ¿Son alcanzados dichos objetivos de forma recurrente?

Alcance de objetivos

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Si	7	20.59%
No	27	79.41%
Total	34	100%

Tabla 30 Fuente: Elaboración propia

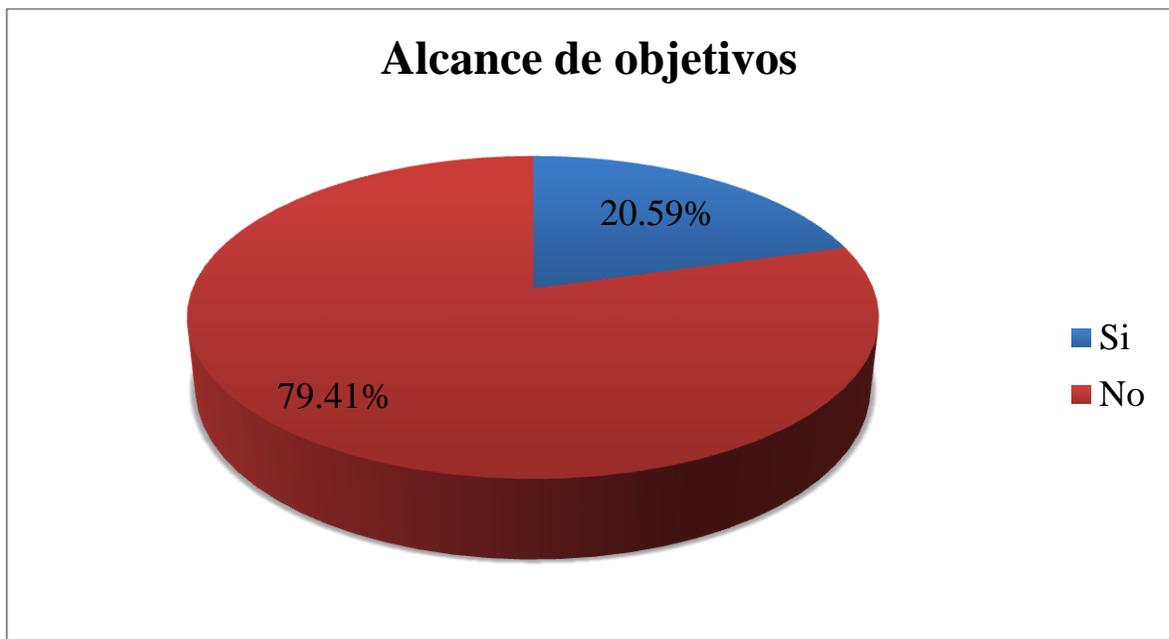


Ilustración 29 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

Se puede observar que el 20.59% de los encuestados si alcanza las metas establecidas, en cambio, el 79.41% de las empresas no alcanzan las metas esperas ya sea formales o empíricas.

Pregunta 28.: ¿Considera que la planeación financiera puede predecir escenarios en el futuro, y así prepararse?

Predicción de posibles escenarios

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Si	33	97.06%
No	1	2.94%
Total	34	100%

Tabla 31 Fuente: Elaboración Propia

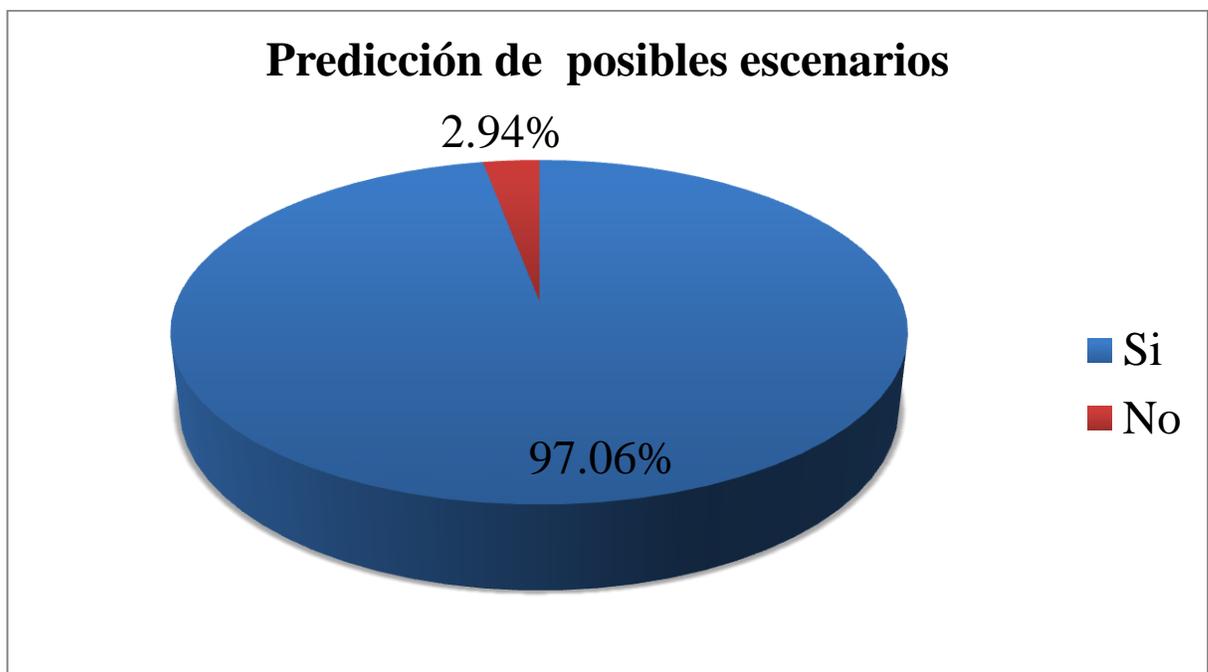


Ilustración 30 Fuente: Elaboración Propia

Comentario: El 97.06% concuerdan que la planeación financiera puede prever escenarios posibles proporcionando una premonición de los eventos, el 2.94%, la cual es solamente una empresa, no cree que la planeación financiera puede brindar una herramienta de preparación hacia futuro.

Pregunta 29.¿Qué entiende usted por información financiera Pro-forma?

Información financiera Pro-forma

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Preparación hacia futuro	4	11.76%
Gasto de tiempo en la elaboración de la planeación	1	2.94%
Facilidad para alcanzar las metas establecidas	7	20.59%
Estados financiera que refleja a la empresa en un año	22	64.71%
Total	34	100%

Tabla 32 Fuente: Elaboración propia

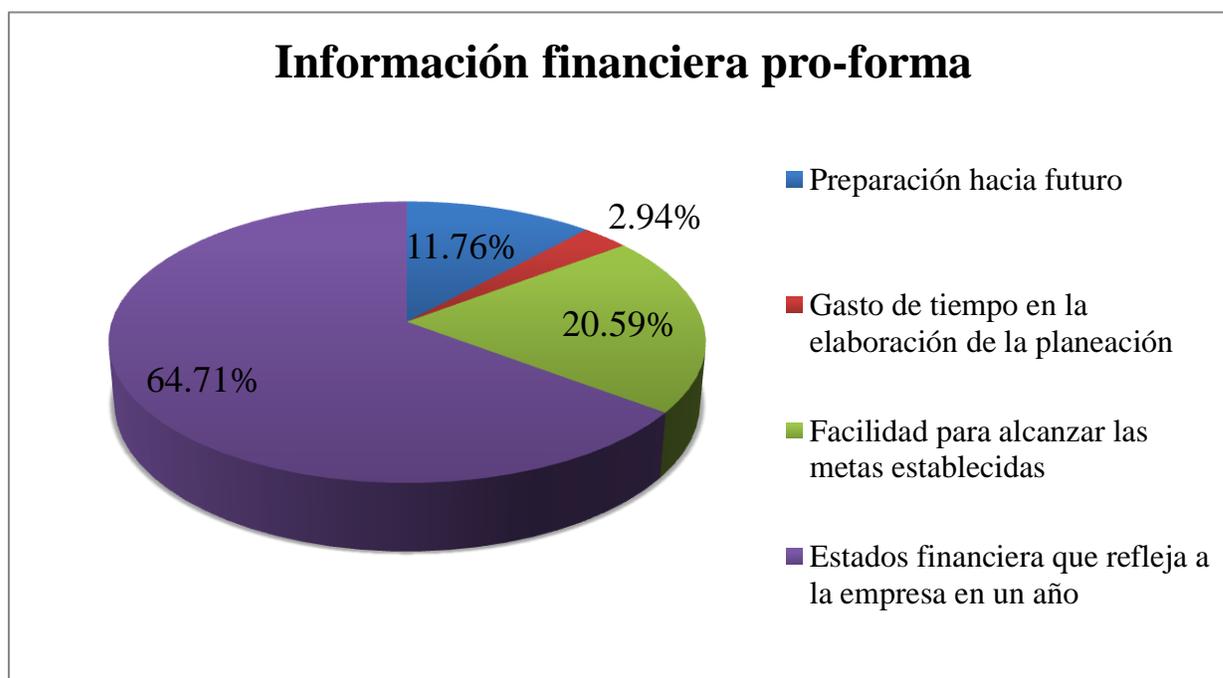


Ilustración 31 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

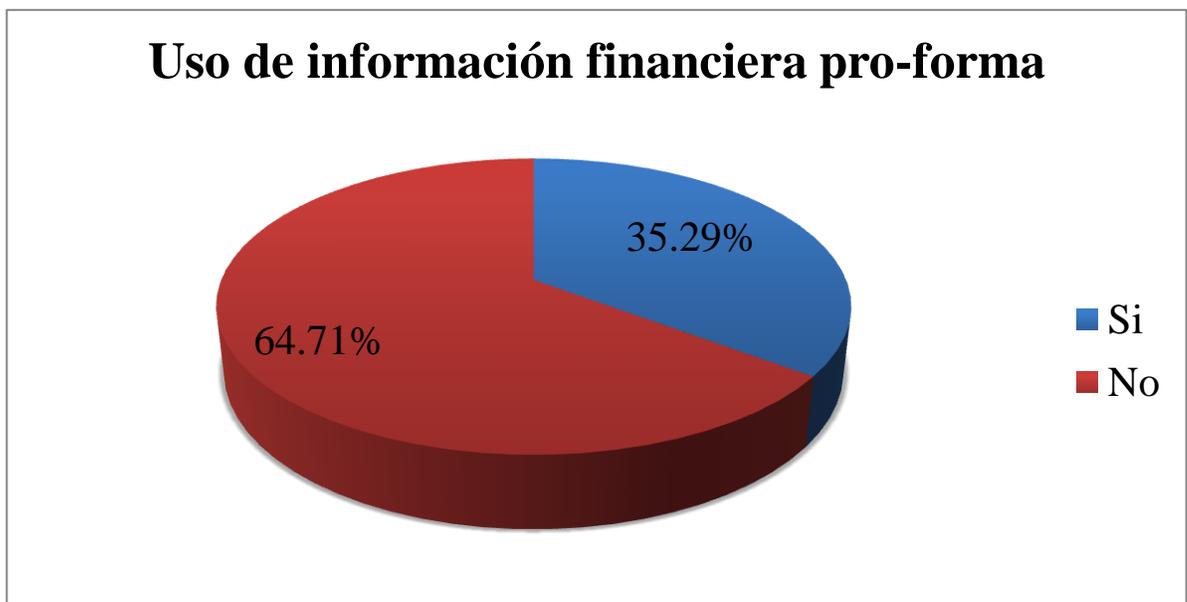
El 65.71% de las encuestados acertaron con su respuesta, el 20.59% cree que, además de la proyección hacia futuro, facilita alcanzar las metas establecidas de la empresa, y el 2.94% cree que es un gasto de tiempo.

Pregunta 30.: ¿Utiliza su empresa la información financiera Pro-forma?

Uso de información financiera Pro-forma

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Si	12	35.29%
No	22	64.71%
Total	34	100%

Tabla 33 Fuente: Elaboración propia



Comentario:

Ilustración 32 Fuente: Elaboración propia

El 64.71% de las empresas no utilizan la información financiera Pro-forma, y solamente el 35.29% si utilizan la información financiera Pro-forma.

Pregunta 31.: ¿Cuenta la empresa con auditoria externa?

Auditoria externa

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Si	18	52.94%
No	16	47.06%
Total	34	100%

Tabla 34 Fuente: Elaboración propia

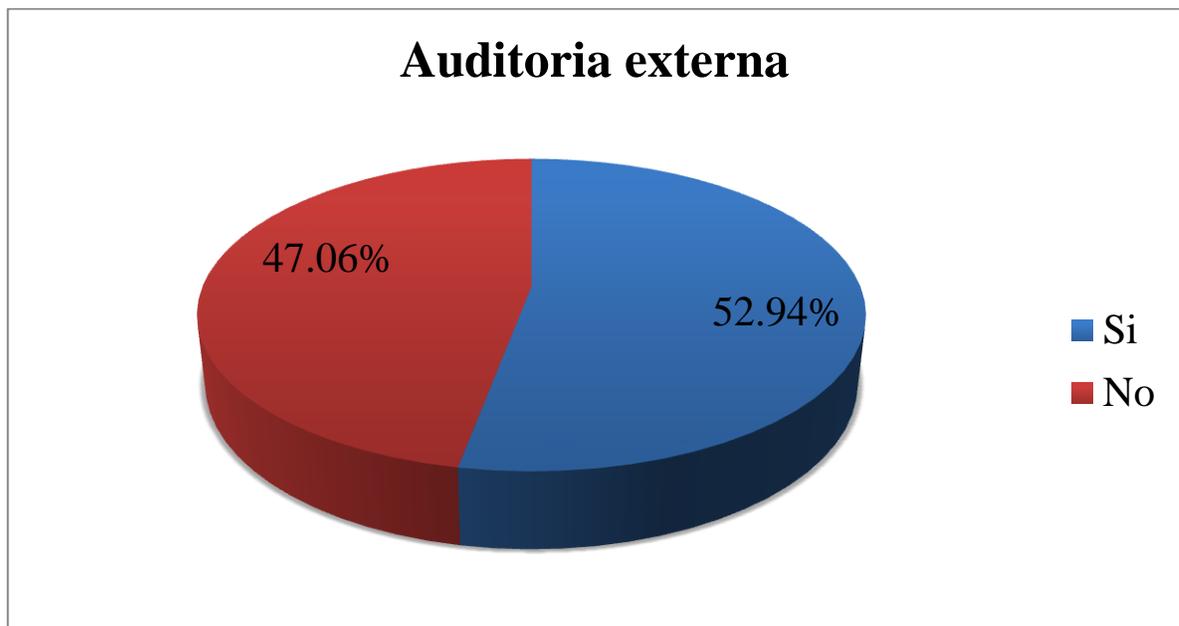


Ilustración 33 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

El 52.94% de los encuestados afirmó que si tiene auditoria externa financiera y fiscal, y el 47.06% mencionó que no tiene contratados los servicios de auditoría.

Pregunta 32.¿Se audita la información financiera Pro-forma de la empresa?

Auditoria de la información financiera Pro-forma

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Si	5	14.71%
No	29	85.29%
Total	34	100%

Tabla 35 Fuente: Elaboración Propia

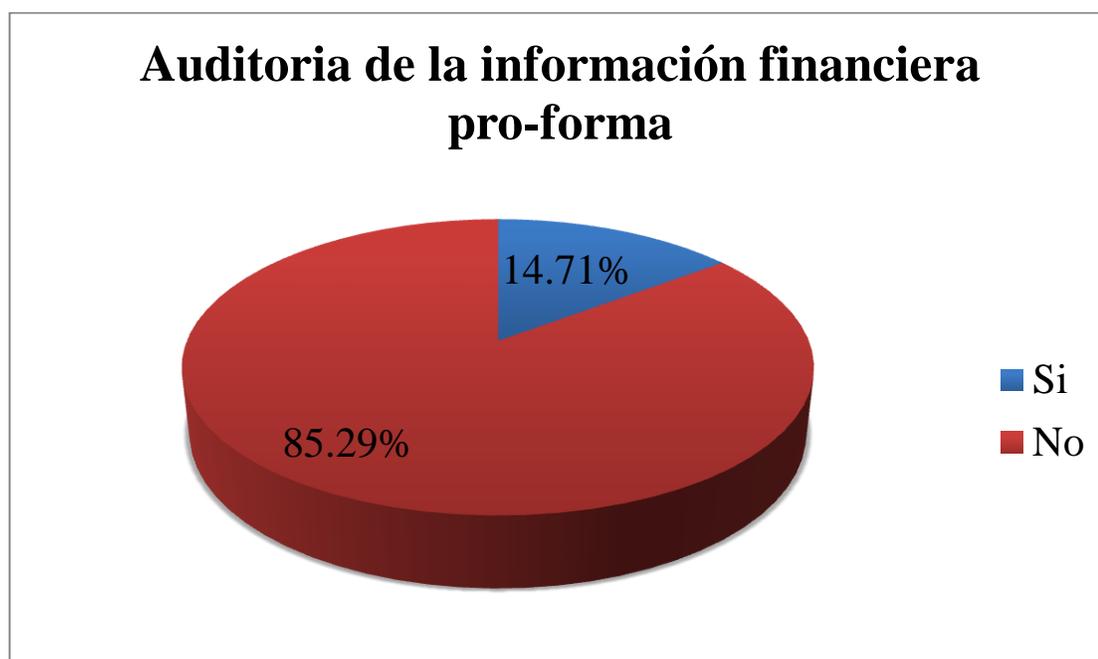


Ilustración 34 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

Hay un total del 85.29% de las empresas que no audita la información financiera Pro-forma y 14.71% si auditan la información financiera Pro-forma.

Pregunta 33.: ¿Con que fines utiliza la información financiera Pro-forma?

Fines de utilidad de la información financiera Pro-forma

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Requerimiento bancario	7	20.59%
Requerimiento gerencial o interno	3	8.82%
Otros	0	0.00%
N/R	24	70.59%
Total	34	100%

Tabla 36 Fuente: Elaboración propia

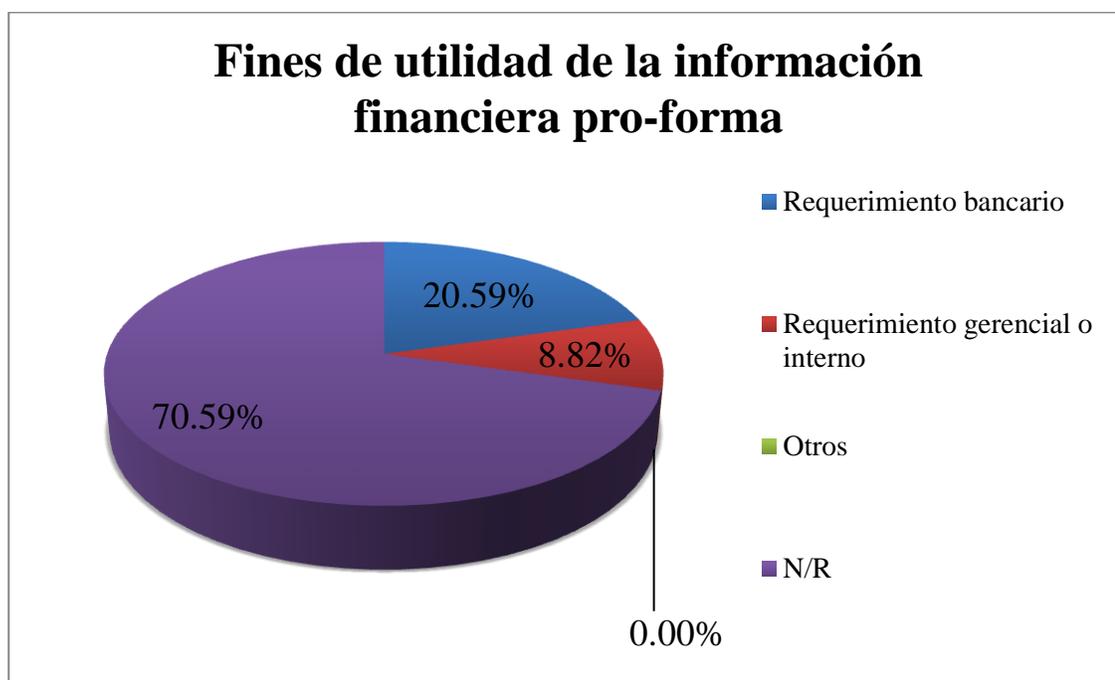


Ilustración 35 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

El 70.59% no respondió por motivos que no aplicaba, el 20.59% respondió que ha utilizado la información financiera Pro-forma para adquisición de financiamiento.

Pregunta 34.: ¿Considera que la planeación financiera es necesaria para la toma de decisiones?

Toma de decisiones

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Si	31	91.18%
No	3	8.82%
Total	34	100%

Tabla 37 Fuente: Elaboración propia

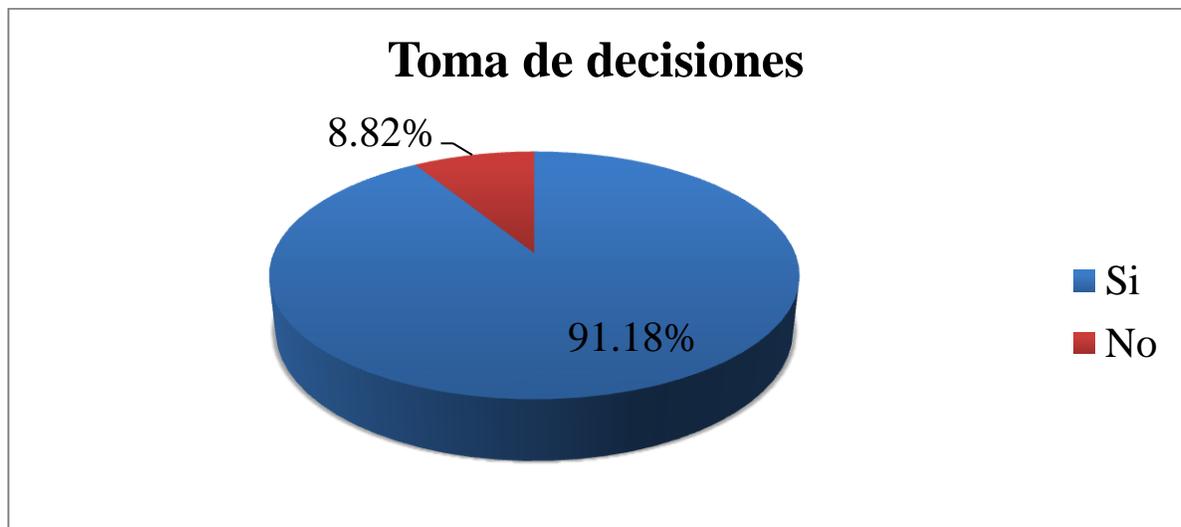


Ilustración 36 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

El 91.18% de las empresas considera que si es necesario la planeación para la toma de decisiones, y el 8.82%, (tres empresas) considera que no es necesario.

Pregunta 35.¿Considera necesaria una metodología práctica para la elaboración de Estados Financieros Pro-forma?

Creación de una metodología práctica

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Si	33	97.06%
No	1	2.94%
Total	34	100%

Tabla 38 Fuente: Elaboración propia



Ilustración 37 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

El 97.06% considera que es necesaria una metodología para la planeación financiera y elaboración de Estados Financieros Pro-forma. El 2.94 % considera que no es necesaria una metodología.

Pregunta 36.: ¿Cuáles de los siguientes aspectos consideran deben ser incluidos en una guía para la elaboración de estados financieros Pro-forma?

Contenido de la guía

Categoría	Respuesta				total	
	Si		No			
Generalidades de la empresa	34	100%	0	0%	34.00	100%
	27%	17%	0	0%		17%
Proyección de las ventas	31	91%	3	9%	34.00	100%
	24%	15%	4%	1%		17%
Estados financieros Pro-formas	27	79%	7	21%	34.00	100%
	21%	13%	9%	3%		17%
Supuestos utilizados para la elaboración	30	88%	4	12%	34.00	100%
	23%	15%	5%	2%		17%
Análisis de la información Pro-forma	5	15%	29	85%	34.00	100%
	4%	2%	38%	14%		17%
Otros	1	3%	33	97%	34.00	100%
	1%	0%	43%	16%		17%
Total	128	100%	76	100%	204.00	100%

Tabla 39 Fuente: Elaboración propia

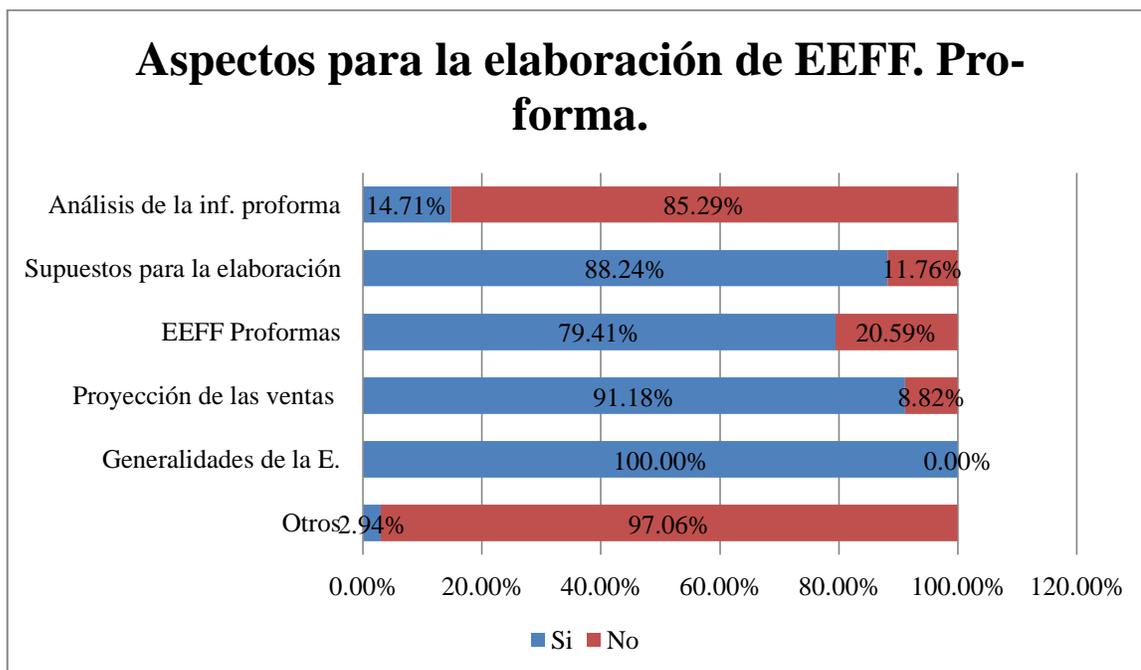


Ilustración 38 Fuente: Elaboración propia

Comentario:

Todos los encuestados afirmaron era necesario incluir las generalidades de la empresa y por otra parte el 85.29% consideraron que el análisis de la información financiero no era indispensable.

Pregunta 37. ¿Cuál es la principal fuente de financiamientos de nuevos proyectos?

Fuentes de financiamientos

Categoría	Respuesta	Porcentaje
Capital propio	9	26.47%
Inversión accionista	1	2.94%
Crédito comercial	4	11.76%
Crédito bancario	16	47.06%
Una combinación	4	11.76%
Otros	0	0.00%
Total	34	100%

Tabla 40 Fuente: Elaboración propia

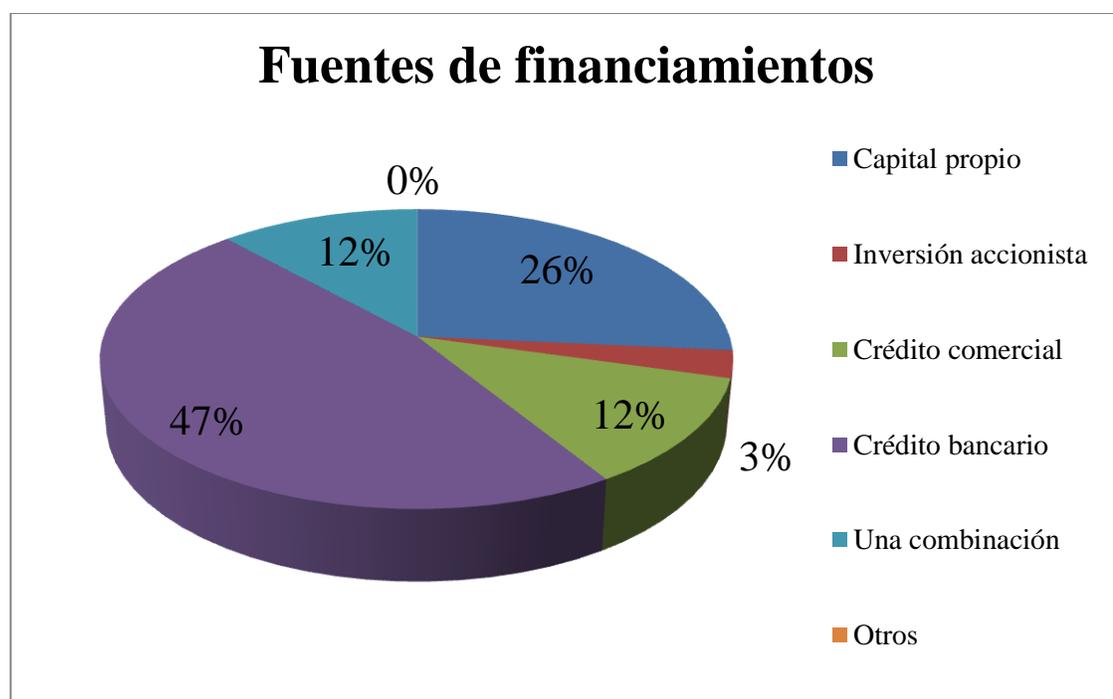


Ilustración 39 Fuente: Elaboración propia

Comentario: El 47.06% de los encuestados afirmó que las adquisiciones significantes las realizan por medio de instituciones financieras, y solamente el 2.94% afirmó solicitar el financiamiento a los accionistas.

Pregunta 38. ¿En qué áreas planifica la empresa?

Áreas de planificación

Categoría	Respuesta				Total	
	Si		No			
Finanzas	5	15%	29	85%	34	100%
	7%	3%	30%	17%		20%
Mercadeo	28	82%	6	18%	34	100%
	39%	16%	6%	4%		20%
Operaciones	31	91%	3	9%	34	100%
	43%	18%	3%	2%		20%
Estratégica	4	12%	30	88%	34	100%
	6%	2%	31%	18%		20%
Todas las anteriores	4	12%	30	88%	34	100%
	6%	2%	31%	18%		20%
Total	72	100%	98	100%	170	100%

Tabla 41 Fuente: Elaboración Propia

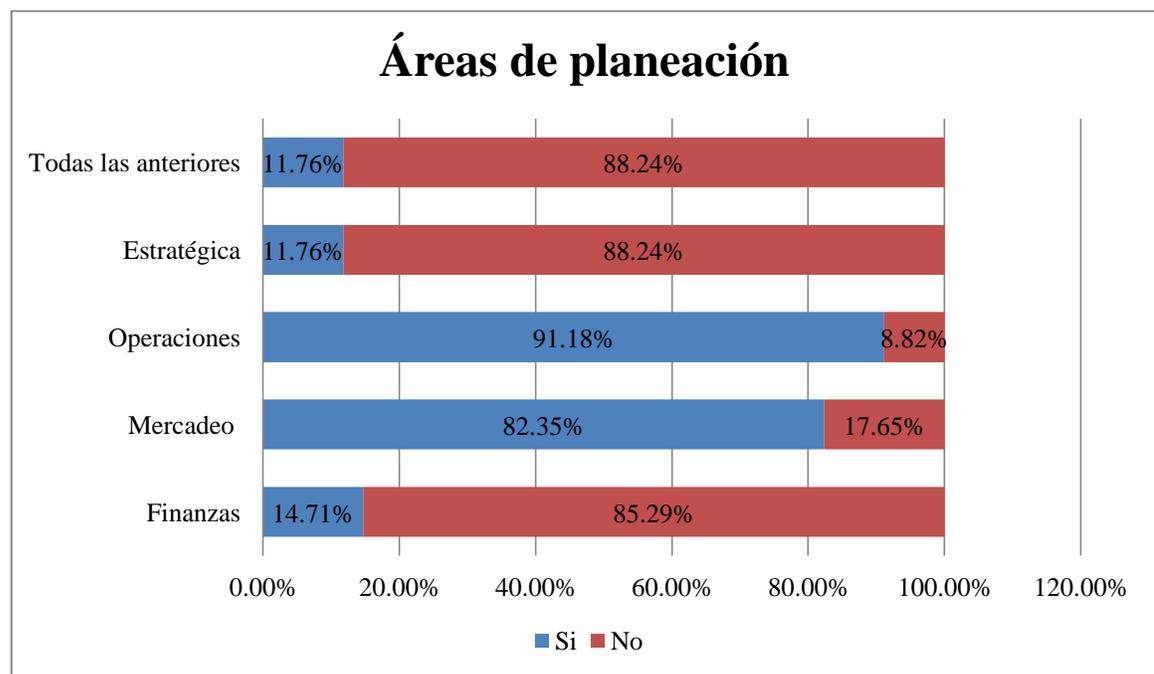


Ilustración 40 Fuente: Elaboración propia

Comentario: El 91.18% planifica en el área de operaciones seguido de mercadeo que es el 82.35% del total encuestado.

CAPITULO VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1.Conclusiones.

1. Más del 50% de las empresas existen desde hace 20 años o más en el mercado de las cuales aproximadamente el 80% de estas empresas no tiene un administrador financiero demostrando que el trabajo desempeñado por el administrador financiero está siendo realizado por otro personal.
2. La empresa no tiene defino objetivos claros, ni financieros ni estratégicos, por que el 67.41% de las ferreterías encuestadas no tienen establecidas metas financieras.
3. La elaboración de Estados Financieros Pro-forma se ha convertido en un requerimiento más, debido a que solamente 5 empresas de las encuestadas han utilizado la información financiera Pro-forma para la administración, dejando a las entidades restantes como la mayoría de empresas que utiliza esta información como requerimiento.
4. Las empresas reconocen la necesidad de crear una guía que les permita, de manera más fácil y práctica la elaborar Estados financieros Pro-forma, facilitándole el análisis de eventos contingentes y de esa manera tener posibles soluciones a cada problema.
5. A pesar que no se tiene un control formal o una planeación escrita el empresario reconoce algunos elementos esenciales en el corto plazo que pueden afectar a la empresa como lo son: reconocimiento de meses de mayor venta, monto mínimo de efectivo para operar, necesidad de más capital de trabajo, pronóstico de ventas, eventos políticos, comportamientos del comprador, competencia, entre otros.

7.2.Recomendaciones.

1. Es necesario darle estructura y formalidad a la planeación financiera mejorando los conocimientos previos que posee los propietarios de la gestión financiera aplicando una metodología sistemática práctica que se acople a las necesidades particulares de cada ferretería.
2. Elaborar un plan financiero que permita segmentar el trabajo de la gestión financiera del área administrativa para que este sea realizado por una persona especializada y que se logren los objetivos.
3. Que el cargo de administrador financiero tenga la responsabilidad de comunicar a todas las áreas de la empresa los objetivos y metas financieras creando las estrategias para poder alcanzarlos, estableciendo parámetros de seguimiento para la aseveración del camino correcto en todo momento.
4. Dar conciencia a los propietarios que la información financiera Pro-forma no solo es útil como requerimiento en el proceso de adquirir financiamiento, sino también como herramienta en la toma de decisiones.
5. Cada empresa debe tener como parte de su control interno una guía que les permita de manera más fácil y práctica la elaboración de estados financieros Pro-forma, facilitando así el análisis de eventos contingentes.

**PROPUESTA DE UNA
METODOLOGÍA DE LA
ELABORACIÓN DE ESTADOS
FINANCIEROS PRO-FORMA PARA
LAS FERRETERÍAS DE LA CIUDAD
DE SAN MIGUEL**

/

8.1.Introducción

A continuación se presenta una serie de herramientas que logran facilitar la forma en que los administradores financieros de las ferreterías elaboran sus Estados Financieros Pro-formas, colaborando en la medición de las acciones que deberán de tomar a futuro. En unos cuantos pasos se logrará presentar la manera de desarrollar un juego completo de estados financieros Pro-forma.

Las ferreterías al momento de desarrollar la gestión financiera necesitan estar conscientes del camino o vía para llegar más lejos y para eso necesitan un método que sea para ellas el modo más fácil, ordenado y seguro de proceder para llegar a los resultados o fines determinado. Para la administración será necesario inicialmente un método basado en la recopilación de datos incluidos en las partidas y Estados Financiero históricos de la empresa.

Dichos reportes se inician presentando datos generales de la entidad a evaluar y una serie de supuestos que explican el porqué de los cambios, que es lo que se espera lograr para el siguiente año tomando como parámetro expectativas de crecimiento. Entonces los Estados Financieros proyectados constituyen una herramienta sumamente útil: en forma interna, permiten a la administración visualizar de manera cuantitativa el resultado de la ejecución de sus planes y prever situaciones que pueden presentarse en el futuro y, en forma externa, sirven de base para tomar decisiones de créditos y/o inversión.¹⁵

La elaboración de un adecuado pronóstico de ventas basándose en los métodos estadísticos siendo los más objetivos, equilibrando dicho método con la experiencia de los vendedores y propietario de la ferretería, para lograr de esa manera el mejor pronóstico de las ventas para el próximo semestre o año.

15 Guadalupe A. Ochoa Sefzer; Administración financiera; 3º Edición; Alhambra; México 1998 pág. 361

El tercer paso es desarrollar el estado de resultado en base a las ventas esperadas ajustar los costos y los gastos operativos para calcular las nueva reserva y determinar cuáles serían los nuevos impuestos para el año venidero, reflejando de esa manera cuales serían las utilidades esperadas tomando en cuenta todo los supuestos antes mencionados.

El cuarto paso es la elaboración del balance general tomando como base los datos obtenidos en el estado de resultado y aumentar en la misma medida todas las cuentas de balance haciendo algunos ajustes en los pasivos y capital.

El quinto paso la elaboración del Flujo de Efectivo Pro-forma tomando como base el Estado de Resultado y Balance General Pro-forma. Determinar los movimientos de efectivo para el año proyectado.

Todo esto con el fin de muestra de forma anticipadamente la repercusión que tendrá la situación financiera y el resultado de las operaciones futuras de la empresa al incluir operaciones que no se han realizado.

8.2.Alcances

Ilustración teórica y práctica de la propuesta que puede ilustrar de manera más eficiente de elaborar estados financieros Pro-forma en beneficios de la gestión financiera de las ferreterías de la ciudad de San Miguel.

8.3.ESTADOS FINANCIEROS PRO-FORMA.

8.3.1.¿Qué son los Estados financieros Pro-forma?

Información financiera basada en estimaciones sobre eventos que pueden ocurrir en el futuro y posibles acciones de una organización. Es altamente subjetiva en naturaleza y su

preparación requiere el ejercicio de considerable criterio. La información financiera prospectiva puede tomar la forma de pronóstico, una proyección o una combinación de ambos.¹⁶

8.4. ELABORACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS PRO-FORMA.

8.4.1. ¿Cómo se elaboran los Estados Financieros Pro-forma?

Los pasos para la elaboración de información financiera proforma pueden ser ilustrados así:

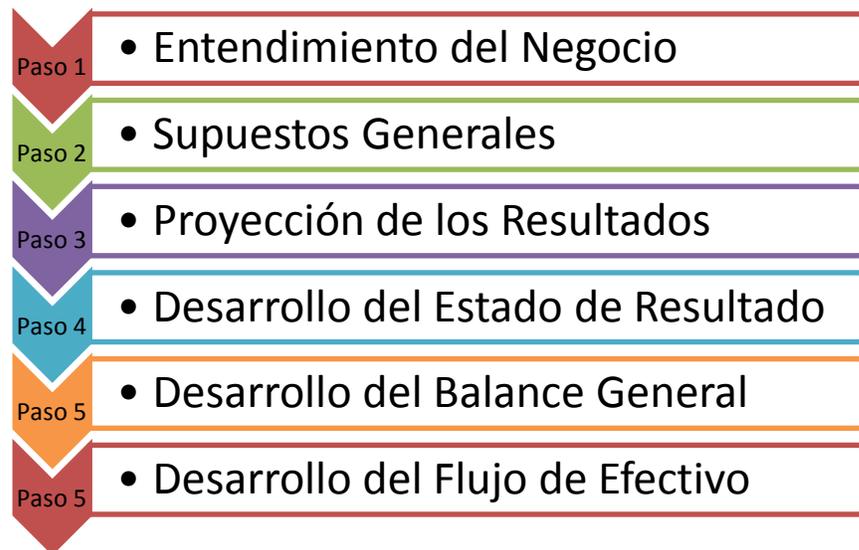


Ilustración 41

Paso 1: Entendimiento del negocio.

Para tener un conocimiento parcial de la empresa y la industria en general será necesario hacer una serie de preguntas que permitirán conocer datos fundamentales y básicos para la elaboración de la propuesta.

Los documentos requeridos para completar este paso pueden ser los siguientes:

¹⁶ Norma internacional sobre compromiso de aseguramiento 340

- ✓ Escritura de Constitución.
- ✓ Organigrama de la empresa.
- ✓ NIT del dueño o representante legal
- ✓ Tarjeta de NCR
- ✓ Listado de socios.
- ✓ Procesos de negocio.
- ✓ Comportamiento de las operaciones.

Objetivos: Saber datos elementales que servirán para poder completar los encabezados de los estados financieros.

Indicación: Se toman datos específicos los cuales se pueden vaciar en el Informe número uno que se presenta a continuación.

DATOS GENERALES				I01	
Nombre del (DUEÑO o REPRESENTANTE LEGAL)		Juan Pérez		1	
Nombre Comercial		Ferretería el Visionario		2	
Número de Sucursales	Numero	0	FECHA DE INICIO DE OPERACIONES	Día	13
	Letra	cero		Mes	06
				Año	200
RAZON O DENOMINACION SOCIAL		FV S.A. de		4	

Ilustración 42

Indicaciones del vaciado de los datos al formulario I01
1. Se deberá de colocar el nombre del dueño o representante legal en caso que sea una sociedad esto conforme a Documento único de Identidad u otro documento legal.
2. Colocar le nombre de la empresa o como es popularmente conocida.
3. Número de sucursales con los que cuenta la empresa tanto en número como en letra esto con el afán de evitar confusiones y a continuación la fecha en la que dio inicio las operaciones la empresa.
4. El nombre de la Sociedad (si fuera el caso) según la escritura de constitución.

5. Rellenar los 14 campos correspondientes a cada número de NIT; agregar los números de Teléfono de la casa matriz (cm) y de las diferentes sucursales.
6. Las direcciones de las distintas sucursales con que cuenta la empresa.
7. Describir las diferentes actividades comerciales con las que cuenta la empresa.

NIT	Empresa	1	2	1	7	0	5	6	1	1	0	0	1	6	TEL :	CM	5
	Representante Legal	1	2	1	7	0	7	0	8	5	1	0	5	3		1	26601324
DIRECCIÓN	Casa matriz	Col. El pedregal, calle principal # 7														6	
	Sucursales	1															
		2															
3																	
Descripción de las actividades comerciales																	7
Actividad 1	Compra y Venta de productos de construcción																

Ilustración 43

8. Llevar un pequeño control de los socios de la empresa a través de una tabla donde se informe de los datos generales de los socios (si fuera el caso)
9. Colocar en orden todos los nombres de los socios con sus respectivos números de Identificación Tributaria (NIT).

DATOS GENERALES DE LOS SOCIOS (si los hubiera)		8	
	NOMBRE	NIT	9
1	Maria Guadalupe Flores de Pérez	1217 – 060488 – 101 – 7	
2	Juan Pérez Sosa	1217 – 070885 – 105 -3	
3			
5			
6			
Observaciones:			10

Ilustración 44

Toda esta información será requerida más adelante por lo cual es necesario llenar el formulario 01 primero. Después de haber identificado la empresa se espera que el encargado de elaborar los estados financieros Pro-forma tenga a la mano datos elementales del tratamiento de las cuentas y sus distintas políticas (notas a los estados financieros) con el fin de poder respetar políticas y de esta manera esperar que los estados financieros Pro-forma se puedan comparar a los estados financieros históricos. Ver formulario completo en anexo 01

A continuación se presentan las Consideraciones y tratamientos contables previos a la elaboración de los estados financieros Pro-forma el cual sea considerado como el paso dos.

Paso 2: Supuestos Generales y análisis de escenarios

Supuestos generales:

Las consideraciones que se deben de tomar en cuenta al momento de elaborar estados financieros Pro-forma son muchas, pero para efectos de ilustración y desarrollo de la propuesta se presentan datos elementales que servirán como una guía para que los encargados de elaborar dichos estados se les vuelvan fáciles y prácticos.

Los tratamientos contables que se dan a las distintas cuentas de resultado o de balance son parte integral de los Estados Financieros Pro-forma y con ellas se pretende explicar con mayor detalle situaciones especiales que afecten ciertas partidas dentro de los estados financieros.

Para el estudio en desarrollo la diferencia esencial radica que en las notas explicativas se presentan datos a detalle de los eventos pasados en cambio los considerandos muestran el método con los que se ha de trabajar para poder alcanzar el desarrollo de los Estados Financieros Pro-forma.

Primera Consideración. Principales políticas contables que se mantendrán vigentes para el año que se desea proyectar entre las cuales se pueden destacar las siguientes:

a) Unidad Monetaria:

La moneda a utilizar para reflejar las cifras de los estados financieros Pro-forma, y la que utilizara la Ferretería para registrar sus operaciones contables. **En este caso es el dólar estadounidense, y está respaldado por** la Ley de Integración Monetaria que establece que la contabilidad puede llevarse en colones o dólares estadounidenses.

b) Valuación de inventarios

Indicar que los inventarios de mercadería para la venta estarán valuados mediante la utilización de métodos más factible para la empresa. Se deberá plasmar el método.

c) Costo de Venta:

Indicar que se utilizara el sistema analítico o pormenorizado para establecer los resultados y valores consignados en el costo de venta

Segunda condición. Utilidades acumuladas

a) Distribución de dividendos (solo para sociedades)

De conformidad con lo dispuesto por la Ley del Impuesto Sobre la Renta en vigor, las personas jurídicas no pueden anticipar posibles dividendos, ya que se les consideraría gravables al accionista, asimismo al decretarse una vez esté ganado no causará gravamen si previamente la sociedad que los distribuye hubiere pagado el impuesto sobre renta respectivo; no debiendo exceder de las utilidades contables repartibles, en los términos de la Ley de la Superintendencia de Obligaciones Mercantiles y del Código de Comercio.

b) Reserva Legal

De conformidad con lo establecido en el Código de Comercio, de las utilidades acumuladas debe separarse el monto necesario para incrementar la reserva legal hasta que ésta represente, como mínimo, la quinta parte del capital social presentado en los estados financieros.

Completando este paso será necesario pasar al siguiente que no es más que la elaboración de los diferentes pronóstico, ya sea este de venta, gastos, compras, etc. Dichos pronósticos describe a continuación.

Análisis de los escenarios:

Se deberán de plantear por lo menos tres tipos de escenarios distintos los cuales se describen a continuación:

Optimista: Un escenario que presenta la oportunidad de crecer aumentar en gran medida los ingresos y obtener grandes utilidades para el negocio.

Conservador: en este escenario no se espera un aumento pero además no se espera que bajen, sino más bien que se mantengan constantes tanto los ingresos como los gastos.

Pesimista: este escenario servirá para medir que tan resistente puede ser el negocio y saber si tiene la capacidad de poder pasar por una mala racha. En este tipo de escenarios todo se complica ya que disminuye el ingreso y aumentar los costos y gastos operativos.

Para el caso y desarrollo de esta propuesta solamente se evaluará el primer escenario que es el optimista dejando a disposición de los usuarios de la información financiera proforma la disponibilidad de poder aplicarlo al escenario que se les presente

Y será después de conocer todo eso que se dará paso a la parte que requiere de la manipulación de datos numéricos lo cual es el paso 3 donde se establecerán las principales proyecciones con relación a las ventas compras y gastos.

Paso 3: Proyección de Resultados.

Después de conocer la empresa de forma general será esencial para el proceso de planeación la elaboración de pronósticos, y el de ventas es el ingrediente más importante de esta parte.

Proyección de los Ingresos por ventas

Para poder pronosticar los ingresos existen diferentes métodos entre los cuales se pueden destacar modelos matemáticos de regresión, la cual opera mediante una fórmula que incluye diferentes variables tanto datos históricos como eventos actuales, dependerá de la complejidad de la empresa y la elaboración de la proyección. El siguiente método es un promedio de los incrementos en las ventas históricas y este es aplicado a la proyección. En este momento cabe mencionar que también es utilizada la experiencia de las personas involucradas en el negocio que es tomado como parámetro y una base de proyección.

Indicación: Será utilizado el método de mínimos cuadrados que no es más que una técnica de análisis numérico, en la que, dados un conjunto de pares ordenados: variable independiente, variable dependiente, y una familia de funciones, se intenta encontrar la función, dentro de dicha familia, que mejor se aproxime a los datos (un "mejor ajuste"). Para un mejor entendimiento de lo que consiste el método se sigue desarrollando el ejemplo práctico de la ferretería los Visionarios S.A. de C.V. en la siguiente página.

Objetivo: Determinan los activos requeridos para satisfacer los objetivos de ventas y se decidirá cómo financiar dichos activos. En ese momento será posible proyectar el estado de resultado, el balance general y las utilidades, así como pronosticar las razones financieras.¹⁷

Desarrollo del ejemplo: Para desarrollar este ejemplo mediante el método de mínimos cuadrados será necesario la siguiente información:

Dato: La ferretería Los Visionarios nos da los datos de las ventas de los últimos cuatro años y con dichos datos se tiene que calcular los siguientes factores:

$$\sum_{i=1}^n y_i = \text{Sumatoria de las ventas de los años anteriores}$$

¹⁷ Scott Besley / Eugene F. Brigham. *Fundamentos de Administración Financiera*; catorceava edición; año 2009, pág. 670

n= Número de años.

A y b = Parámetros o constantes

$\sum_{i=1}^n x_i$ = Sumatoria de los valores asignados, que comúnmente son del uno al cuatro

$\sum_{i=1}^n XY_i$ = Sumatoria de la multiplicación de las ventas de los años anteriores con los valores de los años anteriores

$\sum_{i=1}^n x^2$ = Sumatoria de los valores de x elevados al cuadrado

Procedimiento: Toman las ventas proporcionadas por la ferretería, se procede a asignar valores a la variable (columna X) del 1 al 4 correspondiente a los años al proyectado, se procede a multiplicar las ventas (columna Y) de cada uno de los años por los valores que se le asignan a X (columna X) pertenecientes a ese mismo año, los valores a X se elevan al cuadrado y se totalizan cada una de las variables (y, x, xy, x²). *Ver el cuadro que está a continuación.*

Recordar que los gastos o egresos deber deberán de ir asociados a los ingresos por las ventas.

Año (X)	VENTAS (Y)	XY	X ²
1	\$ 6000,000.00	\$ 6000,000.00	1
2	\$ 6200,000.00	\$ 12400,000.00	4
3	\$ 6300,000.00	\$ 18900,000.00	9
4	\$ 8000,000.00	\$ 32000,000.00	16
10	\$ 26500,000.00	\$ 69300,000.00	30

Tabla 42

Lo que nos deja los siguientes resultados:

Resultado:

Explicación	Valor Encontrado
Sumatoria de las ventas de los años anteriores (x)	\$ 26500,000.00
Número de años. (n)	4
Parámetros o constantes (a y b) <i>se encuentran más adelante</i>	Pendientes
Sumatoria de los valores asignados	10
Sumatoria de la multiplicación de las ventas de los años anteriores con los valores de los años anteriores (YX)	\$ 69300,000.00
Sumatoria de los valores de x elevados al cuadrado (x ²)	30

Tabla 43

Después de haber determinado los valores para cada elemento conocido de las ecuaciones se sustituyen quedando dos variables desconocidas (a y b),

Las ecuaciones que se utilizaran para despejar estas variables y de esa manera saber cuáles pueden ser las ventas para el año 2013 se presentan a continuación así:

Ecuación numero 1

$$y_i = na + b x_i$$

$$\sum_{i=1}^n y_i = a \sum_{i=1}^n x_i + b \sum_{i=1}^n 1$$

$$26500,000.00 = 4a + b10$$

Ecuación Numero 2

$$XY_i = a x_i + b x^2$$

$$\sum_{i=1}^n XY_i = a \sum_{i=1}^n x_i + b \sum_{i=1}^n x^2$$

$$693000,000.00 = a10 + b30$$

Para poder despejar ecuaciones con dos variables existen diversidad de métodos pero en este caso se usara el método de reducción para dos variables aplicando dicho método se debe de buscar un factor de reducción para la variable “a”. Se considera es más práctico y fácil. En este caso el factor de reducción es de 2.5 y no es más que la división de 10/4 donde 4 es “n” y 10 es la suma de los valores de la columna X. dicho resultado (2.5) Se usara para multiplicar la primera ecuación por 2.5 negativo y de esa manera eliminar una de las variables en este caso la “a”.

Ecuaciones a usar:

$$\$26500,000.00 = 4a + b10$$

$$\$693000,000.00 = a10 + b30$$

Multiplicación por el factor encontrado.

$$\$26500,000.00 = 4a + b10 (-2.5)$$

$$\$693000,000.00 = a10 + b30$$

Se multiplico por el factor y se obtiene una ecuación que permite reducir la variable “a”

$$(\$66250,000.00 = \color{red}{-10a}) + (-25b)$$

$$\$693000,000.00 = \color{red}{10a} + 30b$$

Ecuaciones después de eliminar la variable “a”

$$\$3050,000.00 = 5b$$

Se despeja en términos de la variable “b”

$$b = \frac{\$3050,000.00}{5}$$

Después de efectuar la división se obtiene que el valor de la variable “b” que es:

$$\mathbf{b = \$610,000.00}$$

Nota: Recordar que este valor solo servirá para poder calcular de la variable “a” y que el valor encontrado no es la venta esperado por la ferretería.

Sustituyendo el valor de la variable “b” en la ecuación 2

$$\$693000,000.00 = a10 + 30(\$610,000.00)$$

Se hace las operaciones respectivas y se despeja en términos de la variable “a”

$$\$693000,000.00 = a10 + \$18300,000.00$$

$$a = \frac{\$51000,000.00}{10}$$

Después de efectuar la división se obtiene que el valor de la variable “a” que es:

$$\mathbf{a = \$ 5100,000.00}$$

Habiendo encontrado los valores de las variables “a” y “b” se procede a sustituirlos en la ecuación Numero 3 que es la ecuación que develara las ventas para el año a proyectar.

Dónde:

Y = Ventas esperadas

a y b = son las variables encontradas previamente

x = es la variable del año que continua en este caso es el año 5

$$\text{Ecuación numero 3} \quad Y = a + bx$$

Sustituyendo los valores de “a” y “b” en la ecuación número tres:

$$Y_{2013} = \$ 5100,000.00 + \$ 610,000.00(5)$$

$$Y_{2013} = \$ 5100,000.00 + \$ 3050,000.00$$

$$\mathbf{Y_{2013} = \$ 8150,000.00}$$

Las ventas para el año 2013 según método estadístico serán de \$ 8150,000.00

El valor que se encontró se utilizara como base para la proyección y el resultado lo que indica que la ferretería los visionarios tienen una tendencia a la alza con un porcentaje de variación de 1.88% ((\\$ 815 - \$ 800) / \$ 800) lo cual se puede considerar como un incremento leve pero visto en millones de dólares es bastante bueno, ya que el método indica que las ventas no

solo se mantendrán sino que además se venderán \$150.000.00 adicionales a los 8 millones del año anterior.

No obstante se deberá de considerar aspectos económicos y auxiliarse del conocimiento de los vendedores, ya que son ellos mejor que nadie los que conoces en comportamiento del mercado. Para efectos de seguir desarrollando este contenido se procederá a calcular los gastos de ventas y administración los cuales se describen a continuación.

Paso 3: Pronóstico de gastos de venta y administrativo

Presupuesto de gasto de venta¹⁸

En este paso es la estimación de la sección de egresos relacionados con las ventas que aparecerán en el estado de resultados Pro-forma y se desarrolla a detalle los diferentes tipos de gastos relacionados con ellas, todo con el fin de tener un mayor grado de detalle y que sea la administración junto al encargado de ventas que presenten este informe, guiados además de las posibles variaciones que presente el método estadístico antes descrito

Requisitos:

Gastos fijos y variables relacionados con las ventas del año actual y el margen de variación de las ventas.

Datos: Los gastos relacionado con las ventas para el año anterior según estados financieros historias de ferretería los visionarios fueron de \$430,000.00

La cual está desglosados en la tabla siguiente; Si partimos del supuesto que las gastos de ventas para el año siguiente serán directamente proporcional a la venta totales se puede

¹⁸ Administración financiera I, Manuel de Jesús Fornos Gómez edición VIII, pág. 350

esperar que los gastos aumenten en la proporción de 1.88% dando un valor en Gastos de venta de \$ 437,740.00 (430,000.00x1.0184).

Procedimiento: Para poder realizar dicho pronóstico es necesario desarrollar la siguiente tabla:

Ilustración.

Descripción de los Gastos	2012	Aplicación del %	Valor para el siguiente año
<u><i>Gastos de venta monetario fijo</i></u>			
Sueldos y salarios	\$ 250,000.00	X 1.0188	\$ 254,600.00
Otros gastos de venta monetarios	\$ 15,000.00		\$ 15,469.60 ¹⁹
<u><i>Gasto de venta no monetarios fijos</i></u>			
Depreciación	\$ 9,000.00		\$ 8,800.00
Total gastos fijos	\$ 274,000.00		\$ 278,869.60
<u><i>Gastos de venta monetarios variables</i></u>			
Comisiones	\$ 80,000.00	X 1.0188	\$ 81,472.00
Viáticos y transporte	\$ 60,000.00	X 1.0188	\$ 61,104.00
Publicidad	\$ 15,000.00	X 1.0188	\$ 15,276.00
<u><i>Gastos de venta no monetarios variables</i></u>			
Cuentas incobrables	\$ 1,000.00	X 1.0188	\$ 1,018.40
Total gastos variables	\$ 156,000.00		\$ 158,870.40
TOTAL de gastos de ventas	\$ 430,000.00		\$ 437,740.00

Tabla 44

Habiendo ajustado los gastos y establecido las variaciones se puede hacer el siguiente análisis:

Las Cuentas de gastos de ventas fijos no tendría que verse afectada por los incrementos pero no se deja por fuera la posibilidad de poder contratar a un nuevo vendedor y es por esa razón que se ha hecho un leve incremento. El incremento es de manera porcentual con relación a las ventas y por tanto el incremento se ve bastante mínimo, tomando como ejemplo los gastos

¹⁹ Cuenta ajustada con el fin de cuadrar los valores esperados en el total de Gastos de Ventas

de publicidad que según es el caso solo aumentarían en \$ 276.00 que aunque no es mucho se puede imaginar que de aumentar las ventas sea necesario darle un poco más de publicidad a los productos.

Presupuesto de gasto administrativo²⁰

Después de hacer el presupuesto de ventas se procede a elaborar el presupuesto de gastos de administración de la sección de egresos relacionados con la administración que aparecerá en el estado de resultados Pro-forma.

Requisitos:

Gastos monetarios y no monetarios fijos relacionados con la administración.

Datos: Al igual que los gastos relacionados con las ventas los administrativos para el año anterior según estados financieros históricos de ferretería los visionarios fueron de \$25,000.00 La cual está desglosada en la tabla siguiente; Si partimos del supuesto que los gastos de Administración para el año siguiente no son directamente proporcional a la venta total se puede esperar que los gastos no aumenten en la proporción de 1.84% pero dando que al aumentar las ventas es posible que también aumente la papelería se puede esperar que el nuevo valor en Gastos de administración sea de \$ 25,450.00 ($25,000.00 \times 1.0188$) siendo estos \$ 450.00 posiblemente el uso de más papelería adicional.

Procedimiento: Para poder realizar dicho pronóstico es necesario desarrollar la siguiente tabla:

²⁰ Administración financiera I, Manuel de Jesús Fornos Gómez edición VIII, pág. 351

Ilustración.

Descripción de los Gastos	2012	Aplicación del %	Valor para el siguiente año
<u>Gastos de Administración monetario fijo</u>			
Sueldos de gerencia	\$ 6,000.00		\$ 6,000.00
Salarios de empleados	\$ 13,000.00		\$ 13,000.00
Seguros	\$ 4,000.00		\$ 4,000.00
Papelería	\$ 1,000.00		\$ 1,450.00
Total de gastos fijos	\$ 24,000.00		\$ 24,450.00
<u>Gastos de administración no monetarios fijos</u>			
Depreciación	\$ 1,000.00		\$ 1,000.00
<u>Total de gastos variables</u>	<u>\$ 1,000.00</u>		<u>\$ 1,000.00</u>
Total de gastos de administración	\$ 25,000.00		\$ 25,450.00

Tabla 45

Análisis: para el cálculo de los gastos de Administración no fue necesario aumentar los gastos al igual que el cuadro de las ventas, en este caso se usó el sentido común y se determinó que las posibles variaciones podían venir de parte de la papelería que vario de mil a mil cuatrocientos cincuenta.

Paso 4: Proyección de la situación económica y desarrollo del Estado de Resultado Pro-forma

Es estado de resultado Pro-forma es el resumen de los ingresos y gastos esperado de una empresa, para un periodo en el futuro, que termina con el ingreso (perdida) neto para el periodo. En el caso de las grandes fábricas el pronóstico de ventas es la base para programar la producción y estimar los costos de producción. El analista Financiero puede desear evaluar cada componente del costo de la mercancía vendida. Además el análisis detallado de las compras, los salarios de producción y los costos por gastos indirectos y es probable que den como resultado los pronósticos más exactos. Sin embargo, con frecuencia el costo de hacer todo eso con lleva una serie de dificultades a la administración. Por esa razón a continuación

se desarrolla un Estado de Resultado Pro-forma que hace una combinación de métodos complejos y métodos sencillos.

Para dar practicidad al proceso de elaboración del Estado de Resultado Pro-forma de la ferretería los Visionarios, será necesario llenar el Informe I02 al mismo tiempo que se explica y calculan los distintos valores que almacena dicho formato, los datos necesarios para completar los valores que son requeridos por un estado de Resultado Pro-forma estar contenidos acá.

Ilustración

DATOS PARA LA ELABORACIÓN DEL ESTADO DE RESULTADO		I02	
Ventas Esperadas según método de mínimos cuadrados		\$ 8150,000.00	1
Variación Porcentual entre las ventas del año actual y el esperado		1.88%	% 2
DETERMINACIÓN DE LA UTILIDAD BRUTA PRO-FORMA			3
Inventario Inicial (ES EL INVENTARIO FINAL DEL AÑO ANTERIOR)	\$ 1020,000.00	+	4
Compras Netas (multiplicar por la casilla 2)	\$ 7570,000.00	+	5
Mercadería Disponible (suma de las casillas 4 y 5)	\$ 8590,000.00	=	6
Inventario Final (multiplicar por la casilla 2)	\$ 1070,000.00	-	7
Costo de Ventas (resta entre la casilla 6 y 7)	\$ 7520,000.00	=	8
UTILIDAD BRUTA (resta entre la casilla 1 y 8)	\$ 630,000.00	=	9

Tabla 46

Para dar una explicación de cómo se determinó la utilidad bruta partiendo de los datos proporcionados por la ferretería los visionarios. Se presentan los saldos del año 2012 y al lado los saldos para el año 2013 y estos se conformaron de la siguiente manera:

Descripción	2012	2013(Pro-forma)	%	Explicación
Ventas totales	\$8000,000.00	\$ 8150,000.00	1.88%	Se multiplica las ventas de 2012 por el factor de variación (1.88%)
Inventario Inicial	\$1400,000.00	\$ 1020,000.00		Será el Inventario Final del año anterior
Compras Netas	\$7000,000.00	\$ 7570,000.00		Este dato no se hará variar de la misma forma que las ventas si no que se ajustara hasta lograr que el costo de venta varié en la misma forma que las ventas totales
Mercadería Disponible	\$8400,000.00	\$ 8590,000.00	2.26%	Sumar el Inventario Inicial más las compras netas
Inventario Final	\$1020,000.00	\$ 1070,000.00		Este puede variarse levemente, pero al igual que la compra neta servirá para ajustar el costo de venta evitar desajustes en las utilidades
Costo de Ventas	\$7380,000.00	\$ 7520,000.00	1.90%	Resta entre la mercadería disponible y el Inventario Final
UTILIDAD BRUTA	<u>\$620,000.00</u>	<u>\$ 630,000.00</u>	1.61%	Resta entre las Ventas Totales y el Costo de ventas

Tabla 47

Después de dar una idea de cómo se puede calcular la utilidad bruta se toman los gastos de ventas, administración y financieros que ya fueron elaborados previamente en el paso 3.

Debido a que ambos gastos, por lo general, se presupuestas por adelantado, sus estimados son bastante exactos. Normalmente estos gastos son extremadamente sensibles a cambios en ventas a corto plazo, en especial a disminuciones en las ventas.

Descripción	2012	2013(Pro-forma)	%	Explicación
Gastos Administrativos	\$430,000.00	\$ 437,740.00	1.88	Esto de explico en el paso anterior
Gastos de Ventas	\$25,000.00	\$ 25,450.00	1.88	Esto de explico en el paso anterior
Gastos Financieros	\$11,000.00	\$ 11,198.00	1.88	Esto de explico en el paso anterior
Gastos Operativos	\$466,000.00	\$ 474,388.00		Sumatoria de los gastos
Utilidad de Operaciones	\$154,000.00	\$ 155,612.00		Diferencia entre la utilidad Bruta y el total de Gastos operativos

Tabla 48

Los valores que presentan en la tabla anterior son los mismos valores que se expresaran en el formulario I02 el cual se presenta en los anexos.

Después se estiman otros ingresos y gastos, así como los intereses, para obtener la utilidad neta antes de impuestos. A continuación se calcula el impuesto sobre la renta (sobre la tasa de impuestos aplicable) y se rebaja para llegar a una utilidad neta estimada después de impuestos. Entonces se combinan todos estos estimados en un estado de resultado.²¹

Queda como resultado el cuadro que se presenta a continuación:

RESERVA LEGAL (SEGÚN SEA EL CASO)	16	Utilidad después de Reservas (Resta de casilla 15 y 16)	17	Gastos no Deducibles de Impuestos	18	Utilidad Antes de Impuestos (Resta de casilla 17 y 18)	19
\$ 10,892.84		\$ 144,719.16		\$ 0.00		\$ 144,719.16	
Impuesto Sobre la Renta (SEGÚN SEA EL CASO)				\$ 36,179.79		-	20
Utilidad Neta PRO-FORMA (Restra entre Casilla 19 y 20)				\$ 108,539.37		=	21

Tabla 49

²¹. Van Horner; Fundamentos de Administración Financiera; 8ª Edición; Prentice Hall Inc; México; 1992; pag. 222

Paso 5: Proyección de la situación financiera y desarrollo del Balance general Pro-forma.

Elaboración del Balance general.

Una vez que se tiene el estado de resultados se procede a preparar el balance general. Es necesario separar las cuentas según su relación con el estado de resultado, algunas cuentas por cobrar cuyo saldo depende de cuánto se vendió y de la política de crédito a clientes. Otras cuentas son independientes del estado de resultado como es el caso de los activos fijos cuyo saldo se comporta dependiendo de las decisiones de compra y venta que se tomen en relación con ello.

Para determinar el saldo de cada una de las cuentas del balance general que se relacionan con el estado de resultados, es necesario tomar en consideración los datos de este último.²²

Se espera que para hacer que los importes en el activo sean iguales a los Pasivos más el capital sea necesario utilizar Fondos Adicionales Necesarios (FAN) que son más que solicitud de fondos en préstamo al banco garantizados por una serie de documentos por pagar, la emisión de bonos a largo plazo, la venta de nuevas acciones de capital común o mediante alguna combinación de todas estas.

A continuación se presenta el desarrollo del balance general explicando cómo se calcula cada uno de sus montos.

Los datos requeridos para el desarrollo de este proceso son los siguientes:

Políticas contables.

Balance general del año anterior y el Pro-forma

Estado de resultado Pro-forma.

Desarrollo:

²² Guadalupe A. Ochoa Sefzer; Administración financiera; 3° Edición; Alhambra; México 1998 pág. 365

Con los datos que nos proporciona la ferretería el visionario se procederá a calcular las cuentas de activo pasivo y patrimonio.

DATOS PARA LA ELABORACIÓN DEL BALANCE GENERAL	I03		
			1
Efectivo y equivalentes al Efectivo	\$ 8,000.00	+	2

Para la determinación del monto de efectivo se hace mediante política interna de la ferretería el cual establece que el monto esperado para ese momento sea de \$ 8,000.00 y que esto es lo necesario para suplir sus necesidades a corto plazo.

Cuentas por Cobrar	\$ 50,232.21	+	3
--------------------	--------------	---	---

En el caso práctico las cuentas por cobrar solo representan el pago anticipado de renta debido a que las ventas son al contado. Y se calculó en base a ventas mensuales promedio. Además incluye el pago al IVA.

Inventarios	\$ 1070,000.00	+	4
-------------	----------------	---	---

Aquí se traslada el saldo de la cuenta de inventario final que se determinó en el estado de resultado.

Total de Activos Circulante (SUMA DE 2, 3 Y 4)	\$ 1133,232.21	=	5
---	----------------	---	---

Es la sumatoria de los saldos de activos circulantes

Propiedad, Plata y Equipo	\$ 182,200.00	+	6
---------------------------	---------------	---	---

La ferretería espera realizar mejoras en las instalaciones por \$ 22,200.00 en el periodo proyectado.

Depreciación acumulada (SEGÚN LA LEY DE RENTA)	\$ (11,000.00)	-	7
--	----------------	---	---

Es la depreciación determinada en base legal, que se ha ajustado para términos de ejemplificación

Propiedad, Plata y Equipo NETO (RESTA DE 6 Y 7)	\$ 171,200.00	=	8
--	---------------	---	---

Es el valor contable de PPyE que se determina restando la depreciación del costo de los activos fijos.

Total de Activos No Circulante (suma de 8 y 9)	\$ 171,200.00	=	9
---	---------------	---	---

Total de Activos (suma de casilla 5 y 10)	\$ 1304,432.21	=	10
--	----------------	---	----

DETERMINACIÓN DE LOS PASIVOS TOTALES			1 1
Cuentas Por Pagar	\$ 71,000.00	+	1 2

En el análisis histórico se demostró que la empresa no necesita financiamiento por tal motivo se decidió hacer una disminución al pasivo de corto plazo a \$ 70,000.00 que comprende los proveedores de mercadería. Esta cuenta incluye también \$ 1,000.00 en retenciones legales correspondientes del mes de diciembre.

Cuentas por Pagar a Largo Plazo	\$ 180,000.00	+	1 3
---------------------------------	---------------	---	--------

En el caso práctico se tiene una obligación con el banco Scotiabank a largo plazo el cual disminuye de forma paulatina.

Total de Pasivo No Circulante (traslado de saldo de la cuenta 16)	\$ 180,000.00	=	1 4
--	---------------	---	--------

Total de Pasivos (suma de casilla 15 y 19)	\$ 265,000.00	=	1 5
---	---------------	---	--------

DETERMINACIÓN DEL PATRIMONIO			1 6
------------------------------	--	--	--------

Capital social	\$ 100,000.00	+	1 7
----------------	---------------	---	--------

La ferretería los visionarios mantendrá \$ 100,000.00 como capital fijo.

Reserva legal	\$ 50,892.84	+	1 8
---------------	--------------	---	--------

La reserva legal se determinó en el estado de resultado trasladando el saldo junto con la reserva legal acumulada.

Utilidades	\$ 888,539.37	+	1 9
------------	---------------	---	--------

Saldo trasladado del estado resultado más las utilidades de años anteriores.

Total de Patrimonio	\$ 1039,432.21	=	2 0
---------------------	----------------	---	--------

Total de Pasivos y Patrimonio	\$ 1304,432.21	=	2 1
--------------------------------------	----------------	---	--------

Se espera que para hacer que los importes en el activo sean iguales a los Pasivos más el capital sea necesario utilizar Fondos Adicionales Necesarios (FAN) que son diferentes formas de financiar los fondos necesarios como por ejemplo: solicitud de fondos en préstamo al banco garantizados por una serie de documentos por pagar, la emisión de bonos a largo plazo, la venta de nuevas acciones de capital común o mediante alguna combinación de todas estas

Paso 6: Desarrollo del Flujo de Efectivo Pro-forma.

Preparación del flujo de efectivo

Al hacer la proyección de los estados financieros, es recomendable preparar el flujo de efectivo que no es otra cosa sino la determinación del saldo final que tendrá las cuentas de efectivo en el balance general proyectado.

El flujo de efectivo se prepara a partir de la información correspondiente al estado de resultado, Balance General y de las decisiones tomadas con relación a la estructura del activo y el financiamiento.

A continuación se presentan los pasos necesarios para la elaboración del estado de flujo de efectivo por el método indirecto.

Clasificar los incrementos y disminuciones del flujo de efectivo.

Las diferentes entradas y salidas de efectivo que se cuantificaron en el punto anterior se deben agrupar en las siguientes tres categorías que se muestran:

Efectivo generado por o destinado a operaciones

Efectivo generado por o destinado a actividades de inversión

Efectivo generado por o destinado a actividades de financiamiento.

Determinación de las variaciones de las partidas del balance.

Los datos que se presentan a continuación fueron proporcionados por la empresa.

Documentos requeridos:

Balance general de dos años anteriores.

Determinación de las variaciones de las partidas del balance			
Activo	2013	2012	Variación
<u>Circulante</u>			
Caja general	\$ 8,000.00	\$9,000.00	\$ (1,000.00)
Cuentas por cobrar	\$ 50,000.00	\$65,000.00	\$ (15,000.00)
IVA, crédito fiscal	\$ 5232.21	\$ 14,000.00	\$ (8,767.79)
Inventario	\$ 1,070,000.00	\$1,020,000.00	\$ 50,000.00
<u>No circulante</u>			
Propiedad planta y equipo			
Al costo	\$ 182,200.00	\$160,000.00	\$ 22,000.00
Depreciación acumulada	\$ (11,000.00)	\$(9,000.00)	\$ 2,000.00
Total activo	\$1,304,432.21	\$1,259,000.00	\$ 45,432.21
<u>Pasivo y patrimonial</u>			
<u>Circulante</u>			
Cuentas por pagar y gastos			
Proveedores de mercaderías	\$ 70,000.00	\$125,000.00	\$ (55,000.00)
Retenciones por pagar	\$ 1,000.00	\$1,000.00	
IVA retenido y percibido	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
Provisión de impuestos			
Pago a cuenta por pagar	\$ 12,000.00	\$12,000.00	\$ -
<u>No circulante</u>			
Préstamos a largo plazo			
Scotiabank	\$ 180,000.00	\$200,000.00	\$ (20,000.00)
<u>Patrimonial</u>			
Capital social			
Capital social mínimo	\$ 100,000.00	\$100,000.00	\$ -
Reserva legal	\$ 50,892.84	\$ 40,000.00	\$ 10,892.84
Utilidades	\$ 888,539.37	\$ 780,000.00	\$ 108,539.37
Total pasivo y patrimonial	\$ 1,304,432.21	\$1,259,000.00	\$ 45,432.21

Tabla 50

En este cuadro se pueden determinar las variaciones que ha tenido las cuentas de balance, seguidamente se analiza cada variación para establecer el impacto que estos cambios tienen en el efectivo y por consecuencia en el estado de flujo de efectivo.

Análisis de las variaciones de las cuentas sobre el efectivo.

Cuenta	Variación	Efecto sobre el flujo (\$)	Clasificación	
Caja general	\$ (1,000.00)	Disminución	Operación	1
Cuentas por cobrar	\$ (15,000.00)	Aumento	Operación	2
IVA, crédito fiscal	\$ (8,767.79)	Aumento	Operación	3
Inventario	\$ 50,000.00	Disminución	Operación	4
Propiedad planta y equipo				6
Al costo	\$ 22,000.00	Disminución	Inversión	7
Depreciación acumulada	\$ 2,000.00	Aumento	Virtual	8
Cuentas por pagar	\$ (55,000.00)	Disminución	Operación	12
IVA retenido y percibido	\$ 1,000.00	Aumento	Operación	15
Préstamos a largo plazo	\$ (20,000.00)	Disminución	Financiamiento	19
Capital social mínimo	\$ -			23
Reserva legal	\$ 10,892.84	Aumento	Virtual	24
Utilidades	\$ 108,539.37	Aumento	Operación	25

Tabla 51

En este punto se puede observar la clasificación de las variaciones recordando que los Activos corrientes y los pasivos corrientes son actividades de operación así como la depreciación, reserva legal y utilidad o pérdida del ejercicio son actividades de operación, y los aumentos o disminuciones en activo no corriente son actividades de inversión, y las

variaciones en pasivo no corriente, capital social y utilidades retenidas son actividades de financiamiento

Cabe aclarar que hay partidas que afectan a la utilidad sin embargo no afectan el efectivo tal es el caso de la depreciación y reserva legal. Por tal motivo se aumentan en el flujo de caja debido a que no hubo una salida real del efectivo.

8.5.Formato para la elaboración de flujo de efectivo

Datos para la elaboración del Flujo de Efectivo		105	
Utilidad neta del Ejercicio	\$ 108,539.37	+	1
Depreciaciones y Amortizaciones	\$ 2,000.00	+	2
Reserva legal	\$ 10,892.84		3
Total (SUMA DEL 1 AL 3)	\$ 121,432.21	=	3
Actividades de operación			4
Cuentas por Cobrar	\$ 15,000.00		6

En el flujo de efectivo se pueden analizar todas las fluctuaciones que ha tenido el efectivo en un periodo determinado iniciando por las cuentas por cobrar como ha tenido un aumento en \$15,000.00 esto se debe a que ha disminuido dicha cuenta por ende hay menos recursos de efectivo colocados en ese rubro.

IVA Crédito fiscal	\$ 8,767.79		
--------------------	-------------	--	--

Es la variación de la cuenta de activo corriente en este caso disminuyo lo que significa un aumento del efectivo en caja.

Inventario	\$ (50,000.00)		7
------------	----------------	--	---

El inventario se vio afectado por un aumento en la cuenta (ahora se tiene más inventario almacenado) por ende se ha necesitado más efectivo para este incremento.

Proveedores	\$ (55,000.00)		8
-------------	----------------	--	---

Como ya se mencionó las cuentas de pasivo corriente están clasificados en las actividades de operación, y debido a que su naturaleza en relación al efectivo es de la siguiente manera si la cuenta de proveedores ha disminuido en \$ 55,000.00 siendo esta cuenta una obligación y

para diseminarla hay que hacer una salida de efectivo y poder cancelar la deuda.

IVA retenido y percibido	\$ 1,000.00		9
--------------------------	-------------	--	---

Esta cuenta ha aumentado y como es de pasivo corriente ha incrementado la disponibilidad en efectivo en la variación respectiva.

Recursos generados por actividades de operación (suma de la casilla 3 a 9)	\$ 41,200.00		10
--	--------------	--	----

Actividades de financiamiento			11
-------------------------------	--	--	----

Préstamos bancarios largo plazo	\$ (20,000.00)		12
---------------------------------	----------------	--	----

En las actividades de financiamiento se observa una disminución esperada de la deuda contraída a largo plazo con una institución financiera y esta solo se puede hacer desviando efectivo hacia este rubro.

Recursos generados por actividades de financiamiento	\$ (20,000.00)	+	13
--	----------------	---	----

Actividades de inversión			14
--------------------------	--	--	----

Mejora de PPyE	\$ (22,200.00)		15
----------------	----------------	--	----

Recursos generados en la actividad de inversión	\$ (22,000.00)		16
---	-----------------	--	----

En las actividades de inversión se analizan las ventas o adquisiciones de bienes muebles e inmuebles en este caso en particular se tienen una mejora de inmuebles de \$ 22,200.00 que se detalla en el balance Pro-forma.

Disminución en efectivo (suma 10 13 16)	\$ (1,000.00)		17
---	----------------	--	----

Es el flujo de efectivo que ha tenido el negocio en el periodo proyectado en este caso hay un faltante de \$ 1,000.00

Efectivo al inicio del periodo	\$ 9,000.00		18
--------------------------------	-------------	--	----

Es el efectivo al inicio del periodo se toma del saldo de efectivo balance anterior al proyectado

Efectivo al cierre del periodo	\$ 8,000.00		21
---------------------------------------	--------------------	--	-----------

Al final una de las utilidades del flujo de efectivo es el análisis de los usos que se le ha dado al efectivo y como se ha obtenido. De esta forma se puede también saber si se necesita financiamiento o para que se necesita.

Paso 9: Análisis y revisión de la Información Financiera proforma.

A continuación se presenta una tabla que encierra a algunas de las razones más importantes de las proyecciones de estados financieros:

Análisis a través del uso de Razones Financieras

Análisis	Razón	Valor	Descripción
Liquidez	Corriente: AC/PC	13.3	La empresa se encuentra con suficiente liquidez para solventar sus deudas acorto plazo si estas fueran exigibles en este momento.
	Prueba de ácido: (AC-I)/PC	0.7	Se puede observar que su mayor liquidez la obtiene del inventario, eliminando este de la fórmula hay una considerable disminución de su liquidez tenido solo 0.70 veces cubre las obligaciones inmediatas. Encontrándose en los parámetros normales
Gestión	Rotación de inventario: Costo de venta /(II + IF)/2	7.20	El inventario rota un promedio de 7 veces al año
	Permanencia de inventario: 360/R de I	50.03	El inventario se está renovando cada 50 días aproximadamente lo cual es rápido para un rubro de ferreterías, aquí se observa que administra de forma eficiente este rubro
	Rotación de C x P: CxP prom*360 /compras	4.68	Como se observó que las venta son al contado prácticamente sus compras lo son también teniendo solo un aprox. De 5 días en la rotación de cuentas por pagar. Se puede decir que cada semana paga su mercadería.
Endeudamiento	Estructura de capital: P/K	25.49%	Se puede determinar que la empresa seguirá asumiendo el riesgo por si misma debido a que solo tienen financiado de cada dólar invertido un 25% por parte de los acreedores
	Endeudamiento : P/A	20.32%	Del total de la inversión en activo solo el 20 % ha sido por medio de financiamiento. Los estándares permiten hasta un 70% se puede concluir que la mayor parte de la inversión es propia

Rendimiento	Sobre patrimonio: Utilidad neta/ Patrimonio	10.44%	La utilidad neta que espera recibir por las ventas proyectas es de 10% sobre el capital invertido. Esto quiere decir que por cada dólar invertido se ganan 10%
	Sobre inversión: Utilidad neta/ Activa	8.32%	La rentabilidad que generan los activos de la empresa se espera que sea de un 8%. Por encima de los rendimientos esperados si ese dinero estuviera en una entidad financiera
	Utilidad en ventas: Utilidad antes de impuesto / ventas	2%	Se tiene una rentabilidad del 2% del total de las ventas cabe mencionar que aquí ya se les resto todos los gastos operacionales y costos de venta.
	Margen Bruta: (Ventas –costo de de venta)/ventas	7.73%	Se espera obtener una utilidad bruta del 8% aprox. De las ventas la cual se encuentra en los parámetros de las ferreterías en el mercado.

Tabla 52

NOTA: aclarar que después de haber desarrollado las razones financieras es posible sea necesario hacer ajustes a las cuentas de activo pasivo o capital. Esto con el fin de presentar un estado financiero más congruente y realista.

Revisión de la información Financiero Proforma.

La información financiera prospectiva puede incluir estados financieros o uno o más elementos de estados financieros y puede ser preparada: Como una herramienta interna de la administración, por ejemplo, para ayudar a evaluar una posible inversión de capital o

Para distribución a terceros: Un folleto que proporciona a inversionistas potenciales información acerca de las expectativas futuras. Un informe anual para proporcionar información a los accionistas, organismos reguladores y otros interesados. Un documento

para información de los acreedores el cual puede incluir, por ejemplo, flujos de caja proyectados.

Pero no importa su utilización será un Auditor especializado que determine si es método usado es el más correcto y por tanto decidir si la información goza de certeza razonable.

ANEXOS

8.6.Anexo 1: Informe de Datos Generales

8.6.1.Indicaciones del llenado del Informe 1 (I01)

Nota: El número al inicio de cada indicación es correspondiente al campo o espacio que ha de escribir al momento de llenar el Informe.

1. Se deberá de colocar el nombre del dueño o representante legal en caso que sea una sociedad esto conforme a Documento único de Identidad u otro documento legal.
2. Colocar le nombre de la empresa o como es popularmente conocida.
3. Número de sucursales con los que cuenta la empresa tanto en número como en letra esto con el afán de evitar confusiones y a continuación la fecha en la que dio inicio las operaciones la empresa.
4. El nombre de la Sociedad (si fuera el caso) según la escritura de constitución.
5. Rellenar los 14 campos correspondientes a cada número de NIT; agregar los números de Teléfono de la casa matriz (cm) y de las diferentes sucursales.
6. Las direcciones de las distintas sucursales con que cuenta la empresa.
7. Describir las diferentes actividades comerciales con las que cuenta la empresa.
8. llevar un pequeño control de los socios de la empresa a través de una tabla donde se informe de los datos generales de los socios (si fuera el caso)
9. Colocar en orden todos los nombres de los socios con sus respectivos números de Identificación Tributaria (NIT).

8.7.Anexo 2: presupuesto de gastos de ventas

A medida a las necesidades de la empresa se puede agregar otras partidas, así como también se puede modificar las columnas de acuerdo a los requerimientos de información.

	2010	2011	2012	Total
Gastos de venta monetario fijo				
Sueldos y salarios				
Otros gastos de venta monetarios				
Gasto de venta no monetarios fijos				
Depreciación				
Total gastos fijos				
Gastos de venta monetarios variables				
Comisiones				
Viáticos y transporte				
Publicidad				
Gastos de venta no monetarios variables				
Cuentas incobrables				
En efectivo				
Comisiones				
Viáticos y transporte				
Publicidad				
Cuentas incobrables				
Total gastos variables				
TOTAL de presupuestos de gasto de venta				

8.8.Anexo 3: Presupuestos de gastos de administración

	2010	2011	2012	Total
Gastos de administración monetarios fijos				
Sueldos de gerencia				
Salarios de empleados				
Seguros				
Impuestos				
Otros				
Total de gastos fijos				
Gastos de administración no monetarios fijos				
Depreciación				
Total de gastos variables				
Total de presupuesto de gastos de administración				

8.9. Anexo 5: Datos para la elaboración del estado de resultado

DATOS PARA LA ELABORACIÓN DEL ESTADO DE RESULTADO							I03		
Ventas Esperadas (ver I02 casilla xx)							\$		1
Variación Porcentual entre las ventas del año actual y el esperado (ver I02 casilla xx)								%	2
DETERMINACIÓN DE LA UTILIDAD BRUTA PRO-FORMA									
Inventario Inicial (ES EL INVENTARIO FINAL DEL AÑO ANTERIOR)							\$	+	4
Compras Netas (multiplicar por la casilla 2)							\$	+	5
Mercadería Disponible (suma de las casillas 4 y 5)							\$	=	6
Inventario Final (multiplicar por la casilla 2)							\$	-	7
Costo de Ventas (resta entre la casilla 6 y 7)							\$	=	8
UTILIDAD BRUTA (resta entre la casilla 1 y 8)							\$	=	9
Nota: comparar la Utilidad Bruta del año anterior con las proyectadas para corroborar si está aumentando en la misma proporción que las ventas totales, si esto no es el caso será necesario ajustar las compra Netas (casilla 5) ya sea aumentándolas o disminuyéndolas para que varíen los costos de ventas.									
DETERMINACIÓN DE LA UTILIDAD OPERATIVA PRO-FORMA									
Gastos Administrativos (multiplicar por la casilla 2)							\$	+	11
Gastos de Ventas (multiplicar por la casilla 2)							\$	+	12
Gastos Financieros (multiplicar por la casilla 2)							\$	+	13
Gastos Operativos (suma de las casillas 11, 12 y 13)							\$	=	14
Utilidad de Operaciones (resta entre la casilla 9 y 14)							\$	=	15
RESERVA LEGAL (SEGÚN SEA EL CASO)	16	Utilidad después de Reservas (Resta de casilla 15 y 16)	17	Gastos no Deducibles de Impuestos	18	Utilidad Antes de Impuestos (Resta de casilla 17 y 18)			19
\$		\$		\$		\$			
Impuesto Sobre la Renta (SEGÚN SEA EL CASO)							\$	-	20
Utilidad Neta PRO-FORMA (Restra entre Casilla 19 y 20)							\$	=	21

Recordemos que: La diferencia al preparar los estados financieros históricos y proyectados es que en los históricos estamos reflejando el efecto de transacciones que ya ocurrieron, y en los proyectados estamos reflejando el efecto de transacciones que se supone van a ocurrir.

8.10.Indicaciones del llenado del Informe 1 (I03)

Nota: El número al inicio de cada indicación es correspondiente al campo o espacio que ha de escribir al momento de llenar el Informe.

1. Mediante la elaboración del Informe 02 se podrá determinar cuál puede ser las ventas para el próximo año y de esa manera poder establecer un parámetro de variación entre un año y otro.
2. Dicho parámetro queda establecido en la casilla 2 del I03 donde se proyectan las ventas del siguiente año.
3. DETERMINACIÓN DE LA UTILIDAD BRUTA “PRO-FORMA”: para realizar dichos cálculos se va a tomar como parámetro que la variación en las ventas es un factor clave y por tanto afecta de manera proporcional a los demás rubros del estado de Resultado. Para poder determinar esta utilidad se hace en base al margen de costo que ha tenido con relación a los otros años en el caso de las ferreterías oscila entre 92 a 95%.
4. Inventario Inicial: será el Inventario Final del año anterior.
5. Compras netas: se verán aumentadas en la misma proporción que las ventas totales o en su defecto en base al porcentaje que representan de las ventas en los años anteriores.
6. Mercadería Disponible: Un cálculo aritmético de sumar el Inventario Inicial más las compras netas.
7. Inventario Final: será en base a los resultados de los costos esperados de la mercadería
8. Costo de venta: Un cálculo aritmético de resta entre la mercadería disponible y el Inventario Final.
9. Utilidad Bruta “Esperada”: Un cálculo aritmético de resta entre las Ventas Totales y el Costo de ventas. Cabe volver a recordar que no tiene que pasar de los parámetros de utilidad o sea el ratio de utilidad bruta.
10. Determinación de la Utilidad Operativa: al igual que en el numeral 3 se va tomar como parámetro base que los gastos van a variar según las ventas totales.
11. Gastos administrativos: Varían en proporción a las ventas y la capacidad de soportar más carga sin ser aumentado
12. Gastos de Ventas: Varían en proporción a las ventas y la capacidad de soportar más carga sin ser aumentado
13. Gastos Financieros: Varían en proporción a las ventas y la capacidad de soportar más carga sin ser aumentado
14. Gastos Operativos: sumario de todos los gastos
15. Utilidad de Operaciones: resta entre la Utilidad Bruta y los Gastos Operativos
16. Reserva Legal: Se va a calcular la reserva legal acorde a lo establecido en el código de comercio.
17. Utilidad después de reservas: Es la resta de la Utilidad Operativa y el monto de la reserva legal.
18. Gastos no deducibles de Impuestos: Según el código Tributario
19. Utilidad Antes de Impuestos: Resta entre la utilidad después de reserva legales y los gastos no deducibles.
20. Impuestos Sobre la Renta: se determinara según lo establecido en la ley de renta
21. Utilidad Neta Pro-forma o Esperada: resta entre la Utilidad antes de Impuesto y el Monto total de Impuestos.

Nota: dicha utilidad debe de guardar coherencia y aumentar en una tasa similar a las ventas de no ser así será necesario determinar qué es lo que está provocando la variación irregular, se recomienda verificar (Inventario Final y las compras netas)

Ferretería los visionarios S.A. de C.V.

Estado de resultado Pro-forma

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2013

Barrió el Calvario, Avenida Dolores, San Miguel, San Miguel.

	2012	2013(Pro-forma)
<u>VENTAS</u>	\$8000,000.00	\$8150,000.00
<u>COSTOS DE VENTAS</u>	\$7380,000.00	\$7520,000.00
INVENTARIO INICIAL	\$1400,000.00	\$1020,000.00
COMPRAS NETAS	\$7000,000.00	\$7570,000.00
MERCADERÍA DISPONIBLE	\$8400,000.00	\$8590,000.00
INVENTARIO FINAL	\$1020,000.00	\$1070,000.00
UTILIDAD BRUTA	\$620,000.00	\$630,000.00
<u>GASTOS DE OPERACIÓN</u>	\$466,000.00	\$474,388.00
- GASTOS DE VENTA	\$430,000.00	\$437,740.00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$25,000.00	\$25,450.00
GASTOS FINANCIEROS	\$11,000.00	\$11,198.00
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$154,000.00	\$155,612.00
RESERVA LEGAL	\$15,000.00	\$10,892.84
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO	\$139,000.00	\$144,719.16
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	\$34,750.00	\$36,179.79
UTILIDADES PARA EFECTOS FISCALES	\$104,250.00	\$108,539.37

8.11.Anexo 6: datos para la elaboración del balance general

DATOS PARA LA ELABORACIÓN DEL BALANCE GENERAL			I04
<i>DETERMINACIÓN DE LOS ACTIVOS TOTALES</i>			1
Efectivo y equivalentes al Efectivo	\$	+	2
Cuentas por Cobrar	\$	+	3
Inventarios	\$	+	4
Total de Activos Circulante (SUMA DE 2, 3 Y 4)	\$	=	5
Propiedad, Plata y Equipo	\$	+	6
Depreciación acumulada (SEGÚN LA LEY DE RENTA)	\$	-	7
Propiedad, Plata y Equipo NETO (RESTA DE 6 Y 7)	\$	=	8
TERRENOS	\$	+	9
Total de Activos No Circulante (SUMA DE 8 Y 9)	\$	=	10
Total de Activos (suma de casilla 5 y 10)	\$	=	17
DETERMINACIÓN DE LOS PASIVOS TOTALES			11
Cuentas Por Pagar	\$	+	12
Proveedores de Mercadería	\$	+	13
Retenciones por Pagar	\$	+	14
Total de Pasivo Circulante (SUMA DE 12,1 3 Y 14)	\$	=	15
Cuentas por Pagar a Largo Plazo	\$	+	16
Total de Pasivo No Circulante (traslado de saldo de la cuenta 16)	\$	=	18
Total de Pasivos (suma de casilla 15 y 19)	\$	=	19
DETERMINACIÓN DEL PATRIMONIO			20
Capital social	\$	+	21
Reserva legal	\$	+	22
Utilidades	\$	+	23
Total de Patrimonio	\$	=	24
Total de Pasivos y Patrimonio	\$	=	25

8.12.Indicaciones del llenado del Informe 1 (I04)

1. DETERMINACIÓN DE LOS ACTIVOS TOTALES: los activos van a variar conforme a las ventas aunque se harán consideraciones previas como las políticas de clientes, cuentas por cobrar cuanto desea mantener en inventario y efectivo etc.
2. Efectivo y Equivalentes del Efectivo: esta cuenta posiblemente no varié mucho debido a que se mantendrá en base a lo mínimo requerido para operar en el corto plazo.
3. Cuentas por cobrar: Se aplicara lo mismo que el numeral 2
4. Inventarios: Se aplicara lo mismo que el numeral 2
5. Total de Activos Circulantes: Sumatoria de los montos resultantes de los numerales 2, 3 y 4
6. Propiedad Planta y Equipo: Aquí se pueden proyectar las mejoras, adquisiciones, ventas de los activos fijos. Manteniendo siempre estos son indivisibles
7. Depreciación Acumulada: se calculara en base a la ley de Renta.
8. Propiedad Planta y equipo neto: Diferencia entre el numeral 6 y 7
9. Terrenos: se aplica lo mismo que el numeral 6
10. Total de Activos no Circulante: Sumatoria de los Numerales 8 y 9
11. Determinación de los Pasivos Totales:
12. Cuentas por Pagar: Aumentara en base a la necesidad de efectivo o sobrante de ella más que la proporción de las ventas.
13. Proveedores de Mercadería: Aumentara en base a la necesidad de efectivo o sobrante de ella más que la proporción de las ventas.
14. Retenciones por Pagar: aumentar en una misma proporción que las ventas totales.
15. Total de Pasivos Circulantes: sumatoria de los literales 12, 13 y 14
16. Cuentas por pagar a largo Plazo: Puede servir como cuenta de ajuste y de esa manera determinar si será necesario hacer un financiamiento o retener las utilidades y en última instancia ambos
17. Total de Activos: Sumatoria de los Numerales 5 y 10
18. Total de Pasivos No Circulante: En este caso es igual al monto del numeral 16 pero se puede tener una variedad de pasivos No circulantes.
19. Total de Pasivos: sumatoria de los Numerales 15 y 18
20. Determinación del Patrimonio:
21. Capital Social: Puede Mantenerse Constante o capitalizar las utilidades
22. Reserva Legal: se puede seguir capitalizando
23. Utilidades: Provenientes del estado de resultado I03 casilla 21
24. Total de Patrimonio: Suma de los numerales 21, 22 y 23
25. Total de Pasivo más Patrimonio: Suma de los numerales 19 y 24

Ferretería los Visionarios S.A. de C.V.

Barrió el calvario, Avenida dolores San Miguel, San Miguel

Balance general proforma al 31 de diciembre de 2013 Pro-forma

ACTIVO	2012	2013 (proyectado)
<u>CIRCULANTE</u>	\$ 1108,000.00	\$ 1133,232.21
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	\$ 9,000.00	\$ 8,000.00
CAJA GENERAL		
CUENTAS POR COBRAR	\$ 65,000.00	\$ 50,000.00
PAGO A CUENTA		
IVA, CRÉDITO FISCAL	\$ 14,000.00	\$ 5,232.21
INVENTARIO	\$ 1020,000.00	\$ 1070,000.00
<u>NO CIRCULANTE</u>	\$ 151,000.00	
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		\$ 171,200.00
AL COSTO	\$ 160,000.00	\$ 182,200.00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	\$ (9,000.00)	\$ (11,000.00)
TOTAL ACTIVO	<u>\$ 1259,000.00</u>	<u>\$ 1304,432.21</u>
<u>PASIVO Y PATRIMONIAL</u>		
<u>CIRCULANTE</u>	\$ 139,000.00	\$ 85,000.00
CUENTAS POR PAGAR Y GASTOS	\$ 126,000.00	\$ 71,000.00
PROVEEDORES DE MERCADERÍAS		
RETENCIONES POR PAGAR		\$ 1,000.00
IVA RETENIDO Y PERCIBIDO	\$ 1,000.00	\$ 2,000.00
PROVISION DE IMPUESTOS	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00
PAGO A CUENTA POR PAGAR		
<u>NO CIRCULANTE</u>		\$ 180,000.00
PRESTAMOS A LARGO PLAZO	\$ 200,000.00	\$ 180,000.00
SCOTIABANK		
<u>PATRIMONIAL</u>		\$ 1039,432.21
CAPITAL SOCIAL	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00
CAPITAL SOCIAL MINIMO		
RESERVA LEGAL	\$ 40,000.00	\$ 50,892.84
UTILIDADES	\$ 780,000.00	\$ 888,539.37
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIAL	<u>\$ 1259,000.00</u>	<u>\$ 1304,432.21</u>

8.13.Anexo 7: Determinación de las variaciones de las partidas del balance.

Determinación de las variaciones de las partidas del balance			
	2011	2010	Variación
Activo			
Activo circulante			
Efectivo y equivalentes al efectivo			
Cuentas por cobrar			
Inventarios			
Activo no circulante			
Propiedad planta y equipo			
Depreciación acumulada			
Terrenos			
Otros activos			
Total de activos			
Pasivo			
Pasivo circulante			
Cuentas por pagar			
Proveedores de mercadería			
Retenciones por pagar			
Pasivo no circulante			
Cuentas por pagar largo plazo			
Préstamos bancarios			
Capital			
Capital social			
Reserva legal			
Utilidades (o pérdidas)			
Total patrimonio			
Total de pasivo y patrimonio			

8.14. Anexo 8: análisis de las variaciones de las cuentas sobre el efectivo.

Cuenta	Variación	Efecto sobre el flujo (\$)	Clasificación	
Cientes			Operación	1
Inventario			Operación	2
Terrenos			Inversión	3
Edificio			Inversión	4
Dep. acumulada edificio			Virtual	5
Equipo			Inversión	6
Dep. Acumulada equipo.			Virtual	7
Proveedores			Operación	8
Acreedores varios			Financiamiento	9
Préstamos bancarios			Financiamiento	10
Capital social			Financiamiento	11
Utilidades retenidas			Financiamiento	12
Pérdida del ejercicio			Operación	13
Ganancia del ejercicio			Operación	14

8.15.Anexo 9: Formato para la elaboración de flujo de efectivo

Datos para la elaboración del Flujo de Efectivo		I05	
Utilidad neta del Ejercicio	\$	+	1
Depreciaciones y Amortizaciones	\$	+	2
Total (SUMA DE 1 Y2)	\$	=	3
Aumento o Disminución en actividades de operación			4
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$	+	5
Cuentas por Cobrar	\$		6
Inventario	\$		7
Proveedores	\$		8
Cuentas por pagar corto plazo	\$		9
Retenciones	\$		10
Aumento o Disminución en actividades de financiamiento			11
Préstamos bancarios largo plazo	\$		12
	\$	+	13
Aumento o Disminución en actividades de inversión			14
Adquisición de terreno	\$		15
Venta de equipo	\$		16
			17
			18
Aumento o disminución en efectivo	\$		19
			20
Efectivo al cierre del periodo			21

Ferreteria los visionarios S.A. de C.V.

Barrio el Calvario avenida dolores, San Miguel San Miguel.

Flujo de efectivo del 01 de enero al 31 de diciembre profroma.

	2012	2013 (proyectado)
OPERACIÓN		
Utilidad del año	\$ 104,250.00	\$ 108,539.37
Reparto de dividendos	\$ (260,250.00)	\$ 0.00
partidas que no requieren recurso (virtuales)		
gastos por depreciación	\$ 6,000.00	\$ 2,000.00
Reserva legal	\$ 15,000.00	\$ 10,892.84
	\$ (135,000.00)	\$ 15,000.00
Aumento de en cuentas por cobrar	\$ (11,000.00)	\$ 8,767.79
Disminución en IVA crédito fiscal	\$ 33,000.00	\$ (50,000.00)
Disminución en inventario	\$ 380,000.00	\$ (55,000.00)
Disminución en C x P	\$ (235,000.00)	\$ 1,000.00
Aumento de IVA retenido	\$ 2,000.00	
recursos generados por la operación	\$ 34,000.00	\$ 41,200.00
FINANCIAMIENTO		
disminución en préstamos LP	\$ (15,000.00)	\$ (20,000.00)
recursos generados por actividad de financiamiento	\$ 19,000.00	\$ (20,000.00)
INVERSIÓN		
Aumento de PPyE	\$ (15,000.00)	\$ (22,200.00)
recursos generados por actividad de financiamiento	\$ 4,000.00	\$ (22,200.00)
Disminución o aumento en efectivo	\$ 4,000.00	\$ (1,000.00)
más efectivo al inicio de operación	\$ 5,000.00	\$ 9,000.00
efectivo al cierre del periodo	\$ 9,000.00	\$ 8,000.00

BIOGRAFÍA

Autor: MINEC DIGESTYC

Nombre: Directorio de unidades económicas

Editorial: 2011 – 2012

País: El Salvador

Fecha de Publicación: 2011

Autor: Juan Carlos Iraheta Hernández

Nombre: Diseño de una guía estratégica de merchandising que permita incrementar las ventas de las ferreterías ubicadas en el municipio de Zacatecoluca, departamento de la Paz

País: El Salvador

Fecha de Publicación: Julio 2009

Autor: Gerardo Guajardo Cantú

Nombre: Contabilidad financiera

Editorial: Mcgrawhill

Edición: 5ta

Fecha de Publicación: 2008

Autor: Van Horner

Nombre: Fundamentos de Administración Financiera

Editorial: Prentice Hall Inc

Edición: 8°

País: México

Fecha de Publicación: 1992

Autor: Guadalupe A. Ochoa Sefzer

Nombre: Administración financiera

Editorial: Alhambra

Edición: 3°

País: México

Fecha de Publicación: 1998

Autor: Lic. Ricardo Mendoza Orante

Nombre: Código de Comercio Jurídica Salvadoreña

País: El Salvador

Fecha de Publicación: 2006

Autor: Roberto Hernández Sampieri

Nombre: metodología de la investigación

Edición: cuarta

Autor: Rojas Soriano, Raúl

Nombre: Guía para realizar investigaciones sociales

Editorial: Pyv.

Edición: 46ª

País: México

Fecha de Publicación: 2003

Autor: Scott Besley / Eugene F. Brigham

Nombre: Fundamentos de Administración Financiera

Edición: catorceava

Fecha de Publicación: 2009

Autor: Manuel de Jesús Fornos Gómez

Nombre: Administración financiera I

Edición: VIII



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR.
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
SECCIÓN DE CONTADURÍA PÚBLICA

CUESTIONARIO

Tema de investigación: "Propuesta de una metodología para la elaboración Pro-forma, en las ferreterías PROPUESTA DE UNA METODOLOGÍA PARA 004CA ELABORACIÓN, ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS PRO-FORMA EN LAS FERRETERÍAS DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL EN EL SALVADOR"

Objetivo: Recolectar datos sobre la preparación y uso de la información financiera Pro-forma en la toma de decisiones y mejorar la gestión financiera de las ferreterías de la ciudad de san miguel.

Indicaciones: marque con una "x" la respuesta correcta, y complete las preguntas en las cuales sea necesario.

Generalidades:

Nombre de la ferretería:

Cargo del encuestado:

Preguntas:

1.¿Cuántos años tiene de estar en funcionamiento la ferretería?

1 a 3 años

3 a 10 años

10 a 20 años

Más de 20 años

2.¿Cómo esta organizada la empresa?

Persona natural

Persona jurídica

3.¿Cuántos empleados permanentes tiene en la ferretería?

1 a 5

6 a 10

11 a 20

Más de 20

4.¿Es la empresa propiedad y administración familiar?

Propiedad y administración

Propiedad

Administración Familiar

No es propiedad no administración familiar

5.¿Cuenta la empresa con un administrador financiero?

Si

No

6.¿Tiene asegurado su mercancía y local contra algún tipo de riesgo?

Si

No

7.¿Qué Áreas se encuentran aseguradas?

Efectivo

Inventario

Equipo de reparto

Otros Bienes Muebles

Otros

Especificar

8. ¿Enumere del uno al cuatro los meses con más ventas en el año, siendo 1 el mes con más ventas, seguido de forma descendente?

Enero Abril Julio Octubre

Febrero Mayo Agosto Noviembre

Marzo Junio Septiembre Diciembre

9. ¿Cuáles son las expectativas de ventas en el corto plazo? (un año)

Aumento Disminución

5%

10%

20%

Más del 20%

10. ¿Contrata personal temporal en los meses de mayores ventas?

Sí

No

11. ¿Considera que tiene la capacidad instalada adecuada para el óptimo funcionamiento de la empresa?

Sí

No

12. ¿Cuáles de las siguientes inversiones es prioridad para el mejoramiento de sus operaciones? Enumere del uno al cuatro según la prioridad de su empresa.

Adquisición de vehículos

Adquisición de mobiliario y equipo

Adquisición de inmuebles

Adquisición de sistema informático

Contrataciones de empleados

Otros (Especificar):_

13. ¿Se capacita al personal periódicamente?

Sí

No

14. ¿Existen ventas al mayoreo y detalle con políticas de precios diferentes?

Sí

No

15. ¿La contabilidad de la empresa es interna u outsourcing?

Interna

Outsourcing

16. ¿De qué forma son controlados los siguientes procesos?

Mecanizado Manual

Control de inventario

Facturación

Cuentas por cobrar

Cuentas por pagar

Activos fijos

Nomina

17. ¿con que frecuencias se genera información financiera?

Mensual Trimestral Semestral Anual

18.¿La empresa tiene determinado un monto mínimo de efectivo para operatividad mensual?

Si

No

19.¿Cuál es la tasa de interés promedio de los préstamos que posee?%

20.¿Cuenta la empresa con auditoria externa?

Si

No

21.¿Qué porcentaje de las ventas son al crédito?

No realiza ventas al crédito 40%

10 %50%

20% Más del 50%

30% Podría especificar: _____ %

22.¿Cuál es el plazo promedio de recuperación de las ventas al crédito?

De 15 a 30 días

De 31 a 45 días

De 46 a 60 días

Mayor de 60 días

23.¿Cuál es su porcentaje de cuentas incobrables?

Entre 1 a 3%

Entre 3 a 5%

Entre 5 a 7%

Entre 7 a 9%

Más de 9 % Especificar: _____ %

24.¿Cuál es el margen de ganancia promedio para las ventas al mayor y al detalle?

MayorDetalle

Menos del 4%

5% a 9%

10% a 15%

16% a 25%

26% a 35%

Más del 35%

25.¿Cuál es el plazo promedio del pago de deudas a corto plazo?

De 15 a 30 días

De 31 a 45 días

De 46 a 60 días

Mayor de 60 días

Especificar: _____ días

26.¿Se realizan estudios previos para la introducción de nuevas líneas de productos?

Si

No

27.¿Cuenta la empresa con una buena política de pago de Dividendos?

Si

No

28.¿Considera que la planeación financiera puede prever escenarios determinados en el futuro, y así prepararse?

Sí

No

29.¿Cómo se financian nuevos proyectos?

Capital propio

Inversión accionista

Crédito comercial

Crédito bancario

Una combinación

Otros

Especificar: _____

30.¿En qué áreas planifica la empresa?

Finanzas

Mercadeo

Operaciones

Estratégica

Todas las anteriores

31.¿Existen objetivos y metas financieras claramente definidas en la empresa?

Sí

No

32.¿Son alcanzados dichos objetivos de forma recurrente?

Sí

No

33.¿Qué entiende usted por información financiera Pro-forma?

Preparación hacia futuro

Gasto de tiempo en la elaboración de la planeación

Facilidad para alcanzar las metas establecidas

Estados financiera que refleja a la empresa en un año

34.¿Utiliza su empresa la información financiera Pro-forma?

Si

No

35.¿Se audita la información financiera Pro-forma de la empresa?

Sí

No

36.¿Con que fines utiliza la información financiera Pro-forma?

Requerimiento bancario

Requerimiento gerencial o interno

Otros

Especifique:

37.¿Considera que la planeación financiera es necesaria para la toma de decisiones?

Sí

No

38.¿Considera necesaria una metodología práctica para la planeación financiera y elaboración de Estados Financieros Pro-forma?

Sí

No

39. ¿Cuáles de los siguientes aspectos consideran deben ser incluidos en una guía para la elaboración de estados financieros Pro-forma?

(Puede marcar más de una)

Generalidades de la empresa

Proyección de las ventas

Estados financieros Pro-formas

Supuestos utilizados para la elaboración

Análisis de la información Pro-forma

Otros

Especifique: