

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Contaduría Pública



Universidad de El Salvador
Hacia la libertad por la cultura

**"FLUJO DE CAJA, SU ANALISIS E INTERPRETACION EN LAS
EMPRESAS DEDICADAS A LA VENTA DE EQUIPOS MEDICOS EN EL
AREA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR"**

Trabajo de Graduación Presentado por:

GARCÍA RIVERA, RAQUEL YAMILET
SARAVIA TORRES, NESTOR ALBERTO

Para optar al grado de:
LICENCIADO/A EN CONTADURÍA PÚBLICA

Octubre, 2009

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMERICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector: Máster Rufino Antonio Quezada Sánchez

Secretario General: Doctor Douglas Vladimir Alfaro Chávez

Facultad de Ciencias Económicas

Decano: Máster Roger Armando Arias

Vicedecano: Máster Alvaro Edgardo Calero Rodas

Docente Director: Máster. Juan Vicente Alvarado

Coordinador de seminario: Lic. Roberto Carlos Jovel Jovel

Asesor Especialista: Máster Morena Guadalupe de Hernández.

Jurado: Máster Carlos Roberto Gómez Castaneda.

Octubre de 2009

San Salvador

El Salvador

Centro América

AGRADECIMIENTOS

A DIOS TODOPODEROS:

Este trabajo lo dedicamos especialmente a Dios nuestro padre celestial, por habernos permitido culminar con éxito nuestra meta, iluminar nuestro camino, brindarnos toda la protección y ayuda en momentos difíciles.

A NUESTROS PADRES:

Por darnos su ejemplo, entrega, amor, paciencia y apoyo incondicional, por habernos inculcado la ética y hábito del trabajo y superación, que constituirán por siempre la base de nuestro futuro.

A NUESTROS HERMANOS Y DEMÁS FAMILIA:

Por el apoyo moral y espiritual que nos brindaron, lo que nos permitió lograr nuestros objetivos.

A NUESTROS MAESTROS:

Por haber compartido su valioso conocimiento y experiencia en el transcurso de nuestra carrera.

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO.	i
INTRODUCCION	iv
CAPITULO I.	1
1 MARCO TEORICO	1
1.1 FLUJO DE CAJA	1
1.1.1 Conceptos.	1
1.1.2 Antecedentes.	5
1.1.3 Importancia y Finalidad.	7
1.1.4 Elementos.	8
1.1.4.1 Contenido del Flujo de Caja.	8
1.1.4.2 Los Ingresos y Egresos de Operación	11
1.1.4.3 El Momento en que Ocurren los Ingresos y Egresos.	11
1.1.5 Estructura.	12
1.1.5.1 Flujo de Caja de un Proyecto para una Empresa.	12
1.1.5.2 Flujo de Caja Desde el Punto de Vista de un Inversionista.	14
1.1.6 Elaboración.	16
1.1.6.1 Importancia del Presupuesto de Ventas para la Elaboración del Flujo de Caja.	19
1.2 ENTORNO FINANCIERO	20
1.2.1 Evaluación de la Rentabilidad Esperada.	20
1.2.1.1 Cómo Construir un Flujo de Caja para Medir la Rentabilidad de los Recursos Propios.	21
1.2.1.2 Flujo de Caja en un Proyecto con Deuda	22
1.2.1.3 Flujo de Caja de un Proyecto con <i>Leasing</i> .	27
1.2.2 Opciones de Financiamiento	30

1.2.2.1	Ventajas y Desventajas.	35
1.3	ENTORNO COMERCIAL DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE EQUIPO MEDICO.	38
1.3.1	Antecedentes.	38
1.3.1.1	Origen.	39
1.3.1.2	Situación Actual.	43
1.3.1.3	Comercio Electrónico.	43
1.3.1.4	Importancia.	45
1.3.2	Criterio de Clasificación de las Empresas.	47
1.3.3	Aspectos Legales y Técnicos Aplicables.	48
1.3.4	Relación Financiera de las Empresas Comercializadoras de Equipos Médicos con las Entidades Gubernamentales.	49
1.3.4.1	Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública (LACAP).	51
1.3.4.2	Unidad de Adquisiciones y Contrataciones Institucionales (UACI).	55
1.3.4.3	Unidad Financiera Institucional. (UFI).	58
	CAPITULO II	63
2	METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.	63
2.1	TIPO DE INVESTIGACION.	63
2.2	TIPO DE ESTUDIO.	63
2.3	UNIDADES DE ANÁLISIS.	64
2.4	DETERMINACION DE LA POBLACION Y DE LA MUESTRA.	64
2.4.1	Población.	64
2.4.2	Muestra.	64
2.5	RECOLECCION DE INFORMACION.	66
2.5.1	Investigación Bibliográfica.	66
2.5.2	Investigación de Campo.	66

2.6	PROCESAMIENTO DE LA INFORMACION	66
2.7	ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.	67
2.8	DIAGNOSTICO Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS.	68
2.8.1	Diagnostico.	68
2.8.2	Resultados obtenidos en la investigación de campo, tabulación y análisis.	71
CAPITULO III		94
3	PROPUESTA.	94
3.1	ELABORACION Y ANALISIS DEL FLUJO DE CAJA.	94
3.1.1	Elaboración del Flujo de Caja.	94
3.1.2	Las Empresas Frente a los Problemas de Flujo de Caja.	101
3.1.3	El Análisis del Resultado del Flujo de Caja en la Práctica.	108
3.1.3.1	Caso Práctico Elaboración de Flujo de Caja.	111
3.2	ANALISIS FINANCIERO DEL ENTORNO.	122
3.2.1	La Liquidez.	122
3.2.1.1	Se Debe de Realizar un Análisis de la Liquidez de la Empresa.-	123
3.2.1.2	Considerar la Importancia de la Liquidez Desde Diferentes Puntos de Vista.-	125
3.2.1.3	Evaluación de la Liquidez en la Empresa a Través de las Razones Financieras.	127
3.2.2	Análisis de los Créditos Más Utilizados	129
3.2.3	Elementos a Considerar en una Elección del Tipo de Financiamiento a Utilizar	133
3.3	PROCEDIMIENTOS SEGÚN DISPOSICIONES LEGALES	137
3.3.1	Procedimiento Para Licitaciones y Cumplimiento de Contratos.	137

3.3.2 Condiciones Generales del Contrato.	144
CAPITULO IV	149
4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	149
4.1 CONCLUSIONES.	149
4.2 RECOMENDACIONES.	151
BIBLIOGRAFIA	vii
ANEXOS	
ANEXO I Directorio de empresas bajo el rubro venta de Equipos Médicos DIGESTYC 2006.	
ANEXO II Narrativa sobre la historia de las empresas que venden Equipos Médicos.	
ANEXO III Encuesta.	
ANEXO IV Pasos para licitación en una Alcaldía.	
ANEXO V Tiempos posibles, utilizando procedimiento LACAP.	
ANEXO VI Modelo de contrato de compra de Equipos Médicos.	

RESUMEN EJECUTIVO.

En El Salvador desde el año 1940 existen empresas dedicadas a la compra-venta de Equipos Médicos que realizan operaciones con Entidades Gubernamentales, a las cuales se les dificulta la recuperación de la inversión efectuada con las Instituciones mencionadas; es por ello que se ha considerado importante la realización del Flujo de Caja en las empresas de este sector, debido a que este informe financiero le permite prever sus necesidades de efectivo a corto plazo, es decir tener una visión anticipada de los ingresos y egresos de efectivo esperados durante un periodo determinado.

Las empresas persiguen obtener liquidez, ya que ésta representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero más líquido se dice que es. El grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes es la medida de su liquidez a corto plazo.

Se tiene como fin determinar las bases para la elaboración del Flujo de Caja, proporcionando lineamientos a seguir y aspectos importantes a considerar en su elaboración, la forma como debe

de realizarse su análisis y aplicación para obtener mejores resultados en la liquidez de la compañía.

A la vez se formula una guía de procedimientos a realizar con las Entidades Gubernamentales para el cumplimiento oportuno de los contratos con estas entidades, tomando como referencia los tiempos y plazos señalados en la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública.

La investigación se desarrolló con el tipo de estudio hipotético deductivo, ya que se partió de una hipótesis planteada y que sirvió para la verificación de la posible solución a la problemática, determinando la incidencia que ésta tiene sobre la investigación realizada.

Se realizó un estudio analítico descriptivo, está investigación se especificaron las características importantes de las empresas y se sometió a análisis, midiendo y evaluando diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar.

Los resultados de nuestra investigación reflejan que la gran mayoría de empresas dedicadas a la compra-venta de equipos médicos no cuentan con la liquidez necesaria para cumplir con sus compromisos financieros y se ven en la necesidad de incurrir en los financiamientos que otorgan las diferentes Instituciones

Bancarias, ya que un porcentaje muy elevado de sus operaciones de venta son realizadas al crédito a un periodo mínimo de 30 días.

De esta manera se concluye que el Flujo de Caja es una herramienta financiera de mucha importancia para la toma de decisiones y es por ello que se recomienda la buena aplicación para estar anticipados a las complicaciones de efectivo que la empresa pueda tener en el futuro.

También se observa que las empresas tienen dificultades con la recuperación de la inversión realizada con las Entidades Gubernamentales, por esto se recomienda que la administración debe agilizar los procesos para el cumplimiento de las obligaciones adquiridas en los diferentes contratos, logrando así la recuperación de la inversión en un corto plazo.

INTRODUCCION

Durante la última década, el entorno empresarial se ha vuelto más dinámico y exigente para dar respuesta a los cambios y a las necesidades de información financiera. La turbulencia actual de los mercados hace más arriesgado tomar decisiones y ejercer acciones concretas basadas en la información financiera con la que se cuenta. Sólo la obtención de información confiable y oportuna puede ayudar a reducir la incertidumbre que existe para la toma de decisiones, especialmente en las actividades relacionadas con las operaciones de inversión y financiamiento basadas en expectativas de una realidad futura, que puede ser medible a través de un correcto análisis e interpretación del Flujo de Caja.

En este sentido es de resaltar la importancia y la necesidad que existe de elaborar, analizar y aplicar Flujo de Caja en las empresas, con el objeto de poseer información financiera oportuna que ayude eficazmente a la toma de decisiones, anticipándose a las necesidades de liquidez que puede llegar a tener la compañía y así se puedan ejecutar las medidas pertinentes.

Este trabajo tiene como finalidad orientar a La Administración de las empresas dedicadas a la venta de equipos médicos acerca del Flujo de Caja como un informe financiero que refleja la

manera optima de la utilización de los recursos y que puede permitir obtener los niveles de liquidez requeridos para el desarrollo de las operaciones, por tanto se elaboró esta investigación, la cual se divide en cuatro capítulos:

El primero muestra en forma general la teoría relacionada principalmente con El Flujo de Caja, antecedentes, importancia, finalidad, elementos, estructura, elaboración; también refleja el entorno financiero, evaluación de la rentabilidad esperada y las opciones de financiamiento.

El segundo describe la metodología empleada para ejecutar la investigación, detallando; el tipo de estudio realizado, la forma como se determinó la muestra, las unidades objeto de análisis, las técnicas e instrumentos utilizados y el diagnostico de los datos recolectados.

El tercero está dividido en tres partes, la primera presenta una propuesta enmarcada a la forma más adecuada de elaborar y analizar El Flujo de Caja describiendo paso a paso los lineamientos a seguir para reflejar de la mejor manera la información financiera de importancia, se concluye con un ejemplo práctico para demostrar cómo se tiene que reflejar la información.

En la segunda parte de este capítulo se da a conocer el análisis financiero del entorno en el cual se refleja el razonamiento en lo relacionado a la liquidez de las empresas, así como también se retoma el análisis de los créditos financieros más utilizados y de mejor aplicación para las empresas en estudio.

En un tercer momento se establecen los procedimientos a seguir para participar en licitaciones y para llegar a cumplir con los contratos suscritos, además se dan a conocer las condiciones y generalidades a cumplir en un contrato suscrito entre las empresas que venden equipos médicos y las Entidades Gubernamentales.

En el cuarto capítulo se presentan las conclusiones y recomendaciones a las que se llegaron luego del análisis e interpretación de los resultados de la investigación.

A continuación se muestra la bibliografía que fue utilizada para el desarrollo de la investigación.

Y por ultimo en anexos la tabulación y análisis de la información recopilada mediante las encuestas, listado de empresas del cual se tomo la muestra, pasos para licitación en una alcaldía, tiempos posibles utilizando procedimientos LACAP, y un modelo de contrato de compra de equipos médicos.

CAPITULO I.

1 MARCO TEORICO

1.1 FLUJO DE CAJA

1.1.1 Conceptos.

FLUJO DE CAJA: Cifra que refleja los recursos (beneficios, amortizaciones y provisiones) generados por una empresa en un determinado periodo. Lo conforman los beneficios netos más las amortizaciones considerándose estas como las no salidas de efectivo.

INGRESOS: Son todos aquellos recursos que obtienen las entidades, que incrementa su patrimonio. Es todo el dinero que ingresa a la empresa producto de su actividad productiva o de servicios, o producto de la venta de activos.

INGRESOS NO OPERATIVOS: Son valores no propios del giro normal de la empresa, pero requieren de un manejo en el torrente de ingresos, tales como: aprovechamientos, ingresos financieros, ventas de acciones, bonos, préstamos bancarios.

EGRESOS: Erogación o salida de recursos financieros, motivada por el compromiso de liquidación de algún bien o servicio recibido o por algún otro concepto. Desembolsos o salidas de

dinero, aún cuando no constituyan gastos que afecten las pérdidas o ganancias.

EGRESOS NO OPERATIVOS: Son erogaciones en efectivo no propias del giro de la empresa, pero requieren un manejo en efectivo, tales como las inversiones en títulos valores para que los efectivos no permanezcan ociosos, y todas aquellas erogaciones que requiera el negocio como propiedades, equipos y maquinaria.

COSTO: Se refiere a los recursos se utilizan en la Producción

COSTOS FIJOS: Son aquellos en los cuales su magnitud no varía frente a los cambios en el volumen de operaciones o en la cantidad producida como las remuneraciones del administrador.

COSTOS VARIABLES: son los que cambian en forma directamente proporcional al volumen de operaciones o la cantidad producida de un bien o servicio.

PUNTO DE EQUILIBRIO: Es la intersección de las ventas totales con los costos totales, para esto la organización requiere un mínimo de ventas para poder cubrir sus ingresos y sus gastos y no reportar ni pérdida ni ganancia.

GASTOS GENERALES: Dentro de este rubro se consideran los gastos que se hacen periódicamente de arrendamiento, mantenimiento de planta y equipos, publicidad y promocionales, servicios

públicos, transportes de todo tipo, papelería y demás gastos de oficina, correo, otros gastos en que se incurre en la empresa.

GASTOS ADMINISTRATIVOS: Estos son los gastos relacionados con el personal administrativo y gerencia del negocio.

RENTABILIDAD: Se refiere a obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.

VALORACIÓN DE ACTIVOS: Se refiere a los métodos utilizados para asignarle valor a un activo los cuales pueden ser: el método contable o el método económico

METODO CONTABLE: Se refiere al valor en libros de los activos

MÉTODO ECONÓMICO: Se utiliza el valor de mercado neto del activo.

VALOR NOMINAL: Es medido en términos monetarios corrientes en contraste con valores constantes o reales; es decir, que el valor nominal no tiene en cuenta las variaciones debidas a la inflación; lo podemos caracterizar por la liquidez en que se expresa como el efectivo (monetario) que la persona o empresa obtiene.

VALOR ACTUAL: Es el que corresponde a un bien, una inversión, cantidad de dinero o un valor en un instante considerado como

presente lo que permite evaluar su equivalencia con otros bienes, valores o inversiones.

AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA: Es el proceso mediante el cual se refleja la disminución del valor de la deuda adquirida. Extinción gradual de la deuda durante un periodo de tiempo determinado.

CÁLCULO DEL COSTO VARIABLE UNITARIO: Se obtiene sumando todos aquellos egresos que dependen del volumen de producción y se les divide por el número de unidades que se estima producir.

PRECIO DE VENTA UNITARIO: se calcula tomando el volumen total de ventas dividido por el número de unidades que se proyecta vender en ese período.

SALDO DISPONIBLE: Es la diferencia entre el saldo inicial y el saldo mínimo de efectivo exigido para cumplir las obligaciones del período. El resultado implica que se puede disponer de él, en inversiones a corto plazo para que los dineros no estén ociosos, dependiendo de las políticas referentes al manejo de efectivo.

SALDO FINAL: Muestra el excedente en efectivo del periodo o las necesidades de financiamiento del negocio para mantenerlo en marcha, que al sumarle el saldo mínimo se obtiene la situación real o de balance de la cuenta efectivo.

FINANCIACIÓN EXTRAORDINARIA: Si en el transcurso de las operaciones de la empresa se demuestra que deben financiarse para que el saldo final sea superior al saldo mínimo del siguiente período, se requiere obtener un préstamo necesario para garantizar el pago de las obligaciones corrientes.

1.1.2 Antecedentes.

El problema básico de la administración financiera de una empresa es la obtención de recursos en efectivo para financiar las decisiones sobre sus gastos e inversiones y para lo cual la empresa debería contestar al menos dos preguntas:

¿Debo solicitar un crédito bancario para ampliar mi cartera de negocios?

¿Las utilidades netas de mi empresa pueden asegurarme el pago del servicio de la deuda?

Las ventas promedios de las empresas dedicada a comercializar equipo médico es de aproximadamente \$27.758,405¹. En relación a esa venta medias las empresas pueden estar obteniendo por concepto de utilidad entre 10% a 20% de ingresos dependiendo de la cartera de sus negocios.

¹ Dato proporcionado por la Dirección General de Estadísticas y Censos, resultados de la encuesta económica, año 2005, Tomo II: Comercio.

Es decir, que es probable que los ingresos de estas empresas sean de más o menos US \$2.775,840.50 a US \$4.163,760.75.

Si estas empresas sobre sus ingresos desean obtener un 20% de utilidad, entonces el 80% restante son costos (fijos y variables). Es decir, que la utilidad antes de impuestos, intereses de un préstamo y depreciación es de más o menos: \$5.551,681.00

Lo importante es conocer si una empresa con estos valores promedio puede tener capacidad de pago para poder solicitar un préstamo bancario y pagar la cuota de principal e intereses, para un posible préstamo donde el 60% o el 70%, sea deuda bancaria y el resto, o sea el 40% o 30%, aporte de capital propio.

Por supuesto que este análisis contable al desconocer con detalle el Estado de Resultado de la empresa según el volumen de ventas y los ingresos, así como los costos operativos y la utilidad después de impuestos y de los intereses bancarios, incluyendo la depreciación de los activos invertidos, no nos permite sino tener una idea muy general de la capacidad de pago de una deuda de estas empresas medianas y pequeña. No obstante, cada negocio tiene la responsabilidad de conocer sus datos contables año a año, para poder tomar sus decisiones y conocer

si estarían en posición para afrontar el compromiso de un préstamo bancario.

Para la elaboración del Flujo de Caja se parte de estudios de mercado, estimación real de costos, pronósticos conservadores de ventas, consideración de variables económicas como inflación el índice de precios al consumidor (IPC) y tasa de interés de mercado.

Se debe tomar como mínimo 2 escenarios: a) Normal, sobre lo esperado por la empresa y b) Pesimista, con los ingresos mínimos necesarios para alcanzar el punto de equilibrio.

El Flujo de Caja no debe incluir en primera instancia la financiación del capital.

1.1.3 Importancia y Finalidad.

El Flujo de Caja es importante porque le permite al Gerente Financiero prever sus necesidades de efectivo a corto plazo, es decir tener una visión anticipada de los ingresos y egresos de efectivo esperados durante un periodo determinado.

Este pronóstico toma en cuenta la demora que ocurre entre la emisión de facturas a clientes y la acreditación de pago, entre originar un gasto y pagarlo, y la retención de impuestos que no se deben transferir al fisco hasta una fecha posterior. Esta

proyección, si está bien hecha, le permite anticipar las posiciones de Flujo de Caja proyectadas en el tiempo.

El aplicar el Flujo de Caja, este le indica cuándo se quedará sin dinero la entidad, con tiempo para actuar, con el fin de que el Gerente Financiero pueda negociar con el proveedor de manera anticipada, o solicitar préstamo sin pasar apremios financieros, aprovechar descuentos y formular políticas que ayuden a cumplir con las obligaciones corrientes de la empresa; protegiendo así a su empresa de una crisis. A su vez, se debe indicar que el Flujo de Caja, se utiliza como una medida de control de los gastos de efectivo de una empresa.

1.1.4 Elementos.

1.1.4.1 Contenido del Flujo de Caja.

El Flujo de Caja debe presentar los ingresos y egresos de efectivo para el periodo de proyección establecido por la empresa; razón por la cual se realizan proyecciones de los mismo para dicho periodo de tiempo.

Los ingresos o las entradas de efectivo se derivan principalmente de las ventas al contado, las cobranzas o recuperaciones de los créditos otorgados por la empresa, los préstamos bancarios, sobregiros, nuevos aportes de capitales en

efectivo, dividendos cobrados, ventas de activos fijos, ventas de valores negociables y otras fuentes de ingresos, etc.

Las ventas es un factor muy importante en el desarrollo de flujo de efectivo.

Para presentar los ingresos post-ventas al contado, así como las cobranzas, se debe tomar como base la política de créditos y cobranzas establecidas por la empresa.

El Flujo de Caja se expresa en momentos, así, si se proyecta la venta de un activo durante la vida del presupuesto se deberá considerar el ingreso por la venta del activo así como el costo del producto nuevo.

Del mismo modo los egresos se basan en presupuestos derivados principalmente de las compras proyectadas y pagos de: Sueldos y Salarios, Gastos de Administración, Comisiones de Vendedores, Compras de Activos Fijos, Amortización de Préstamos, Intereses, Dividendos, Impuestos o Tributos, etc.

Cabe indicar que, dentro de los egresos de efectivo se deben considerarse aquellas cuentas que no requieren desembolsos de efectivo, tales como la depreciación de activos fijos, la amortización, la desvalorización de existencias, etc.

Los costos del Flujo de Caja se derivan de los estudios de mercado, técnico y organizacional, con excepción de impuesto a las utilidades el cual tiene un cálculo aparte.

Para el cálculo del impuesto a las utilidades deben tomarse en cuenta algunos gastos contables tales como las depreciaciones de los activos fijos, la amortización de los activos intangibles y el valor libro o contable de los activos que se venden. A mayor depreciación el ingreso gravable disminuye, y por tanto, también el impuesto pagadero por las utilidades del negocio.

Para el cálculo de la depreciación en los estudios generalmente se acepta la convención de que es suficiente aplicar el método de la línea recta sin valor residual; es decir, supone que se deprecia todo el activo durante su vida útil, en proporción similar cada año.

Los gastos de operación pueden ser gastos de ventas o gastos generales y de administración. Los gastos de ventas están compuestos por los gastos laborales (sueldos, seguros sociales, gratificaciones y otros), comisiones de ventas y de cobranzas, publicidad, empaques, transportes y almacenamiento. Los gastos generales y de administración los componen los gastos laborales, de representación, seguros, alquileres, materiales y útiles de oficina, depreciación de edificios administrativos y equipos de oficina, impuestos y otros.

Los gastos financieros los constituyen los gastos de intereses por los préstamos obtenidos.

En otros gastos se incluyen las estimación de incobrables (depreciación, valor contable) y un castigo por imprevistos que usualmente corresponde a un porcentaje del total.

Los datos obtenidos en dichos presupuestos parciales y datos adicionales se integran, obteniéndose el Flujo de Efectivo, el cual mostrara los ingresos a deducir periódicamente de los egresos de efectivo.

1.1.4.2 Los Ingresos y Egresos de Operación

Constituyen todos los flujos de entradas y salidas reales de caja. Es usual encontrar cálculos de ingresos y egresos basados en los flujos contables en evaluaciones de proyectos, los cuales no necesariamente ocurren de forma simultánea con los flujos reales.

1.1.4.3 El Momento en que Ocurren los Ingresos y Egresos.

Anteriormente habíamos visto que los ingresos y egresos de operación no necesariamente ocurren de forma simultánea con los flujos reales, lo cual constituye el concepto de devengado o causado, y será determinante el momento en que ocurran los ingresos y egresos para la evaluación del proyecto.

1.1.5 Estructura.

Lo primero es reconocer que existen dos tipos de Flujo de Caja, uno que corresponde a un Flujo de Caja de un proyecto para una empresa, y el otro es un Flujo de Caja pero ahora desde el punto de vista del inversionista. A continuación se presenta la estructura de ambos flujos:

1.1.5.1 Flujo de Caja de un Proyecto para una Empresa.

+	Ingresos afectos ha impuesto
-	(Egresos afectos a impuestos)
-	(Gastos no desembolsables)
=	Utilidad antes de impuesto
-	(Impuestos)
=	Utilidad después de impuesto
+	Ajustes por gastos no desembolsables
-	(Egresos no afectos a impuestos)
+	Beneficios no afectos a impuestos
=	Flujo de Caja

a) **Ingresos afectos a impuestos:** Están constituidos por los ingresos que aumentan la utilidad contable de la empresa.

b) **Egresos afectos a impuestos:** Son todos aquellos egresos que hacen disminuir la utilidad contable de la empresa y corresponden a los costos variables resultantes del costo

de las mercaderías adquiridas por la empresa, la comisión de ventas y los gastos fijos de administración, ventas y financieros.

- c) **Gastos no desembolsables:** Son los gastos que para fines de tributación son deducibles, pero que no ocasionan salidas de cajas, como la depreciación, la amortización de los activos intangibles o el valor libro de un activo que se venda.
- d) **Impuestos:** Se determina que es el 25% de las utilidades antes de impuesto.
- e) **Ajustes por gastos no desembolsables:** Para anular el efecto de haber incluido gastos que no constituían egresos de caja, se suman la depreciación, la amortización de intangibles y el valor libro. La razón de incluirlos primero y eliminarlos después obedece a la importancia de incorporar el efecto tributario que estas cuentas ocasionan a favor del proyecto.
- f) **Egresos no afectos a impuesto:** Están constituidos por aquellos desembolsos que no son incorporados en el estado de resultado en el momento en que ocurren y que deben ser incluido por ser movimientos de caja; un egreso no afecto a impuesto son las inversiones ya que no aumentan ni

disminuyen la riqueza contable de la empresa por el solo hecho de adquirirlos.

- g) **Beneficios no afectos a impuestos:** Son el valor de desecho del proyecto y la recuperación del capital de trabajo si el valor de desecho se calcula por el mecanismo de valoración de activos, ya sea contable o comercial, en lo que se refiere a la recuperación del capital de trabajo no debe incluirse como beneficio cuando el valor de desecho se calcula por el método económico ya que representa el valor del negocio funcionando.

1.1.5.2 Flujo de Caja Desde el Punto de Vista de un Inversionista.

El Flujo de Caja permite medir la rentabilidad de toda la inversión. Si se quiere medir la rentabilidad de los recursos propios, deberá agregarse el efecto de financiamiento para incorporar el impacto del apalancamiento de la deuda, tal como se muestra en la siguiente tabla:

+	INGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS
-	(EGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS)
-	(GASTOS NO DESEMBOLSABLES)
-	(INTERESES DEL PRÉSTAMO)
=	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO
-	(IMPUESTO)
=	UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTO
+	AJUSTE POR GASTOS NO DESEMBOLSABLES
-	(EGRESOS NO AFECTOS A IMPUESTOS)
+	BENEFICIOS NO AFECTOS A IMPUESTOS
+	PRÉSTAMO
-	(AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA)
=	FLUJO DE CAJA

Como los intereses del préstamo son un gasto afecto a impuesto, deberá diferenciarse qué parte de la cuota que se le paga a la institución que otorgó el préstamo es interés y que parte es la amortización de la deuda, porque el interés se incorporará antes de impuesto mientras que la amortización, al no constituir cambios en la riqueza de la empresa, no está afecta a impuestos y debe compararse al flujo después de calculado los impuestos.

Por último, deberá incorporarse el efecto del préstamo para que, por diferencia, resulte el monto que debe invertir el inversionista

1.1.6 Elaboración.

El Flujo de Caja (CASH FLOW) se define como el "Movimiento de dinero a través de la caja de la empresa" ²la práctica muestra dicho Flujo de Caja como una herramienta utilizada internamente por la administración del ente económico, con base en presupuestos de ingresos y desembolsos de efectivo (no de causación), sin existir una normatividad sobre cómo prepararlo, presentarlo y utilizarlo.

Los problemas de Flujo de Caja suelen tomar por sorpresa a los propietarios de pequeñas empresas; para evitar esta situación los empresarios pueden protegerse realizando una proyección precisa del Flujo de Caja.

El análisis del Flujo de Caja muestra los importes de dinero que su empresa espera recibir y pagar mes a mes durante un período que comprende los 12 meses siguientes. Este pronóstico toma en cuenta la demora que ocurre entre la emisión de facturas a clientes y la acreditación de pago, entre originar un gasto y pagarlo, y la retención de impuestos que no se deben transferir al fisco hasta una fecha posterior. Para elaborar una proyección de Flujo de Caja se pueden seguir los siguientes pasos

² La "Enciclopedia Omeba de Contabilidad, Economía, Finanzas y Dirección de Empresas"

Paso 1: Efectivo disponible.

El efectivo del que dispone al comienzo del primer mes de la proyección constituye su "efectivo disponible" durante los meses sucesivos, el balance final de caja de cada mes será traspasado como el inicial del mes siguiente.

Paso 2: Recibos de caja.

Registrar las ventas al contado, las ventas con tarjetas de crédito, los cobros de las cuentas de crédito y los ingresos por intereses si los hay; para lo cual se deberá registrar los recibos en los meses en los que se espera obtener el dinero efectivamente, y no en aquellos en los que se concretan las ventas.

Paso 3: Cuentas por cobrar.

Registrar los valores por cobrar en los meses en que se espera que el cobro se haga efectivo. Si no se llevan registros que muestren cuánto tarda cada cliente en pagar sus cuentas, se debe calcular su "período de cobro medio" dividiendo sus ventas totales del año anterior por 365. Esto dará su volumen medio de venta diaria. Luego se divide el importe en dólares de las cuentas por pagar en ese momento por el volumen medio de ventas diarias. El resultado es el promedio de días que se tarda en

cobrar las facturas. Utilizando este dato como guía, se registran los pagos tal como ingresarán el año siguiente.

Paso 4: Ingresos varios de efectivo.

Se debe incluir los ingresos previstos de efectivo, tales como nuevos préstamos de los bancos u otras fuentes de financiamiento.

Paso 5: Efectivo total disponible.

Esta cifra muestra su efectivo total disponible mes a mes.

Paso 6: Efectivo pagado.

Se debe calcular cuánto dinero se va a gastar cada mes durante los doce meses siguientes. Primero, hay que evaluar los gastos de operación. Al igual que con los ingresos se debe registrar cada gasto en el mes en que será pagado, y no en el mes en que se origina.

Paso 7: Total de efectivo pagado.

Una vez que haya detallado todos los demás costos de funcionamiento de la empresa, se debe sumar al total de gastos operativos. Este valor representa el "total de efectivo pagado", que refleja la estimación de la erogación mensual que se debe hacer.

Paso 8: Determine el Flujo de Caja mensual.

Para determinar el Flujo de Caja mensual se debe de restar el total de efectivo (Paso 7) del efectivo total disponible (Paso 5). La diferencia es la posición mensual de caja, o Flujo de Caja. Al graficar el Flujo de Caja proyectado hay que comprobar que la posición de caja sea positiva. Si no es así, se deben de tomar acciones cuanto antes para cubrir estas brechas previstas.

Mensualmente hay que realizar un ajuste la proyección, introduciendo las correcciones necesarias por los gastos o ingresos inesperados que ocurran.

1.1.6.1 Importancia del Presupuesto de Ventas para la Elaboración del Flujo de Caja.

El presupuesto base para elaborar el Flujo de Caja, es el presupuesto de ventas, porque muchas de las variables que se utilizan en el Flujo de Caja tienen relación directa con el presupuesto de ventas.

Cabe indicar que dicho presupuesto lo proporciona el departamento de ventas de la empresa y teniendo como base dicho presupuesto el Gerente Financiero elabora el Flujo de Caja.

1.2 ENTORNO FINANCIERO

1.2.1 Evaluación de la Rentabilidad Esperada.

Esta evaluación se puede realizar por medio de diferentes métodos entre los cuales están el Valor Presente Neto y La Tasa Interna de Retorno.

El primero de estos métodos Valor presente Neto (VPN): Es el valor presente de los saldos del proyecto periodo tras periodo.

$$\text{VPN} = \text{VP de los flujos de caja del proyecto} - \text{VP del capital inicial.}$$

Para calcular el VPN los flujos de caja se descuentan al costo de capital fijado por los socios (rentabilidad mínima exigida por los socios).

Si el $\text{VPN} > 0$ Entonces el proyecto rinde a una tasa mayor que la exigida por los socios como costo mínimo de capital y por ende el proyecto es aceptable.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la tasa de interés que iguala en el tiempo los ingresos y egresos de un Flujo de Caja y se convierte en la rentabilidad que ganan los fondos que permanecen en el proyecto.

En términos generales un proyecto es rentable cuando la TIR es mayor al costo del capital mínimo requerido por los accionistas.

La TIR es del proyecto NO del inversionista

Periodo de Retorno: Número de periodos requerido para recuperar la inversión. Este no considera el valor de dinero en el tiempo, para eso se pueden descontar los flujos futuros con la tasa de descuento del costo de capital exigido por los socios.

El Periodo de Retorno es un criterio de análisis limitado y solo deberá usarse como complemento del VPN y la TIR.

1.2.1.1 Cómo Construir un Flujo de Caja para Medir la Rentabilidad de los Recursos Propios.

Para determinar cuál es la rentabilidad que obtendría el inversionista por los recursos propios aportados para la materialización de un proyecto, se debe efectuar una corrección al Flujo de Caja que mide la rentabilidad del total de la inversión, mediante la incorporación del efecto del financiamiento externo en la proyección de caja, ya sea por la obtención de un préstamo o la contratación de un *leasing*.

La forma de tratar estas dos situaciones es distinta cuando se trata de medir la rentabilidad del inversionista, principalmente

por las consideraciones de tipo tributario que se deben tener en cuenta al construir el Flujo de Caja³.

1.2.1.2 Flujo de Caja en un Proyecto con Deuda

Al recurrir a un préstamo bancario para financiar el proyecto, la empresa debe asumir el costo financiero que está asociado a todo proceso de otorgamiento de créditos, el cual, tiene un efecto negativo sobre las utilidades y, por lo tanto, positivo sobre el impuesto. Es decir, genera un ahorro tributario al reducir las utilidades contables sobre las cuales se calcula el impuesto.

Por otra parte, incorporar el préstamo como un ingreso en el Flujo de Caja del inversionista en el momento cero, hace que la inversión se reduzca de manera tal, que el valor resultante corresponde al monto de la inversión que debe ser financiada con recursos propios.

La rentabilidad del inversionista se calculará comparando la inversión que deberá él financiar con el remanente del Flujo de Caja que queda después de servir el crédito, es decir, después de pagar los intereses y de amortizar la deuda.

³ Criterios de Evaluación de proyectos, Nassir Sapag Chain, 1993.

Para incorporar el efecto del financiamiento debe calcularse primero el monto de la cuota que se deberá servir al banco anualmente y diferenciar de ella los componentes de interés y de amortización de la deuda.

El monto de la cuota se puede calcular por la siguiente expresión:

$$P \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

Donde:

P es el monto del préstamo,

i la tasa de interés y

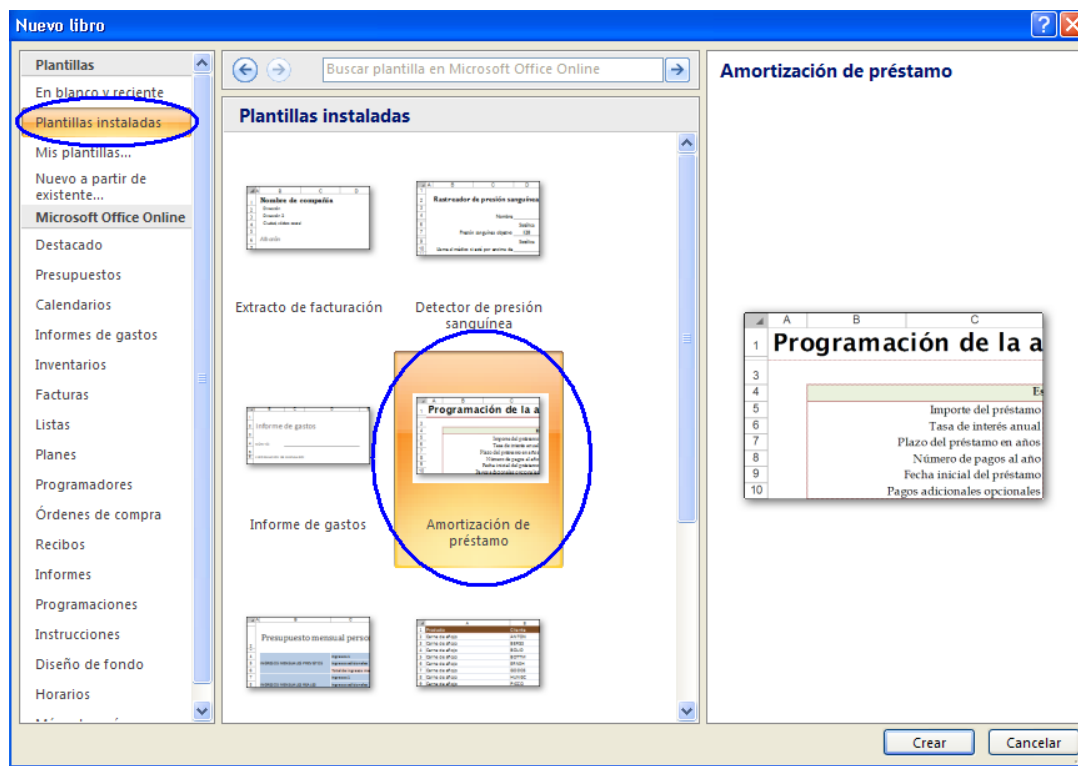
n el número de cuotas en que se servirá el crédito.

Para diferenciar la parte de la cuota que corresponde a los intereses del préstamo (que se encuentran afectos a impuesto) de su amortización (que no está afecta a impuesto), se elaborará una tabla de pagos que expresa, en la primera columna, el saldo de la deuda al inicio de cada año; en la segunda, el monto total de cada cuota; en la tercera, el interés del período y, en la cuarta, el monto que amortizará la deuda inicial, calculada como la diferencia entre la cuota y el interés pagaderos. Por ejemplo:

Deuda	Cuota	Interés	Amortización
228,000	41,194	-20,520	-20,674
207,326	41,194	-18,659	-22,534
184,792	41,194	-16,631	-24,562
160,229	41,194	-14,421	-26,773
133,456	41,194	-12,011	-29,183
104,274	41,194	-9,385	-31,809
72,464	41,194	-6,522	-34,672
37,792	41,194	-3,401	-37,792

Tabla 1. Tabla de pagos o tabla de amortización

Otra forma sencilla de realizar la tabla de amortización es por medio de las plantillas instaladas en Excel en la opción *Nuevo Libro, Plantillas Instaladas, Amortización de Préstamo*.



Luego especificar los valores relacionados con el préstamo como lo son: *Importe del préstamo, tasa de interés, plazo del préstamo, números de pagos al año, fecha inicial del préstamo.*

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Programación de la amortización de préstamo									
4	Especificar valores					Resumen del préstamo				
5									Pago programado	
6									Número de pagos programado	
7									Número de pagos real	
8									Total de pagos anticipados	
9									Interés total	
10										
11										
12										
13										
16	Nº	Fecha de pago	Saldo inicial	Pago programado	Pago adicional	Pago total	Capital	Interés	Saldo final	Interés acumulativo
18										
19										
20										
21										
22										
23										

La tabla de amortización quedaría de la siguiente manera:

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Programación de la amortización de préstamo									
4	Especificar valores					Resumen del préstamo				
5				228,000.00 €					Pago programado	41,193.76 €
6				9.00 %					Número de pagos programado	8
7				8					Número de pagos real	8
8				1					Total de pagos anticipados	- €
9				01/01/2009					Interés total	101,550.07 €
10										
11										
12										
13										
16	Nº	Fecha de pago	Saldo inicial	Pago programado	Pago adicional	Pago total	Capital	Interés	Saldo final	Interés acumulativo
18	1	01/01/2010	228,000.00 €	41,193.76 €	- €	41,193.76 €	20,673.76 €	20,520.00 €	207,326.24 €	20,520.00 €
19	2	01/01/2011	207,326.24 €	41,193.76 €	- €	41,193.76 €	22,534.40 €	18,659.36 €	184,791.85 €	39,179.36 €
20	3	01/01/2012	184,791.85 €	41,193.76 €	- €	41,193.76 €	24,562.49 €	16,631.27 €	160,229.35 €	55,810.63 €
21	4	01/01/2013	160,229.35 €	41,193.76 €	- €	41,193.76 €	26,773.12 €	14,420.64 €	133,456.24 €	70,231.27 €
22	5	01/01/2014	133,456.24 €	41,193.76 €	- €	41,193.76 €	29,182.70 €	12,011.06 €	104,273.54 €	82,242.33 €
23	6	01/01/2015	104,273.54 €	41,193.76 €	- €	41,193.76 €	31,809.14 €	9,384.62 €	72,464.40 €	91,626.95 €
24	7	01/01/2016	72,464.40 €	41,193.76 €	- €	41,193.76 €	34,671.96 €	6,521.80 €	37,792.44 €	98,148.75 €
25	8	01/01/2017	37,792.44 €	41,193.76 €	- €	37,792.44 €	34,391.12 €	3,401.32 €	- €	101,550.07 €

Para medir la rentabilidad de los recursos propios se debe incluir el efecto del financiamiento en el Flujo de Caja

original, incorporando los intereses antes de impuesto con signo negativo, el préstamo con signo positivo después de impuestos y la amortización del préstamo con signo negativo, también después de impuesto.

Ejemplo de Flujo de Caja.

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ingreso		\$ 100.000,00	\$ 120.000,00	\$ 126.000,00	\$ 141.372,00	\$ 144.199,00	\$ 147.083,00	\$ 150.025,00	\$ 153.025,00	\$ 156.086,00
Venta activo							\$ 50.000,00			
Costo variable		\$ -30.000,00	\$ -36.000,00	\$ -37.800,00	\$ -38.556,00	\$ -39.327,00	\$ -40.114,00	\$ -40.916,00	\$ -41.734,00	\$ -42.569,00
Costos fijos		\$ -20.000,00	\$ -20.000,00	\$ -20.000,00	\$ -20.000,00	\$ -20.000,00	\$ -20.000,00	\$ -20.000,00	\$ -20.000,00	\$ -20.000,00
Intereses		\$ -20.520,00	\$ -18.659,00	\$ -16.631,00	\$ -14.421,00	\$ -12.011,00	\$ -9.385,00	\$ -6.522,00	\$ -3.401,00	
Dep. construcción		\$ -5.000,00	\$ -5.000,00	\$ -5.000,00	\$ -5.000,00	\$ -5.000,00	\$ -5.000,00	\$ -5.000,00	\$ -5.000,00	\$ -5.000,00
Dep. maquinaria		\$ -10.000,00	\$ -10.000,00	\$ -10.000,00	\$ -10.000,00	\$ -10.000,00	\$ -10.000,00	\$ -10.000,00	\$ -10.000,00	\$ -10.000,00
Valor Libro							\$ -40.000,00			
Utilidad		\$ 14.480,00	\$ 30.341,00	\$ 36.569,00	\$ 53.395,00	\$ 57.861,00	\$ 72.584,00	\$ 67.587,00	\$ 72.890,00	\$ 78.517,00
Impuesto		\$ -2.462,00	\$ -5.158,00	\$ -6.217,00	\$ -9.077,00	\$ -9.836,00	\$ -12.339,00	\$ -11.490,00	\$ -12.391,00	\$ -13.348,00
Utilidad neta		\$ 12.018,00	\$ 25.183,00	\$ 30.352,00	\$ 44.318,00	\$ 48.025,00	\$ 60.245,00	\$ 56.097,00	\$ 60.499,00	\$ 65.169,00
Dep. construcción		\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Dep. maquinaria		\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Valor Libro							\$ 40.000,00			
Terreno	\$ -80.000,00									
Construcción	\$ -200.000,00									
Maquinaria	\$ -100.000,00						\$ -100.000,00			
Capital de trabajo	\$ -25.000,00	\$ -3.000,00	\$ -9.000,00	\$ -378,00	\$ -386,00	\$ -393,00	\$ -401,00	\$ -409,00	\$ -417,00	\$ -426,00
Préstamo	\$ 228.000,00									
Amortización		\$ -20.674,00	\$ -22.534,00	\$ -24.562,00	\$ -26.773,00	\$ -29.183,00	\$ -31.809,00	\$ -34.672,00	\$ -37.792,00	
Valor de desecho										
FLUJO	\$ -177.000,00	\$ 3.344,00	\$ 16.749,00	\$ 20.412,00	\$ 32.159,00	\$ 33.449,00	\$ -16.965,00	\$ 36.016,00	\$ 37.290,00	\$ 79.743,00

Tabla 2. Flujo de Caja del inversionista (con deuda)

Como se puede observar, cuando se incorpora el préstamo con signo positivo, el Flujo de Caja en el momento cero se reduce automáticamente a los \$177.000 correspondientes a la cuantía de recursos que debe aportar el inversionista para financiar la parte de la inversión que no cubre el préstamo.

1.2.1.3 Flujo de Caja de un Proyecto con *Leasing*.

Una fuente opcional de financiamiento de las inversiones de un proyecto lo constituye el *leasing*, instrumento mediante el cual la empresa puede disponer de determinados activos con anterioridad a su pago.

El *leasing* o alquiler de activos, permite su uso por un período determinado de tiempo a cambio de una serie de pagos. Al término del período de alquiler, el locatario⁴ puede ejercer una opción para comprar o devolver el bien o para renovar el contrato.

Hay dos tipos de operaciones de *leasing*:

- a) Financiero
- b) Operativo

Un *leasing* financiero: involucra plazos generalmente largos y pagos que deben ser cumplidos en su totalidad.

Una característica importante de este tipo de *leasing* es que en el contrato deben estar explícitas cualquiera de las siguientes cuatro condiciones:

⁴ **Locatario:** Sinónimo de Arrendatario. / **Arrendatario:** Quien adquiere el uso de una cosa por un período de tiempo determinado, a cambio del abono de un precio cierto. **Pequeño Larousse Ilustrado, 1990, Ramón García - Pelayo y Gross / Diccionario Manual de la Lengua Española Vox. © 2007 Larousse Editorial, S.L.**

1. La transferencia de la propiedad del bien al locatario o inquilino, al término del contrato.
2. El monto de la opción de compra es inferior al valor comercial esperado para el bien en ese momento.
3. El valor actual de las cuotas corresponde a una proporción significativa del valor de adquisición al inicio del contrato.
4. El contrato abarca parte importante de la vida útil.

El leasing financiero se contabiliza en forma similar a la compra de un activo fijo. Es decir, se activa, bajo la denominación de "activos en leasing", el valor actual de las cuotas y la opción de compra o, si el contrato lo establece, el precio contado del bien objeto del alquiler.

El valor nominal del contrato se contabilizará como pasivo exigible. La diferencia entre el valor nominal del contrato y el valor actual de sus pagos convenidos se contabilizará como "intereses diferidos por leasing". Al vencimiento de cada cuota se traspasarán a gastos contables los intereses diferidos por leasing devengados.

Si el proyecto va a ser financiado mediante un *leasing operativo* en vez de endeudamiento, la forma de calcular el flujo del

inversionista difiere del procedimiento explicado para el financiamiento bancario, por cuanto el total de la cuota del *leasing* es considerada como gasto deducible de impuesto, similar a cualquier alquiler de un bien inmueble, por ejemplo.

Como se busca medir la rentabilidad de los recursos propios, en la columna cero se colocarán el total de la inversión menos el valor de los activos que se financiarán con el *leasing*.

Nótese que, en este caso, la inversión neta que aparecerá en el momento cero corresponderá a los recursos que tendrá que aportar el inversionista.

En el momento cero se anota sólo aquella parte de la inversión que corresponde financiar antes del inicio de la operación, por cuanto el pago por la compra de los activos se hace diferido en el periodo de tiempo que se estipule en el contrato.

Como se puede observar, la depreciación también disminuye en este caso, por cuanto el ahorro tributario del *leasing* se obtiene sobre el total de la cuota y sólo el monto no financiado con *leasing* se deprecia para aprovechar el descuento tributario restante.

Lo anterior se puede observar en el siguiente ejemplo:

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ingreso		\$ 100.000,00	\$ 120.000,00	\$ 126.000,00	\$ 141.372,00	\$ 144.199,00	\$ 147.083,00	\$ 150.025,00	\$ 153.026,00	\$ 156.086,00
Venta activo							\$ 50.000,00			
Costo variable		\$ -30.000,00	\$ -36.000,00	\$ -37.800,00	\$ -38.556,00	\$ -39.327,00	\$ -40.114,00	\$ -40.916,00	\$ -41.734,00	\$ -42.569,00
Costos fijos		\$ -20.000,00	\$ -20.000,00	\$ -20.000,00	\$ -20.000,00	\$ -20.000,00	\$ -20.000,00	\$ -20.000,00	\$ -20.000,00	\$ -20.000,00
Leasing		\$ -45.000,00	\$ -45.000,00	\$ -45.000,00	\$ -45.000,00	\$ -45.000,00	\$ -45.000,00	\$ -45.000,00	\$ -45.000,00	\$ -45.000,00
Dep. construcción		\$ -5.000,00	\$ -5.000,00	\$ -5.000,00	\$ -5.000,00	\$ -5.000,00	\$ -5.000,00	\$ -5.000,00	\$ -5.000,00	\$ -5.000,00
Dep. maquinaria		\$ -10.000,00	\$ -10.000,00	\$ -10.000,00	\$ -10.000,00	\$ -10.000,00	\$ -10.000,00	\$ -10.000,00	\$ -10.000,00	\$ -10.000,00
Valor Libro							\$ -40.000,00			
Utilidad		\$ -10.000,00	\$ 4.000,00	\$ 8.200,00	\$ 22.816,00	\$ 24.872,00	\$ 36.969,00	\$ 29.109,00	\$ 31.292,00	\$ 78.517,00
Impuesto		\$ 1.700,00	\$ -680,00	\$ -1.394,00	\$ -3.879,00	\$ -4.228,00	\$ -6.285,00	\$ -4.949,00	\$ -5.320,00	\$ -13.348,00
Utilidad neta		\$ -8.300,00	\$ 3.320,00	\$ 6.806,00	\$ 18.937,00	\$ 20.644,00	\$ 30.684,00	\$ 24.160,00	\$ 25.972,00	\$ 65.169,00
Dep. construcción		\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Dep. maquinaria		\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Valor Libro							\$ 40.000,00			
Terreno	\$ -32.000,00									
Construcción	\$ -80.000,00									
Maquinaria	\$ -40.000,00						\$ -100.000,00			
Capital de trabajo	\$ -25.000,00	\$ -3.000,00	\$ -900,00	\$ -378,00	\$ -386,00	\$ -393,00	\$ -401,00	\$ -409,00	\$ -417,00	\$ -426,00
Valor de desecho										
FLUJO	\$ -177.000,00	\$ 3.700,00	\$ 17.420,00	\$ 21.428,00	\$ 33.551,00	\$ 35.251,00	\$ -14.717,00	\$ 38.751,00	\$ 40.555,00	\$ 79.743,00

Tabla 3. Flujo de Caja del inversionista (con *leasing*)

De acuerdo con lo anterior, la inclusión de los efectos tanto de la deuda como del *leasing*, permiten medir la rentabilidad de los recursos propios invertidos y no la rentabilidad del proyecto.

1.2.2 Opciones de Financiamiento

La escasez de Flujo de Caja afecta a todas las empresas. Idealmente, se puede enfrentar este tipo de crisis mediante el acceso a una línea de crédito o a un préstamo continuo ya establecidos con un banco, o mediante el uso de las reservas de efectivo destinadas a ocasiones de este tipo.

A continuación se presentan algunas opciones para la clasificación de prioridades que ayudan a enfrentar una situación de emergencia:

1. Factoraje
2. Recuperación de las cuentas por cobrar pendientes de pago
3. Solicitud de un préstamo a los proveedores
4. Recurrir al arrendamiento de activos
5. Tarjetas de crédito
6. Cartas de crédito

1. Factoraje.

Las empresas dedicadas a este servicio comprarán rápidamente las cuentas por cobrar de la empresa en efectivo. Se paga un precio elevado, a menudo llega al 15% del valor de las cuentas por cobrar, pero se puede obtener efectivo rápidamente. Y una vez que los compran las cuentas por cobrar, por lo general se hacen cargo de todos los aspectos administrativos relacionados. Debido a que estas ventas por lo general son de naturaleza confidencial, nadie tiene por qué enterarse de los problemas de Flujo de Caja.

2. Recuperación de las cuentas por cobrar pendientes de pago.

Primero se debe de recurrir a los clientes confiables que siempre han cumplido con el pago. Considerando si sus clientes estarían dispuestos a pagar todas sus facturas, o algunas de ellas, en forma anticipada ofreciéndoles un descuento en concepto de pago anticipado.

A los clientes con deudas muy antiguas, se les puede proponer perdonarles un porcentaje de su saldo pendiente si saldan su deuda en el plazo determinado. No se trata de una solución económica, pero no resulta más costosa que otras opciones. Y podría generar una suma de dinero que no se obtendría de otro modo.

3. Prestamos de proveedores.

Primero acudir a los proveedores habituales (que no sean parte de la competencia), y reiterando que se trata de una situación pasajera. Debido a que la empresa es un cliente estable para sus productos y servicios, los proveedores tienen un incentivo para ayudar a la empresa.

4. Arrendamiento de activos.

Aunque los muebles, las computadoras, los sistemas telefónicos y los demás equipos de la oficina poseen un valor en efectivo, no

puede venderse y seguir funcionando como empresa. Sin embargo, lo que se puede hacer es encontrar una empresa de arrendamiento que esté dispuesta a comprarlos y luego arrendárselos. El dinero que se obtendrá estará basado en el valor que posean sus activos, y es de esperar que la empresa de arrendamiento cobre una prima elevada.

5. Tarjetas de crédito.

Con el manejo adecuado, las tarjetas de crédito pueden ayudar a atravesar una crisis de Flujo de Caja. Pero se debe tener precaución los empresarios que han logrado mejorar la situación de su empresa basándose en deudas con las tarjetas de crédito son la excepción más que la regla. Las deudas con tarjeta de crédito acarrear tasas de interés mucho más elevadas que los préstamos bancarios o las líneas de crédito. Y, salvo que salde la deuda rápidamente, los elevados pagos mensuales afectarán el Flujo de Caja futuro. Si no existe ninguna otra opción, se debe considerar la deuda con la tarjeta de crédito un préstamo de corto plazo y saldarla en unas pocas semanas.

Las Entidades Gubernamentales se ven obligadas a realizar procesos engorrosos, porque tienen que dar cumplimiento a los requerimientos exigidos en la "LACAP" y de esta manera poder mostrar la veracidad de sus transacciones.

Uno de los motivos porque las Entidades Gubernamentales atrasan sus pagos a sus proveedores es porque están limitadas a un presupuesto que las obliga a realizar ciertos desembolsos en un periodo determinado y para ciertos eventos planificados con anterioridad.

Las Entidades Gubernamentales deben dejar bien documentado cada uno de los desembolsos que realizan; ya que los fondos asignados son destinados para actividades predeterminadas, es por ello que tienen que apegarse al largo proceso establecido para efectuar los pagos a sus proveedores.

6. Cartas de crédito.

Se trata de una promesa por escrito de un Banco (Banco Emisor) que se otorga al vendedor (beneficiario) a petición del comprador (ordenante) y conforme a sus instrucciones de efectuar el pago -bien sea haciendo un pago, o aceptando o negociando letras de cambio- hasta un importe indicado contra documentos estipulados y dentro de un plazo prescrito.

Ventajas de las cartas de crédito.-

Para el exportador o vendedor.

- a) Las cartas de crédito abren puertas para el comercio internacional, ya que ofrecen una forma de pago segura como

contrapartida del cumplimiento de las obligaciones contractuales.

- b) Un Banco sustituye al comprador para el pago de la mercadería o servicios exportados.
- c) El Banco emisor se compromete a efectuar el pago, siempre que se cumplan todas las condiciones estipuladas en la carta de crédito.
- d) El Banco de las mercaderías enviadas puede remitirse a su Banco o al Banco que usted elija.

Para el importador o comprador.-

- a) El pago solo se efectuará al vendedor una vez cumplidas las condiciones de la carta de crédito.
- b) El importador puede controlar las fechas de envío de la mercadería comprada.

Los recursos en efectivo no permanecen inmovilizados.

1.2.2.1 Ventajas y Desventajas.

La tabla que se incluye a continuación ilustra algunas diferencias entre algunas fuentes de préstamos. Las condiciones varían mucho entre los préstamos.

La información que aparece en la tabla No. 5 es meramente ilustrativa y le dará una idea de lo que puede llegar a encontrar cuando solicita dinero de distintas fuentes.

Los temas importantes que se deben tener en cuenta son: el costo, el esquema de reembolso, el importe del préstamo. A continuación, se describen algunos de los aspectos a favor y en contra de las distintas fuentes de préstamos.

Es probable que haya una característica común a todos ellos. Como empresarios, la ley los obliga a que se responsabilicen personalmente por las obligaciones crediticias de su empresa.

VENTAJAS Y DEVENTAJAS DE LAS DISTINTAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

TIPO	COSTO	CONDICIONES DE REEMBOLSO	IMPORTE	ASPECTOS A FAVOR	ASPECTOS EN CONTRA
Ahorros personales	Sin costo	Ninguna		Fácil, barato	Riesgo de pérdida
Familia y amigos	En general, con una buena tasa o sin interés	Muy flexible		Flexible, muy conveniente	Puede generar conflictos
Préstamos hipotecarios para la vivienda - tradicionales o de segundo grado.	7 - 9 % 8 - 14 % en préstamos de capital	Muy largos y flexibles	80 - 100 % del valor del capital de la propiedad	El más barato con el plazo más largo	En el caso de cesación de pagos, corre el riesgo de perder su vivienda
Tarjetas de crédito	16 - 23 %	40 - 60 meses	3,000 a 10,000	Fáciles de obtener, sin garantía	Importes pequeños
Proveedores	Sin costo	+/- 30 días		Barato, sin garantía	A corto plazo
Dueño de casa	Se suma al costo del alquiler	Según el plazo del arrendamiento		Resguarda el efectivo en el caso de los bienes con los que usted no se queda	Difícil de obtener; los bienes adquiridos sirven únicamente para un lugar; difícil de trasladar
Capital de riesgo	25 - 40 %	5 - 7 años	\$500,000	Se puede obtener grandes importes	Difícil de obtener; puede implicar participación accionaria
Hipoteca sobre propiedades comerciales	7 - 9 %	Pago en 25 años; todo pagadero en 10 años	USD 300,000 +; 75 % de avalúo		
Prestamistas especializados (conocimientos técnicos industriales, equipos especializados, de alta tecnología, computadoras, etc)	12 - 18 %	5 - 7 años	Varía	Accesible a través de representantes, que tienen la motivación de vender equipos o empresas; los plazos de pago son mas favorables que los de los bancos	El servicio de la deuda puede ser alto
Compañías de Leasing	12 - 18 %	5 - 7 años	Varía	Igual que el anterior; financiación del 100%	
Administración de la pequeña empresa	7 - 9 %	7 - 20 años	USD 50,000.00 a 1,000,000.00	Plan de pago más largo, excepto en el caso de préstamos para inmuebles	El proceso puede ser complejo
Compañías financieras 14 - 30 %		1 - 3 años	USD 100,000.00 + una alternativa para cuando se tienen pocas alternativas	Una alternativa para cuando se tienen pocas alternativas	Caro; estrictos con la garantía prendaria
Bancos	6 - 9 %	1 - 5 años	USD 50,000.00 +	En general el más barato	En general, son los que tienen los requisitos más difíciles de cumplir

Tabla 4. Ventajas y Desventajas

1.3 ENTORNO COMERCIAL DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE EQUIPO MEDICO.

1.3.1 Antecedentes.

En El Salvador, en el año mil novecientos cuarenta; un comerciante de origen judío-francés llamado Marcelo J. Wolff; casado con una salvadoreña de origen judía, decide fundar una empresa comercializadora de equipo médico llamada Marcelo J. Wolff y Cia., iniciando con cinco empleados.

Comienza importando equipo médico principalmente de los países de Francia, Alemania y España, empezando a distribuir desde las cosas más sencillas como una aguja hasta una maquina de anestesia para cirugías, llegando a representar varias Casas Productoras de dicho equipo de diferentes partes del mundo, entre las cuales se mencionan las siguientes: Escolap, Sebilbis, Karl, Storz, Prestige, Weleh Allgor, entre otras.

El comercio en este tipo de entidades tuvo un mayor crecimiento en la década de los setenta, antes de ello las empresas dedicadas a la venta de equipos médicos se encontraban clasificadas dentro de otros giros. Por ejemplo: La Curacao que para el año 1974 decidió no distribuir más estos equipos.

Debido al crecimiento del sector, un grupo de empleados crearon sus propias empresas dedicadas exclusivamente a la venta de

dichos equipos; éstos tenían los conocimientos y contactos necesarios para poder operar; fue en los años siguientes donde inician operaciones varias empresas tales como: Esal, S.A. de C.V., Oxgasa de C.V., Emedic, S.A. de C.V., Analítica Salvadoreña, S.A. de C.V., Electroparts, Electrolabmedic, Materiales Técnicos, S.A. de C.V., RYASA de C.V., entre otras, de las cuales varias todavía se encuentran operando.

1.3.1.1 Origen.

La mayor parte de las empresas comercializadoras de equipos médicos iniciaron sus operaciones como microempresas, buscando ampliar el mercado de venta de equipos médicos y prestación de servicio en El Salvador, logrando implantarse como proveedores de Entidades Gubernamentales tales como: el "Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social (MSPAS)", el "Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS)", el "Ministerio del Medio Ambiente y Recursos Naturales (MARN)", "Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG)", ANDA, etc.

Durante los años del conflicto armado que atravesó El Salvador, la compra y distribución de estos productos a las empresas fabricantes representaba altos costos y el constante saqueo que sufrían algunas empresas por parte de la guerrilla de esa época eran factores que incidían negativamente en el desarrollo de este tipo de empresa, fueron años difíciles para su crecimiento

y desarrollo. No fue hasta el 16 de enero de 1992 en donde se firmaran los acuerdos de Paz, entre la guerrilla liderada por el Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN) y el gobierno a cargo del Lic. Alfredo Félix Cristiani Burkard por el Partido Alianza Republicana Nacionalista (ARENA). Desde esa fecha las condiciones sociales, económicas y políticas del país tuvieron una mejoría y los proveedores en el exterior flexibilizaron los trámites y concedieron facilidad de crédito, para poder comercializar los productos.

Otro factor que incidió negativamente en la década de los noventas fue la política adoptada por el Instituto Salvadoreño de Seguro Social (ISSS) de "no comprar equipos de laboratorios para hacer pruebas y exámenes médicos", sino que contrataba los servicios por laboratorios privados para que éstos le proporcionaran directamente las pruebas y los análisis. Dicha política afectó directamente el mercado, porque ya no era el ISSS quien necesitaba adquirir los equipos médicos, sino que eran los laboratorios privados, pero estos no le compraban al comercio local, los importaban, obteniéndolos directamente con el proveedor.

El comercio de equipos médicos ha ido creciendo, por ello tanto las empresas como el personal de las mismas han adquirido mayores conocimientos especializándose en dichos equipos, que se

importan de las marcas más reconocidas en el exterior. Al mismo tiempo se ha visto favorecido con los proyectos que ha realizado el gobierno con respecto a mejorar la salud de los ciudadanos, por ejemplo: ampliación de hospitales, creación de unidades de salud, construcción de nuevos hospitales, ampliación de laboratorios médicos, ampliación de salas de operaciones, creación de áreas de investigación, etc. Para todos esos proyectos el gobierno ha tenido la necesidad de adquirir nuevos equipos e insumos.

Es muy importante mencionar que debido a este tipo de empresas que comercializa equipo tecnológico del cual cada día surgen nuevos modelos y diferentes estilos más sofisticados, se vuelve necesario que estas entidades cuenten con personal que se esté capacitando constantemente, aunque esto lleve consigo un incremento en los gastos por capacitaciones en el exterior; además de mantener una actualización constante de la mercadería para mantenerse al día y a la altura de las exigencias del mercado y de la competencia, la evolución de las empresas comercializadoras de equipo médico ha sido constante. Existen empresas que cuentan con muchos años de experiencia, por ejemplo podemos mencionar a empresas como: Oxgasa, Siemens, Isal, entre otras, las cuales son pioneras en este comercio ya que se han preocupado por mantener una imagen comercial muy alta y respetada por la competencia, existen otras empresas que

relativamente son muy nuevas y que esperan establecerse en el mercado distribuyendo producto a precios competitivos y de buena calidad, pero se enfrentan con obstáculos como: la poca experiencia en el mercado, escasa representación de marcas prestigiosas, limitado margen de crédito con los proveedores y poco acceso al crédito en el sistema financiero, entre otros factores que poco a poco se van superando.

El comercio de este sector ha tenido grandes aportes a la sociedad en lo que respecta al suministro de equipos necesarios para las Entidades Gubernamentales, ayudándolas a brindar una buena atención médica a la población, también realizando investigaciones con respecto a enfermedades, formas de prevención y curación, así mismo investigaciones enmarcadas a mejorar el medio ambiente a través del estudio del agua, el aire y el suelo para tener una sociedad con mejores recursos naturales.

Las empresas que venden equipos médicos siempre han tenido dificultades de disponibilidad de efectivo, debido a la estrecha relación comercial que han mantenido en el pasar de los tiempos con las Entidades Gubernamentales. Esta dificultad en la liquidez de efectivo ha sido enmarcada a la difícil recuperación de la inversión en las ventas realizadas a las Entidades Gubernamentales.

1.3.1.2 Situación Actual.

En la actualidad existen noventa⁵ empresas comercializadoras de equipo médico en el área metropolitana de San Salvador, que manejan diferentes líneas de equipo médico dentro de las cuáles se mencionan las siguientes: Imaginología, Ortopedia, Instrumental médico, Equipo de respiración, Material médico quirúrgico.

Estas empresas, actualmente atraviesan una situación favorable, causada por un incremento en la inversión del estado en salud, investigación y medio ambiente. La ventaja es que estas empresas han alcanzado un desarrollo sostenible, en términos generales la mayoría tiene consolidado su mercado; maneja una cartera de clientes muy bien definida y el volumen de sus ventas va en crecimiento.

1.3.1.3 Comercio Electrónico.

Este rubro es de suma importancia para las empresas comercializadoras de equipo médico, debido a que en la actualidad se ven en la necesidad de reforzar su crecimiento utilizando tecnología de punta y estableciendo nuevas formas de ofrecer sus productos a los clientes. Conscientes de que el

⁵ Dirección General de Estadísticas y Censos, resultados de la encuesta económica, año 2005, Tomo II: Comercio. Ver anexo 1.

espacio de las ventas es ganado por el que llega primero con mejores precios, calidad y sobre todo con el que tiene suficientes recursos (económicos, financieros y tecnológicos) para crear un negocio a la vanguardia de las necesidades que exige la demanda. Esta tecnología requiere que muchas empresas comercializadoras de equipo médico posean suficientes recursos económicos para poder implantar sistemas de ventas adecuados para cada tipo de clientes.

En la forma tradicional de efectuar el comercio físico, los compradores se encuentran en una situación difícil, ya que este tipo de empresas no posee una publicidad de sus productos en los medios de comunicación más conocidos y por lo cual se hace un poco difícil para el comprador conocer los productos y las direcciones de las empresas. Por ejemplo: comprar un tensiómetro (Equipo médico que mide la presión sanguínea de la persona), tiene diferentes opciones y para poder hacer comparaciones de precio y calidad, tiene que visitar muchos establecimientos especializados que distribuyen este producto, lo cual consumiría mucho tiempo y dinero al trasladarse de un lugar a otro. En cambio con el comercio electrónico los clientes potenciales de estos productos pueden navegar a través de Internet y cotizar el precio, marcas, detalle y calidad de los productos que están dispuestos a comprar y en ocasiones son muy difíciles de encontrar ya que los productos de equipo médico tienen

características muy especializadas que no son distribuidos con facilidad. Este tipo de comercio electrónico se hace muy accesible para sus clientes específicos como son los hospitales que tienen el personal especializado en este tipo de comercio y que cuentan con la tecnología de punta.

Otra de las funciones del comercio electrónico es la función de compra que realizan las empresas locales con los fabricantes de equipos médicos, actualmente resulta mucho más fácil la comunicación con el proveedor a través de internet, por medio del cual se pueden hacer pedidos, la compra y el pago del equipo médico con el mínimo de costo, ya que no se tiene que hacer llamadas costosas, o utilizar el tardado servicio de correo, si no que se utiliza el correo electrónico para cada operación o transacción, lo cual ha venido a revolucionar y mejorar las condiciones de compra; reduciendo sustancialmente el tiempo de entrega de la mercadería al consumidor final.

1.3.1.4 Importancia.

La empresa comercializadora de equipo médico fundamenta su actividad principal en el comercio local, lo cual les genera un alto nivel de dependencia de las importaciones de países como los Estados Unidos de América, Inglaterra, España, Alemania, Brasil, Australia y Canadá para abastecer la demanda del mercado

local lo cual viene a servir como un ente intermediario para satisfacer las necesidades de la población.

Para identificar la importancia de estas es necesario en primer lugar, hacer una evaluación de la contribución que la empresa brinda al crecimiento y desarrollo económico del país. En este orden se hace mención a los siguientes aspectos:

Aspecto Social

Las empresas comercializadoras de equipo médico desempeña una función muy importante dentro de todos los estratos sociales especialmente dentro de la clase media y baja ya que estas empresas trabajan conjuntamente con las oficinas de servicio social de los hospitales, haciendo periódicamente donativos de equipo médico para ayudar a las personas que no tienen la capacidad suficiente para costear la compra de los productos.

En la manera que estos productos se hagan llegar al consumidor final, se podrá decir que se ha solventado la necesidad de la población. Existen empresas comercializadoras de equipo médico, que maneja dos tipos de precios: uno para ser presentado en licitaciones, hospitales o clínicas y otro precio relativamente más barato, para aquellas personas de escasos recursos económicos o que son referidos de hospitales públicos.

Aspecto Económico.

Uno de los aspectos que destaca importancia a las empresas comercializadoras de equipo médico dentro del sistema económico, es el que se refiere a la generación de fuentes de trabajo.

Por lo tanto, tomando en consideración el grado de desempleo actual por el que atraviesa El Salvador, así como la disponibilidad de mano de obra calificada y no calificada, se puede decir con certeza que la creación y existencia de todo ente económico, contribuye de una forma directa y sustancial en la formación de más empleos, convirtiéndose en una forma de generar ocupación; que vendrá a satisfacer necesidades primordiales tanto en el desarrollo de las familias, como en el engrandecimiento de la economía nacional.

La economía nacional es la columna vertebral de un sistema social. Las empresas comercializadoras de equipo médico pueden crear un comportamiento económico tanto para quien ofrece el producto, como para quién lo adquiere, de esta manera se genera una constante circulación del dinero, entre las empresas y los consumidores, alimentando así la economía nacional.

1.3.2 Criterio de Clasificación de las Empresas.

Existen en la actualidad diversas instituciones entre Privadas, Públicas y No Lucrativas que clasifican a las empresas por su

tamaño, en cuanto a medir su estatus dentro del sistema productivo del País.

La clasificación por su tamaño, es un trabajo de gran amplitud en vista de que la misma se encuentra representada en todos los sectores productivos del país. La diversidad de su estructura productiva obliga a realizar un análisis que cubra todos los rubros de producción, con excepción del sector público a continuación mencionaremos las clasificaciones que han sido establecidas por diversas instituciones:

- a) Microempresa
- b) Pequeña Empresa
- c) Mediana Empresa
- d) Gran Empresa

Las empresas comercializadora de equipos se encuentran distribuidas dentro de las cuatro clasificaciones antes mencionadas.

1.3.3 Aspectos Legales y Técnicos Aplicables.

Las empresas comercializadoras de equipo médico se rigen por aspectos legales como: Código de Comercio, Código de Trabajo, Código Tributario, La Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (I.V.A.), Ley de

Impuesto Sobre la Renta, Ley de Propiedad Intelectual, Ley de Registro, Leyes Municipales, Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública (debido a los segmentos de mercado que atiende) y a partir de enero de 2004 deben de regirse bajo los aspectos técnicos de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) como todas las empresas de El Salvador. En cada una de estas Leyes se establecen las obligaciones con las que han de cumplir las empresas comercializadoras de equipo médico.

1.3.4 Relación Financiera de las Empresas Comercializadoras de Equipos Médicos con las Entidades Gubernamentales.

Las áreas de las Entidades Gubernamentales que están relacionadas directamente en funciones financieras con las empresas que venden equipo médico son: la Unidad de Adquisiciones y Contrataciones Institucional (UACI) y la Unidad Financiera Institucional (UFI), en sus dependencias tales como: Tesorería, Contabilidad, Presupuestos.

Estas áreas están estrechamente relacionadas con las empresas que venden equipos médicos debido a que son parte integral e importante para la recuperación de la inversión de las empresas proveedoras de las Entidades Gubernamentales.

La UACI es el área que se relaciona inicialmente con las empresas que venden equipos médicos, ya que ésta se encarga de gestionar el buen proceso de adquisición de bienes, suministros e insumos que pueden necesitar las Entidades Gubernamentales. Debido a ello la UACI lleva a cabo los adecuados procedimientos que establece la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública (LACAP), tales como:

- a) Llevar a cabo las licitaciones públicas,
- b) Firmar los contratos con el proveedor que realiza su mejor oferta,
- c) Gestionar el cumplimiento de los proveedores, entre otras.

La UACI es el área que hace cumplir cada una de las diferentes etapas que conllevan la contratación con las Entidades Gubernamentales, en lo que respecta a los diversos trámites a realizar con sus debidos plazos y en los momentos respectivos. De esta manera la UACI exige a los proveedores de las Entidades Gubernamentales a que ejecuten los procedimientos para la correspondiente contratación y cumplimiento de los requisitos establecidos por la LACAP.

Pero la UACI no solamente gestiona la adquisición de estos bienes, sino que también vela porque los proveedores de las

Entidades Gubernamentales cumplan correctamente con los suministros contratados.

La UFI juega un rol muy importante en lo que respecta a la relación financiera con los proveedores de las Entidades Gubernamentales, ya que esta área es la encargada de realizar los debidos desembolsos a los proveedores. Para realizar dicho desembolso, la dependencia de tesorería se ve obligada a solicitar a los proveedores que cumplan con los requisitos establecidos; ya sea en el contrato o los regidos por la LACAP, para poder exigir su pago.

Tanto la UACI como la UFI están regidas por la LACAP y por las políticas internas de las Entidades Gubernamentales, con ello se busca lograr que los proveedores cumplan con los procedimientos establecidos.

1.3.4.1 Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública (LACAP).

Esta Ley es muy precisa en la determinación de procedimientos para que las compras del Estado se realicen de forma clara, ágil y oportuna.

La LACAP establece ciertos plazos o términos legales para algunas actuaciones de las instituciones contratantes, entre ellos tenemos:

PERIODO		TIPO DE	DIAS U	ARTICULO
DESDE	HASTA	TIEMPO	HORAS	LACAP
Entrega de Bases de Licitación	Recepción de Ofertas	Mínimo	10 días Hábiles	44, k)
Recepción de Ofertas	Adjudicación	Máximo	90 días Calendario	44, l)
Notificación de adjudicación	Adjudicación en firme	Mínimo	5 días Hábiles	56
Admisión de Recurso de Revisión	Resolución de Recurso de Revisión	Máximo	15 días Hábiles	77
Adjudicación en firme	Contrato	Máximo	8 días Hábiles	81
Acto Administrativo	Notificación de Acto Administrativo	Máximo	72 horas Hábiles	74

Tabla 5. Términos legales establecidos en la LACAP

Tiempos Mínimos establecidos.-

La LACAP solamente establece tiempos mínimos para preparación de ofertas (10 días hábiles) y para interposición de recursos de revisión, en tanto la adjudicación o declaratoria de desierto queda en firme (5 días hábiles).

Estos tiempos mínimos son más cortos que los utilizados para períodos similares por otras normativas de contratación (Ejemplo: BID, 30 días para preparar ofertas y 10 días para interposición de recursos); es más rápida que cualquier otra normativa relacionada con la materia.

Tiempos máximos establecidos.-

La posible reducción de los tiempos mínimos, pondría en riesgo la seriedad en la preparación de las ofertas o la oportunidad de ejercer el derecho de audiencia por inconformidades (Artículo 11 de la Constitución de la República). El establecimiento de tiempos máximos en la LACAP, tiene por objeto evitar demoras excesivas en las actuaciones de la institución contratante.

Los tiempos máximos establecidos en la LACAP, son lo suficientemente holgados, para que las instituciones contratantes de forma normal puedan actuar oportunamente.

Las instituciones contratantes pueden realizar sus actuaciones en menores tiempos que los máximos establecidos; sin embargo, una posible reducción de éstos, crearía presión por apremio en las actuaciones, que eventualmente podría inducir a equivocaciones.

Por el contrario, la posible ampliación de los tiempos máximos, podría eventualmente propiciar la demora en las actuaciones institucionales.

Otros plazos establecidos para las actuaciones.-

Para el resto de actividades que se ejecutan en un proceso de contratación aplicando la LACAP, no se predeterminan plazos legales y dependerá de la agilidad administrativa de la institución contratante, la rapidez con que éstos se realicen.

Una contratación normalmente se podría realizar en 38 días hábiles, desde que se solicita a la UACI hasta que se suscribe el contrato, si en el proceso de contratación se interpusiera un recurso de revisión, el mismo plazo podría normalmente extenderse hasta 50 días hábiles.

1.3.4.2 Unidad de Adquisiciones y Contrataciones Institucionales (UACI).

Cada institución de la Administración Pública establecerá una Unidad de Adquisiciones y Contrataciones Institucional, que podrá abreviarse UACI, responsable de la descentralización operativa y de realizar todas las actividades relacionadas con la gestión de adquisiciones y contrataciones de obras, bienes y servicios. Esta unidad será organizada según las necesidades y características de cada entidad e institución, y dependerá directamente de la institución correspondiente.

Dependiendo de la estructura organizacional de la institución, del volumen de operaciones u otras características propias, la UACI podrá desconcentrar su operatividad a fin de facilitar la adquisición y contratación de obras; bienes y servicios.

Atribuciones de la UACI⁶

Corresponde a la Unidad de Adquisiciones y Contrataciones Institucional:

a) El cumplimiento de las políticas, lineamientos y disposiciones técnicas que sean establecidas por la UNAC, y

⁶ Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública, Capítulo II, UACI, Art. 12

ejecutar todos los procesos de adquisiciones y contrataciones objeto de esta Ley;

b) Constituir el enlace entre la UNAC y las dependencias de la institución, en cuanto a las actividades técnicas, flujos y registros de información y otros aspectos que se deriven de la gestión de adquisiciones y contrataciones;

c) Elaborar en coordinación con la Unidad Financiera Institucional UFI, la programación anual de las compras, las adquisiciones y contrataciones de obras, bienes y servicios. Esta programación anual deberá ser compatible con la política anual de adquisiciones y contrataciones de la Administración Pública, el plan de trabajo institucional, el presupuesto y la programación de la ejecución presupuestaria del ejercicio fiscal en vigencia y sus modificaciones;

d) Verificar la asignación presupuestaria, previo a la iniciación de todo proceso de concurso o licitación para la contratación de obras, bienes y servicios;

e) Adecuar conjuntamente con la unidad solicitante, las bases de licitación o de concurso, de acuerdo a los manuales guías proporcionados por la UNAC, según el tipo de contratación a realizar;

- f) Realizar la recepción y apertura de ofertas y levantar el acta respectiva;
- g) Ejecutar el proceso de adquisición y contratación de obras, bienes y servicios, así como llevar el expediente respectivo de cada una;
- h) Solicitar la asesoría de peritos o técnicos idóneos, cuando así lo requiera la naturaleza de la adquisición y contratación;
- i) Levantar acta de la recepción total o parcial de las adquisiciones o contrataciones de obras, bienes y servicios, conjuntamente con la dependencia solicitante cuando el caso lo requiera, de conformidad a lo establecido en el Reglamento de esta Ley;
- j) Llevar el control y la actualización del banco de datos institucional de ofertantes y contratistas;
- k) Mantener actualizado el registro de contratistas, especialmente cuando las obras, bienes o servicios no se ajusten a lo contratado o el contratista incurra en cualquier infracción, con base a evaluaciones de cumplimiento de los contratos, debiendo informar por escrito al titular de la institución;

l) Calificar a los potenciales ofertantes nacionales o extranjeros, así como, revisar y actualizar la calificación, al menos una vez al año;

m) Informar periódicamente al titular de la institución de las contrataciones que se realicen;

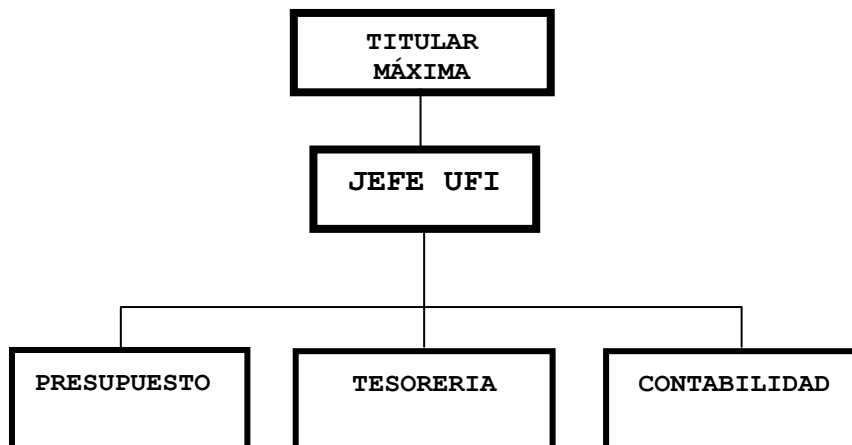
El cumplimiento de estas atribuciones será responsabilidad del Jefe de la Unidad de Adquisiciones y Contrataciones Institucional.

La UACI llevará un registro de todas las contrataciones realizadas en los últimos diez años, que permita la evaluación y fiscalización de parte de los organismos y autoridades competentes.

1.3.4.3 Unidad Financiera Institucional. (UFI).

Las Unidades Financieras Institucionales a que se refiere el Art. 16⁷ de la Ley AFI, serán creadas por medio de Acuerdo Ejecutivo en el Ramo correspondiente o Punto de Acta, según sea el caso.

⁷Art. 16 Cada entidad e institución citada en esta Ley establecerá una unidad financiera institucional responsable de su gestión financiera, que incluye la realización de todas las actividades relacionadas a las áreas de presupuesto, tesorería y contabilidad gubernamental, de acuerdo a lo dispuesto por la presente Ley.



La Unidad Financiera Institucional será estructurada como una unidad de segundo nivel organizacional y dependerá del titular o máxima autoridad de la institución u organismo.

Las Unidades Financieras de las Instituciones Descentralizadas Subvencionadas dependerán jerárquicamente de la máxima autoridad de la Institución y se relacionarán funcionalmente con la UFI de la Unidad Primaria a la cual están adscritas.

Entre sus funciones esta participar en forma coordinada con la Unidad de Adquisiciones y Contrataciones Institucional (UACI), en la elaboración de la programación anual de las compras, las adquisiciones y contrataciones de obras, bienes y servicios.

Esta se divide en tres áreas las cuales son:

A. AREA DE PRESUPUESTO

Esta tiene la función de verificar la disponibilidad presupuestaria, a solicitud de la Unidad de Adquisiciones y Contrataciones Institucional o Unidad designada para tal efecto

y emitir la certificación correspondiente, previa al inicio de los procesos de adquisiciones y contrataciones.

B. AREA DE TESORERIA

Entre sus atribuciones están:

- a) Efectuar el pago de las obligaciones legalmente exigibles, adquiridas por la institución.
- b) Efectuar los registros de la información en los Auxiliares de Anticipos de Fondos, Obligaciones por Pagar (Corriente y Años Anteriores) y Control de Bancos, de conformidad con las disposiciones legales y técnicas vigentes.
- c) Gestionar las transferencias de fondos para el cumplimiento de las obligaciones adquiridas, mediante la presentación de los requerimientos o solicitudes de fondos ante la Dirección General de Tesorería o la Unidad Financiera de la Institución a la cual están adscritas, según sea el caso.
- d) Entregar el quedan a los proveedores o suministrantes, posteriormente a la verificación del cumplimiento de los requisitos establecidos en las disposiciones legales y técnicas vigentes, para iniciar el proceso de pago.

Cada una de estas áreas tiene un responsable el cual tiene funciones específicas, el área de tesorería por ejemplo; tiene las siguientes:

1. Verificar la existencia del compromiso presupuestario previo a iniciar todo trámite de pago.
2. Recibir las facturas correspondientes a las obligaciones adquiridas por la institución, las cuales deberán estar acompañadas de la documentación e información establecida en las disposiciones legales y técnicas vigentes y entregar el quedan a los proveedores y suministrantes.
3. Gestionar ante la Dirección General de Tesorería las transferencias de fondos para el pago de las obligaciones adquiridas por la institución, mediante la presentación de los correspondientes Requerimientos de Fondos.
4. Cumplir con otras funciones establecidas por el Jefe UFI y por el Ministerio de Hacienda en materia de su competencia

C. CONTABILIDAD GUBERNAMENTAL

Efectuar los registros contables directos o automáticos de los hechos económicos que modifiquen los recursos y obligaciones de la institución, manejar el archivo contable de institucional, realizar los cierres contables mensual y anual y preparar

información financiera, en los plazos establecidos en las disposiciones legales y técnicas vigentes.

La UACI tendrá una relación integrada e interrelacionada con la Unidad Financiera Institucional UFI, del Sistema de Administración Financiera Integrado SAFI, establecido en la Ley Orgánica de Administración Financiera del Estado en lo relacionado a adquisiciones y contrataciones de obras, bienes y servicios, especialmente en lo referente al crédito, presupuesto y disponibilidad financiera⁸.

⁸ Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública, Capítulo II, UACI, Art. 11

CAPITULO II

2 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.

2.1 TIPO DE INVESTIGACION.

Para el desarrollo de la investigación se trabajó con el tipo de estudio hipotético deductivo, ya que se partió de una hipótesis planteada y que sirvió para la verificación de la posible solución a la problemática, determinando la incidencia que ésta tiene sobre la investigación realizada.

2.2 TIPO DE ESTUDIO.

Se realizó un estudio analítico descriptivo, con este tipo de investigación se especificaron las características importantes de las empresas que se dedican a la compra venta de equipos médicos que se sometió a análisis, midiendo y evaluando diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigado.

Para este estudio se seleccionó una serie de etapas y se midió cada una de ellas independientemente para así describir lo que se investigo.

2.3 UNIDADES DE ANÁLISIS.

Administradores Financieros y Contadores de las empresas dedicadas a la compra-venta de equipo médico del área metropolitana de San Salvador.

2.4 DETERMINACION DE LA POBLACION Y DE LA MUESTRA.

2.4.1 Población.

El total de la población en estudio fue de 90 empresas dedicadas a la venta de equipo médico, las cuales están ubicadas dentro del área metropolitana de San Salvador, obtenida mediante la clasificación proporcionada por la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC) al año 2006.

2.4.2 Muestra.

Para determinar la muestra que se tomó para la investigación, se utilizó la formula estadística para poblaciones finitas la cual se enuncia a continuación:

$$n = \frac{NPQZ^2}{(N-1)E^2 + PQZ^2}$$

Donde:

n: Muestra

N: Población

P: Probabilidad de éxito (probabilidad que no se realice un análisis del Flujo de Caja)

Q: Probabilidad de fracaso (probabilidad de realización de un análisis del Flujo de Caja)

Z: 1.96 Nivel de confianza

E: Margen de error

$$n = \frac{(90) (0.95) (0.05) (1.96)^2}{(90-1) (0.05)^2 + (0.95) (0.05) (1.96)^2}$$

$$n = \frac{(90) (0.95) (0.05) (3.8416)}{(89) (0.0025) + (0.95) (0.05) (3.8416)}$$

$$n = \frac{16.42284}{0.2225 + 0.182476}$$

$$n = \frac{16.42}{0.404976}$$

n = 40.55, Aproximadamente 41 Empresas dedicadas a la venta de equipo medico.

2.5 RECOLECCION DE INFORMACION.

2.5.1 Investigación Bibliográfica.

Para el desarrollo de la base teórica referente a la aplicación y análisis del Flujo de Caja se recopiló y analizó el contenido de textos bibliográficos comprendidos en libros principalmente de Administración Financiera.

Para una buena estructura del trabajo de investigación se utilizó textos como: Diccionario de la Lengua Española, Metodología de la Investigación de Fernando Sampieri y Guía Básica para Elaborar Trabajos de Investigación

2.5.2 Investigación de Campo.

La recolección de la información fue obtenida mediante la respuesta que se obtuvo de los Administradores Financieros y de los Contadores, a la encuesta que se elaboró.

2.6 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACION

La información recopilada fue procesada a través del programa Microsoft Excel versión 2007, recolectada mediante cuestionario; se trabajo de la siguiente manera:

1. Los datos obtenidos fueron transferidos a una matriz, considerando las respuestas derivadas de cada pregunta.

2. Con la información presentada en la matriz mencionada anteriormente se procedió a elaborar la tabulación de datos mediante las herramientas que proporciona la hoja electrónica de Excel y utilizando elementos estadísticos, como las distribuciones de frecuencia que pueden ser absolutas o relativas dependiendo de la situación.
3. Posteriormente se presentaron los datos en forma gráfica, con el objeto de facilitar la lectura de los resultados.
4. Seguidamente se procedió a realizar el análisis de cada pregunta el cual consistió en estudiar y razonar la información de una manera objetiva.

2.7 ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.

La información fue recolectada a través de cuestionarios, analizada por separado y en forma gráfica estableciendo un objetivo por cada pregunta que sirvió de base para determinar la aplicación actual en lo que respecta al Flujo de Caja.

2.8 DIAGNOSTICO Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS.

2.8.1 Diagnostico.

De acuerdo a los datos obtenidos en la investigación de campo y con el propósito de efectuar un diagnostico comprensible, se decidió asociar respuestas estrechamente relacionadas que permiten una mejor comprensión de los resultados.

A continuación se describe el diagnostico del trabajo realizado en la investigación:

Se observo que el 100% de las empresas encuestadas realizan operaciones con Entidades Gubernamentales de las cuales el mismo porcentaje tiene condiciones a 30 días de crédito. Por tanto; se determino que las operaciones con Entidades Gubernamentales son muy importantes ya que de las empresas encuestadas 21 realizan más del 50% de sus ventas a este tipo de Entidades.

Logrando obtener una recuperación efectiva de la inversión en un periodo de entre 30 a 60 días un 83% de las empresas encuestadas; es por ello que un 86% manifiesta que se le dificulta recuperar la inversión efectuada para la realización de operaciones con el sector gubernamental, sin embargo aunque la recuperación sea difícil el 100% de las empresas están dispuestas a seguir realizando operaciones con dichas entidades.

Pregunta No	Resultado	Frecuencia	
		Absoluta	Relativa
1	Si realiza operaciones con Entidades Gubernamentales	42	100%
2	¿Qué porcentaje de operaciones realiza con la Entidades Gubernamentales? 51%-75% 12 , más del 75% 9	21	50%
3	Bajo condiciones de 30 días de crédito	42	100%
4	Las Entidades Gubernamentales liquidan sus obligaciones con estas empresas en un periodo aproximado de 30 a 60 días	35	83%
5	Si se le dificulta la recuperación de la inversión	36	86%
6	Si está dispuesto a seguir vendiéndole a las Entidades Gubernamentales	42	100%

Tabla 6. Relación de las empresas que venden equipos médicos con las Entidades Gubernamentales.

El estudio reflejo que un 86% de las empresas dedicadas a la venta de equipo médico elaboran Flujo de Caja; el 33% de estas empresas lo realizan para un periodo mensual; utilizando para la elaboración en un 22% de las entidades las Cuentas por Cobrar en un 22%, las Cuentas por Pagar en un 19% y en el mismo porcentaje el Efectivo disponible. Siendo el Contador General el encargado de la elaboración del Flujo de Caja en un 63% de las empresas;

para el análisis un 38% lo atribuye al Administrador Financiero y un 32% al Gerente General, lo aplica el Contador General en un 45%, seguido del Gerente General en un 23% elaboración en un 69% por el Contador General y la aplicación en un 45%.

Pregunta No	Resultado	Frecuencia	
		Absoluta	Relativa
7	Si realizan Flujo de Caja	36	86%
8	Para un periodo mensual	14	33%
9	Cuentas por Cobrar	35	22%
	Cuentas por Pagar	31	19%
	Efectivo Disponible	30	19%
10	Gerente Financiero (Análisis)	23	38%
	Contador General (Elaboración)	31	69%
	Contador General (Aplicación)	20	45%

Tabla 7. Elaboración, Análisis y Aplicación del Flujo de Caja.

2.8.2 Resultados obtenidos en la investigación de campo, tabulación y análisis.

PREGUNTA No 1.

¿Realiza operaciones con Entidades Gubernamentales?

Objetivo: Conocer cuantas empresas realizan transacciones con Entidades del Gobierno.

	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
SI	42	100%
NO	0	0%
TOTAL	42	100%



ANALISIS

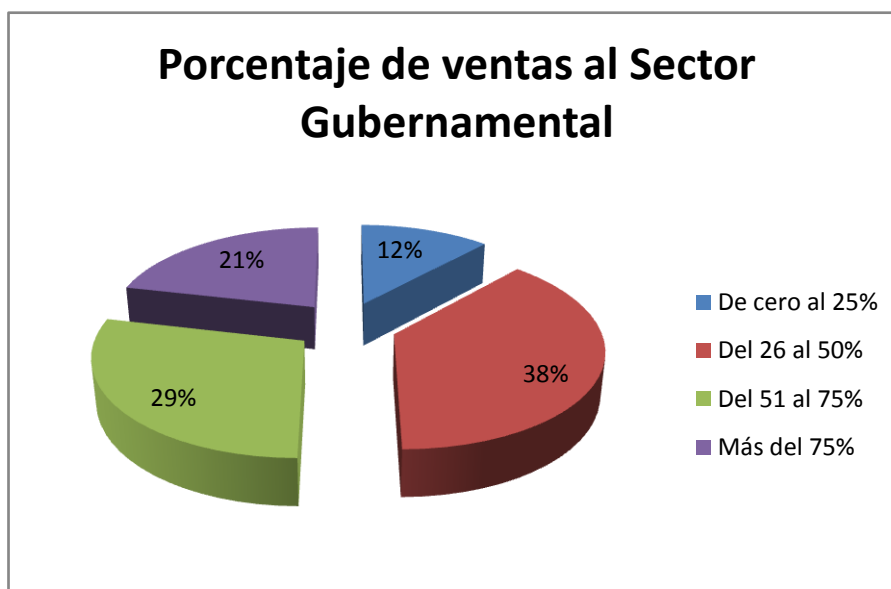
El total de las empresas dedicadas a la venta de equipo médico encuestadas, realizan operaciones con Entidades Gubernamentales.

PREGUNTA No 2.

¿Qué porcentaje de operaciones realiza con la Entidades Gubernamentales?

Objetivo: Determinar el porcentaje del total de las operaciones que se realizan con el sector Gubernamental.

	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
0% - 25%	5	11.90%
26% - 50%	16	38.10%
51% - 75%	12	28.57%
Mass del 75%	9	21.43%
TOTALES	42	100%



ANALISIS.

Los resultados reflejan que en 21 empresas su nivel de operaciones es menor del 50% (0-50%) con las Entidades Gubernamentales, por otro parte se obtuvo que en las 21 empresas restantes las ventas de equipos médicos son en un porcentaje superior al 50% (51-más 75%).

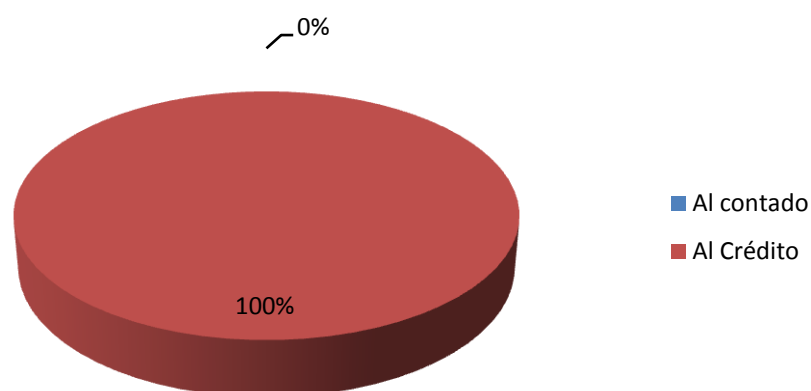
PREGUNTA No 3.

¿Bajo qué condiciones financieras realiza sus operaciones con las Entidades Gubernamentales?

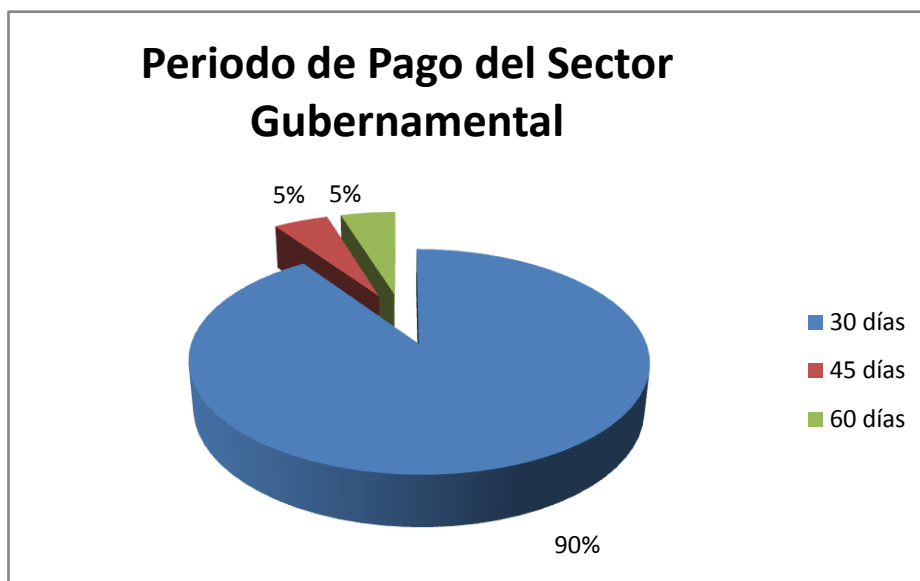
Objetivo: Determinar las condiciones financieras bajo las cuales se realizan las transacciones con el Sector Gubernamental.

	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Contado	0	0%
Crédito	42	100%
TOTAL	42	100%

Condiciones de Pago con el Sector Gubernamental



PERIODO	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
30 días	38	90%
45 días	2	5%
60 días	2	5%
TOTAL	42	100%



ANALISIS.

El 100% realiza sus operaciones con Entidades Gubernamentales bajo condiciones de crédito a 30 días plazo en un 90%.

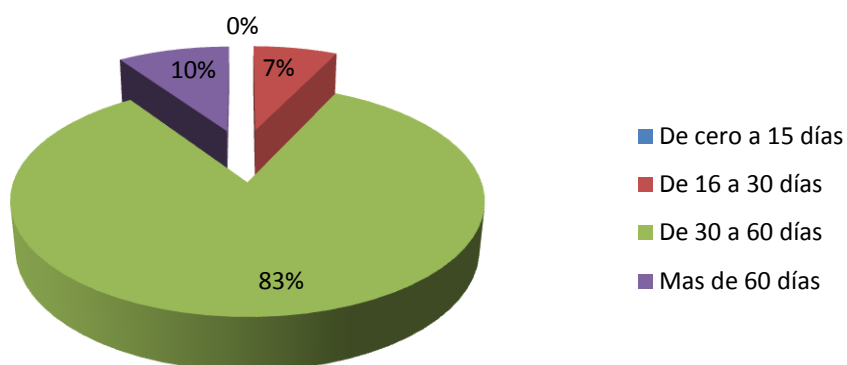
PREGUNTA No 4.

¿Cuál es el periodo en que las Entidades Gubernamentales le cancelan las ventas al crédito?

Objetivo: Conocer el tiempo en el cual las Entidades Gubernamentales cancelan sus deudas con las empresas.

	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
0 - 15 Días	0	0
16 - 30 Días	3	7%
30 - 60 Días	35	83%
Más de 60 Días	4	10%
TOTAL	42	100%

Tiempo en que tardan en pagar las Entidades Gubernamentales



ANALISIS.

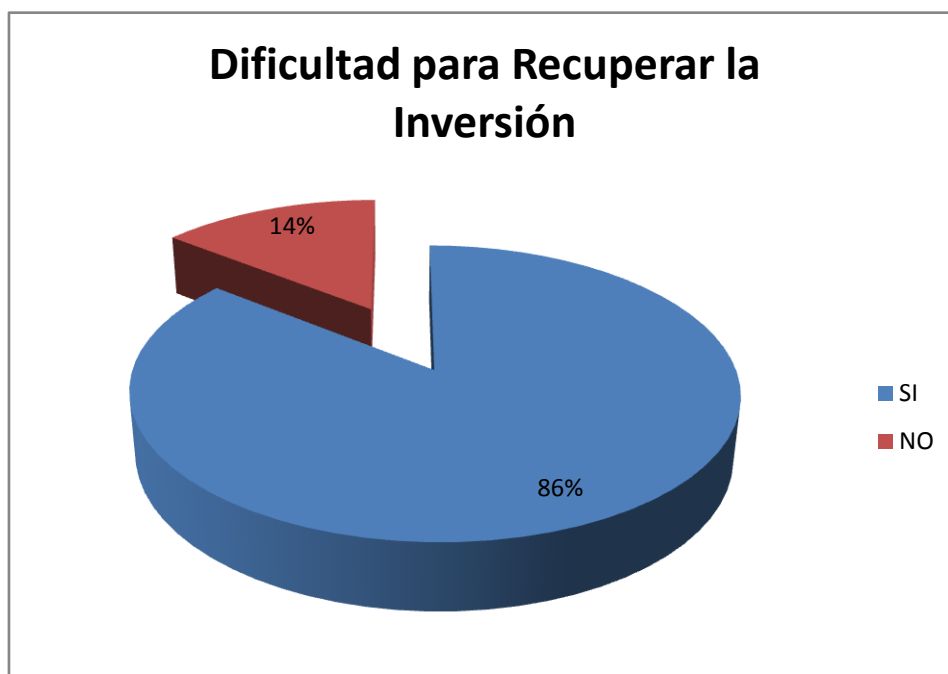
El 7% de las Entidades Gubernamentales con las cuales las empresas dedicadas a la venta de equipo médico realizan sus operaciones cancelan sus deudas en un periodo de 16 a 30 días, un 83% tardan de 30 a 60 días y un 10% tarda más de 60 días.

PREGUNTA No 5.

¿Se les dificulta la recuperación de la inversión en las ventas a las Entidades Gubernamentales?

Objetivo: Determinar el grado de dificultad que las empresas tienen para poder recuperar la inversión de las operaciones realizadas con las Entidades Gubernamentales.

	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
SI	36	86%
NO	6	14%
TOTAL	42	100%



ANALISIS.

Al 86% de las empresas se le dificulta recuperar la inversión de las ventas a las Entidades Gubernamentales, un 14% manifiesta que no tiene dificultad para recuperar dicha inversión.

PREGUNTA No 6.

¿Está dispuesto a seguirle vendiendo a las Entidades Gubernamentales?

Objetivo: Conocer la disponibilidad de las empresas para seguir operando con el Sector Gubernamental.

	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
SI	42	100%
NO	0	0%
TOTAL	42	100%



ANALISIS.

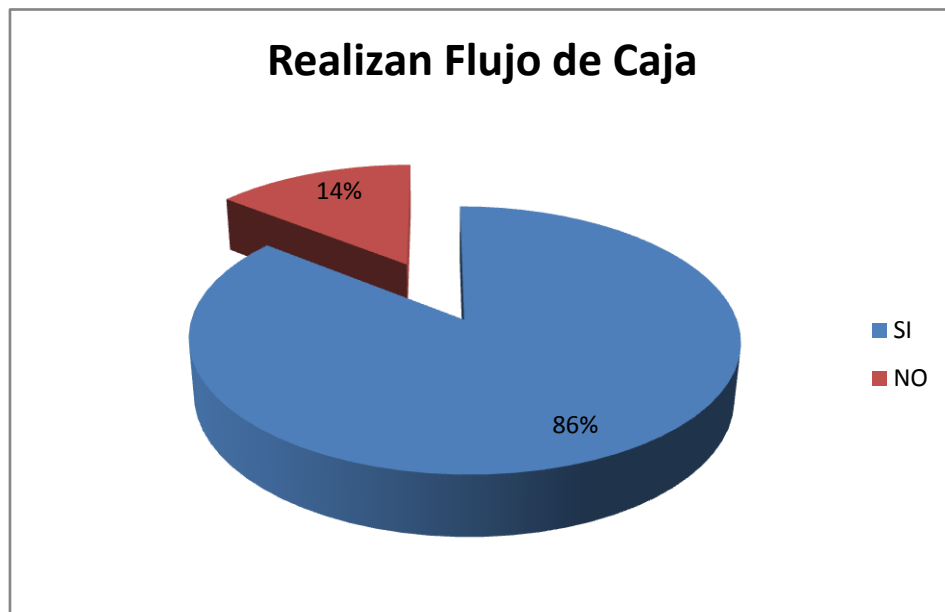
El total de las empresas encuestas está en la disposición de seguir realizando operaciones de venta con las Entidades Gubernamentales.

PREGUNTA No 7.

¿Realiza su empresa Flujo de Caja?

Objetivo: Conocer si las empresas elaboran Flujo de Caja.

	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
SI	36	86%
NO	6	14%
TOTAL	42	100%



ANALISIS.

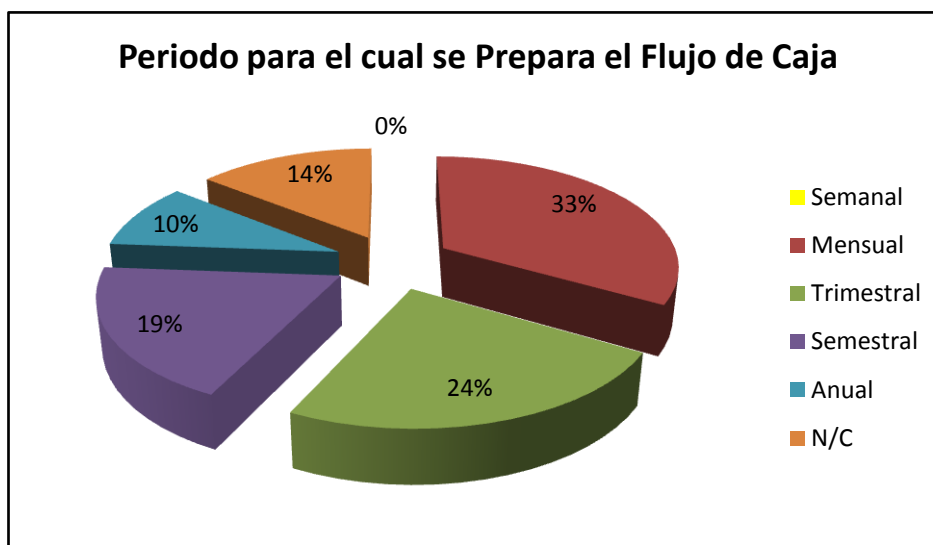
La mayor parte (86%) de las empresas si realiza Flujo de Caja, mientras que un porcentaje muy pequeño (14%) no lo elabora.

PREGUNTA No 8.

¿Cuál es el periodo para el cual se prepara el Flujo de Caja?

Objetivo: Determinar el periodo para el cual se elabora el Flujo de Caja en las empresas.

	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Semanal	0	0%
Mensual	14	33%
Trimestral	10	24%
Semestral	8	19%
Anual	4	10%
N/C	6	14%
TOTAL	42	100%



ANALISIS.

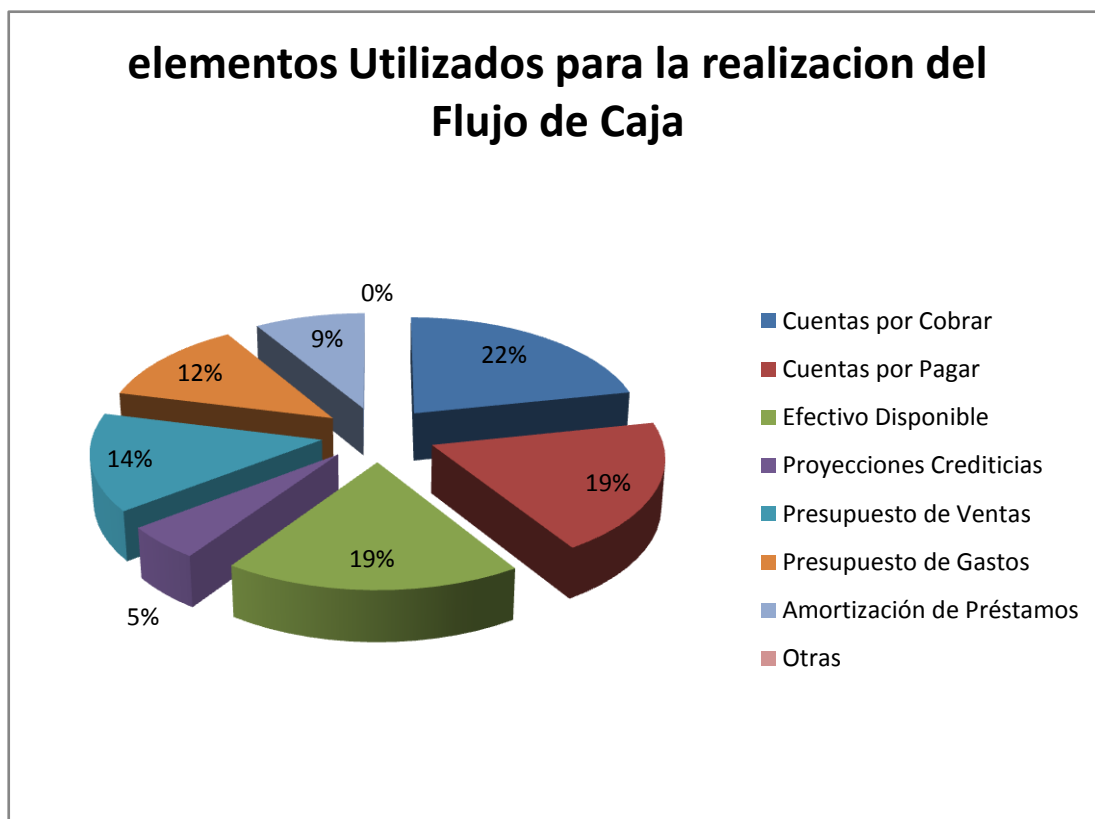
El 33% de las empresas elaboran el Flujo de Caja para un periodo mensual, el 24% lo realizan trimestral, el 19% semestral, un 10% anual y un 14% no realiza Flujo de Caja.

PREGUNTA No 9.

¿Qué elementos utiliza para la realización del Flujo de Caja?

Objetivo: Conocer cuáles son los elementos que más se utilizan para la elaboración del Flujo de Caja.

	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Cuentas por Cobrar	35	22%
Cuentas por Pagar	31	19%
Efectivo Disponible	30	19%
Proyecciones Crediticias	8	5%
Presupuesto de Ventas	23	14%
Presupuesto de Gastos	20	12%
Amortización de Préstamos	14	9%
Otras	0	0%
TOTAL	161	100%



ANALISIS.

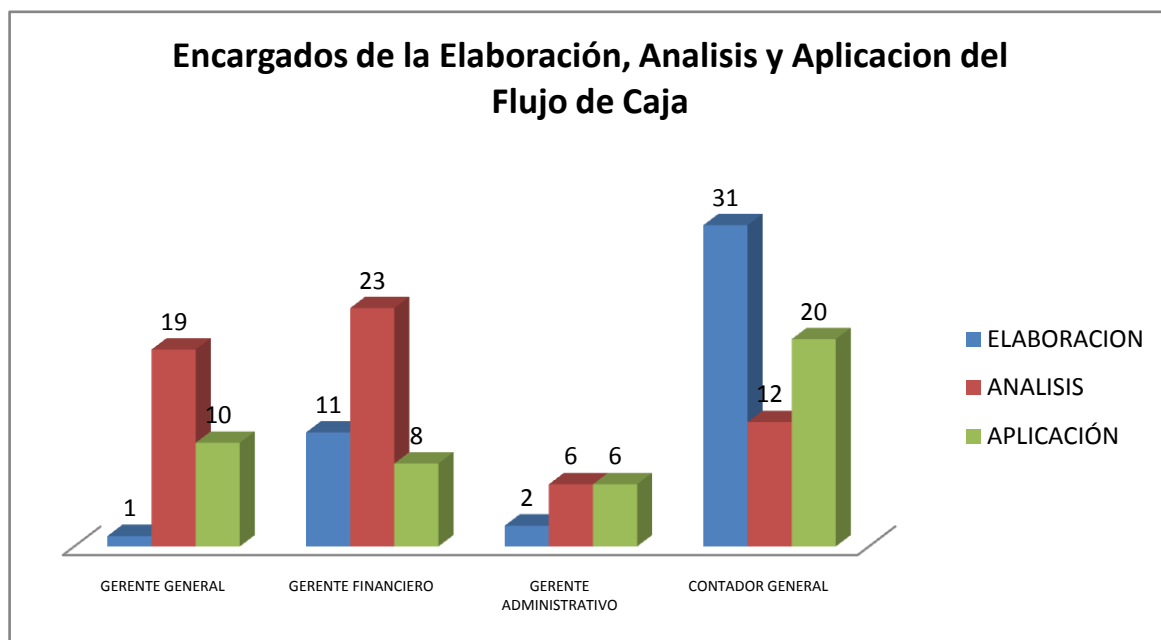
Con el gráfico podemos determinar que los elementos que más se utilizan para la elaboración del Flujo de Caja son: Las Cuentas por Cobrar, Las Cuentas por Pagar y el Efectivo Disponible, reflejando que un 60% de las empresas utilizan estas herramientas para la elaboración del Flujo de Caja, sobresaliendo en estas las cuentas por cobrar con un 22%, ya que son las cuenta por cobrar las de mayor rotación y de pronta recuperación.

PREGUNTA No 10.

¿Quién es el encargado de elaborar, de analizar y de aplicar el Flujo de Caja?

Objetivo: Determinar quién es el encargado de la elaboración, análisis y aplicación del Flujo de Caja; a demás de la idoneidad de este para realizarlo.

	ELABORACION	%	ANALISIS	%	APLICACIÓN	%
GERENTE GENERAL	1	2%	19	32%	10	23%
GERENTE FINANCIERO	11	24%	23	38%	8	18%
GERENTE ADMINISTRATIVO	2	4%	6	10%	6	14%
CONTADOR GENERAL	31	69%	12	20%	20	45%
	45	100%	60	100%	44	100%



ANALISIS:

Se puede determinar que los profesionales que tienen mayor participación en El Flujo de Caja son los Contadores de las empresas ya que estos tienen el mayor porcentaje en la Elaboración y Aplicación del Flujo de Caja, pero de igual manera tiene participación conjunta con El Gerente Administrativo y El Gerente General en el Análisis del Flujo de Caja.

PREGUNTA No 11.

¿La empresa cuenta con la liquidez necesaria para cumplir con el pago a los proveedores?

Objetivo: Conocer si la empresa tiene la capacidad de cumplir con sus obligaciones con los proveedores.

	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
SI	22	52%
NO	20	48%
TOTAL	42	100%



ANALISIS.

El 52% de las empresas considera que cuenta con la liquidez necesaria para el cumplimiento de sus obligaciones con sus proveedores, mientras se observa que un buen porcentaje (48%) de empresa no cuentan con la liquidez necesaria.

PREGUNTA No 12.

¿Obtiene financiamiento de Entidades Financieras?

Objetivo: Establecer si las empresas reciben apoyo por medio de financiamientos de Entidades del sector Financiero.

	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
SI	42	100%
NO	0	0%
TOTAL	42	100%



ANALISIS.

El 100% de las empresas dedicadas a la venta de equipó medico recibe financiamiento de Entidades Financieras.

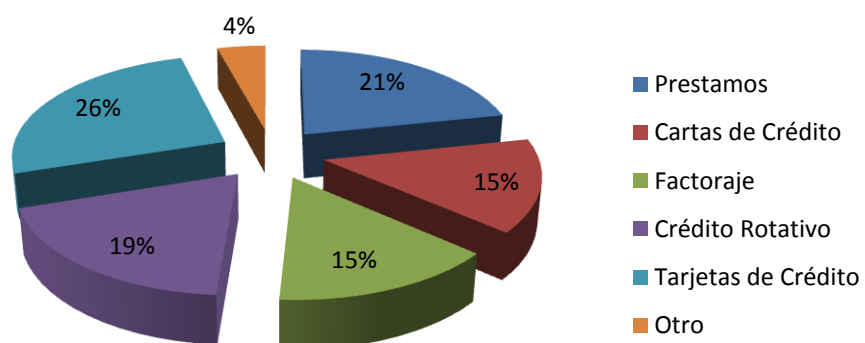
PREGUNTA No 13.

¿Qué opciones de financiamiento utiliza la empresa?

Objetivo: Conocer las diferentes formas de financiamiento con que cuentan las empresas dedicadas a la venta de equipo médico.

	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Prestamos	31	22%
Cartas de Crédito	21	15%
Factoraje	21	15%
Crédito Rotativo	27	19%
Tarjetas de Crédito	37	26%
Otro	6	4%
TOTAL	143	100%

Opciones de financiamiento utilizados por la empresa



ANALISIS:

Todas las empresas hacen uso de los financiamientos formulados en esta interrogante más otras opciones de créditos tales como: préstamos familiares, capitalizaciones, préstamos de los proveedores entre otros.

También se puede desatacar los créditos más comunes entre las empresas son las Tarjetas de Crédito con un 26% seguido de los Préstamos y los Créditos Rotativos con un 21% y 19% respectivamente.

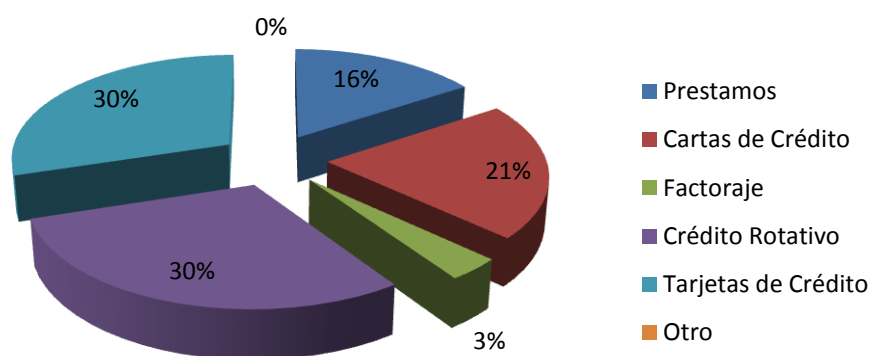
PREGUNTA No 14.

¿Cuál de ellas aplica con más frecuencia?

Objetivo: Determinar las formas de financiamiento más frecuentes y fáciles de obtener para las empresas dedicadas a la venta de equipo médico.

	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Prestamos	9	16%
Cartas de Crédito	12	21%
Factoraje	2	4%
Crédito Rotativo	17	30%
Tarjetas de Crédito	17	30%
Otro	0	0%
TOTAL	57	100%

Opciones utilizadas con mayor frecuencia



ANALISIS:

Debido a que los créditos más accesibles para las empresas son los Créditos Rotativos y Las Tarjetas de Crédito, éstos son los más utilizados reflejado en el grafico con un 60% del total de las empresas que utilizan con mayor frecuencia estos dos créditos.

PREGUNTA No 15.

¿Tiene la empresa capacidad para adquirir nuevos créditos?

Objetivo: Conocer la capacidad que tiene las empresas del sector para obtener nuevos financiamientos que le ayuden a mantener la liquidez.

	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
SI	34	81%
NO	8	19%
TOTAL	42	100%



ANALISIS.

El 81% de las empresas cuentan con la capacidad de adquirir nuevos créditos, mientras que un 19% no están en condiciones de hacerlo. Esto refleja que la mayoría de empresas pueden tener acceso a más financiamiento para el cumplimiento de sus operaciones

CAPITULO III

3 PROPUESTA.

3.1 ELABORACION Y ANALISIS DEL FLUJO DE CAJA.

3.1.1 Elaboración del Flujo de Caja.

Los problemas de Flujo de Caja suelen tomar por sorpresa a los propietarios de las empresas. Una proyección precisa del Flujo de Caja puede proteger a los empresarios de esta situación.

La elaboración, análisis y aplicación del Flujo de Caja muestra los importes de dinero que su empresa espera recibir y pagar en un periodo determinado y es una excelente herramienta para la toma de decisiones oportunas.

Este pronóstico tiene que tomar en cuenta la demora que ocurre entre la emisión de facturas a clientes y la acreditación de pago, entre originar un gasto y pagarlo, y la retención de impuestos que no se deben transferir al fisco hasta una fecha posterior. Esta proyección, si está bien hecha, le permite anticipar las posiciones de Flujo de Caja proyectadas en el tiempo.

Será de mucha ayuda para prever cuándo se quedará sin dinero con tiempo para actuar, protegiendo así a la empresa de una eminente

crisis. Además, esta proyección ayudará a detectar tendencias en las ventas, puede revelar si los clientes están tardando demasiado en pagar, y permitirá planificar las compras de activos y productos necesarios.

Por otra parte, si se decide gestionar un préstamo los bancos pedirán una proyección del Flujo de Caja anual mes a mes, y otra de entre tres y cinco años, de una forma anual. El siguiente proceso guiará paso a paso en la preparación de una proyección de Flujo de Caja:

Paso 1: Efectivo disponible.

Se inicia con las cuentas que se disponga más inmediatamente. Se cuenta con el efectivo del que dispone al comienzo del primer mes de la proyección. Este importe es el "efectivo disponible" durante los meses sucesivos, el balance final de caja de cada mes será traspasado como el inicial del mes siguiente.

Paso 2: Recibos de caja.

Registrar las ventas al contado, los cobros de las cuentas de crédito y los ingresos por intereses si los hay. La clave para hacer esto con éxito es registrar los recibos en los meses en los que usted espera obtener el dinero efectivamente, y no en

aquellos en los que se concretan las ventas, relacionando el principio contable de devengo.

Paso 3: Cuentas por cobrar.

Registrar los valores por cobrar en los meses en que se espera que el cobro se haga efectivo. Si no se lleva registros que muestren cuánto tarda cada cliente en pagar sus cuentas, calcule el "período de cobro medio" dividiendo las ventas totales del año anterior por 365.

Esto dará el volumen medio de venta diaria. Luego se debe dividir el importe en dólares de las cuentas actualmente por cobrar por el volumen medio de ventas diarias.

El resultado es el promedio de días que se tarda en cobrar las facturas. Utilizando este dato como guía, se debe registrar los pagos tal como ingresarán el año siguiente.

Ejemplo:

Ventas totales del año anterior: \$100,000.00

Saldo en cuentas por cobrar: \$ 15,000.00

Ventas / 365

$\$100,000.00 / 365 = \273.97

Cuentas por cobrar / venta por día

$\$15,000.00 / \$273.97 = 54.75$ días

54.75 días se tardan en cobrarse las facturas emitidas al crédito.

Paso 4: Ingresos varios de efectivo.

Se tiene que incluir los ingresos previstos de efectivo, tales como nuevos préstamos de los bancos o de miembros del núcleo familiar, u ofertas de compra de acciones.

Paso 5: Efectivo total disponible.

Esta cifra muestra el efectivo total disponible mes a mes, al totalizar los importes reflejados en los pasos anteriores.

Paso 6: Efectivo pagado.

Ahora debe calcularse cuánto dinero se piensa que se va a gastar cada mes durante los doce meses siguientes.

Primero, hay que evaluar los gastos de operación. También aquí, el secreto es registrar cada gasto en el mes en que será pagado, y no en el mes en que se origina. No dejar de incluir los siguientes puntos en la lista de gastos de operación:

- a. Salarios brutos, incluyendo el tiempo extra previsto.
- b. Subsidios mensuales a propietarios.
- c. Cuota patronal sobre salarios, bonificaciones, vacaciones, aguinaldo e indemnizaciones.
- d. Insumos para uso de la empresa.
- e. Reparaciones y mantenimiento de las edificaciones (no omite gastos grandes ocasionales, tales como ampliaciones, renovaciones, etc.)
- f. Costos de envase, envío y entrega.
- g. Costos de viajes, vehículos y estacionamiento.
- h. Compra de mercadería al contado y pago a proveedores de crédito.
- i. Publicidad y promociones, incluyendo volantes, correo directo, anuncios impresos o en televisión, publicación en Páginas Amarillas, diseño y mantenimiento del sitio en la Web.
- j. Servicios profesionales tales como honorarios pagados a abogados, regentes, consultores, tramitador aduanal, etc.
- k. Alquileres.
- l. Telecomunicaciones: teléfono, celulares fax, proveedor de servicios de Internet.
- m. Servicios generales tales como agua, electricidad, gas.
- n. Seguros, incluyendo incendios, riesgos legales, indemnizaciones a trabajadores, etc.

- o. Impuestos.
- p. Intereses y comisiones sobre préstamos.
- q. Gatos de multa por incumplimiento de contratos.
- r. Otros gastos específicos de la empresa.

Varios (incluya una pequeña reserva para gastos varios). Cuando se haya terminado, hay que calcular el subtotal de los gastos operativos.

Paso 7: Otros costos.

Calcular los restantes gastos corrientes de mantener a la empresa en funcionamiento. No dejar de completar los siguientes puntos:

- a. Amortizaciones de capital de préstamos: vehículos, compras de equipos, hipotecario, etc.
- b. Gastos de capital: gastos sujetos a depreciación tales como equipos, vehículos, construcción de mejoras en edificios existentes y mejoras en instalaciones y oficinas arrendadas.
- c. Reservas o garantías. Dinero reservado mensualmente para impuestos que se pagan a fin de año, más reservas para pagos de erogaciones grandes tales como seguros o compras de maquinarias.

- d. Retiros del propietario. Pago de impuestos a las ganancias, seguros de salud y de vida, etc.

Paso 8: Total de efectivo pagado.

Una vez se haya detallado todos los demás costos de funcionamiento de la empresa, hay que sumarlos al total de gastos operativos. Este valor es el "total de efectivo pagado", que refleja la estimación de la erogación mensual que se deberá hacer.

Paso 9: Determinar el Flujo de Caja mensual.

Restar el total de efectivo (Paso 8) del efectivo total disponible (Paso 5). La diferencia es la posición mensual de caja, o Flujo de Caja. Al graficar el Flujo de Caja proyectado, se comprueba que la posición de caja sea positiva. Si no es así, es de tomar acción cuanto antes para cubrir estas brechas previstas.

Ajustar la proyección mensualmente, introduciendo las correcciones necesarias por los gastos o ingresos inesperados que ocurran. A medida que se hagan efectivas las ventas y los desembolsos, hay que ingresar los importes reales junto a los estimados en la proyección. Se tiene que verificar la precisión de la proyección, y hacer los ajustes necesarios para los meses

subsiguientes. Al finalizar cada mes, hay que agregar un mes más al final de la proyección.

3.1.2 Las Empresas Frente a los Problemas de Flujo de Caja.

Los problemas de Flujo de Caja pueden durar pocos días o convertirse en un problema de mayor plazo. Usualmente son difíciles de pronosticar y, en consecuencia, se debe estar preparado para actuar de forma rápida y decisiva para atacarlos.

Las empresas no necesariamente quiebran por tener pérdidas pero si pueden desaparecer por no poder afrontar sus pagos corrientes.

Si bien los problemas de Flujo de Caja son bastante comunes en todas las empresas, cada una tiene unas posibilidades y vías diferentes de solventarlos.

Nadie conoce mejor a la empresa que sus propios gerentes y por ende son ellos quienes están en capacidad de determinar qué puede hacerse en estos casos. Sin embargo, existen algunos pasos que pueden ser útiles al diseñar una estrategia de manejo del Flujo de Caja.

Posponga el desarrollo de nuevos proyectos.

Considere congelar las inversiones en ideas novedosas que pueden tener un alto grado de riesgo. En cambio, concentre sus esfuerzos en los productos o servicios que actualmente ofrece.

Explore nuevos mercados para los productos existentes o adáptelos de forma tal que satisfagan de mejor forma las necesidades de los clientes.

Concéntrese en sus clientes actuales.

Ellos son quienes conocen mejor a su empresa y por ende se requiere menos esfuerzo y tiempo para llegar a ellos y realizar una venta. Un nuevo cliente implica su identificación, contacto y negociación, mientras que con los clientes actuales buena parte de ese camino está recorrido.

En este sentido es importante mejorar la relación con los clientes, identificando sus nuevas necesidades, su nivel de satisfacción con sus productos o servicios, etc. Mantener un alto nivel de calidad en la atención a las órdenes de compra, la calidad del producto y la prontitud en el despacho, constituyen un estímulo positivo en el cliente en su relación con la empresa.

Manténgase atento al inventario.

El adecuado manejo de los inventarios es crucial en el nivel de efectivo de la empresa. Una práctica favorable es revisar los movimientos del inventario con bastante frecuencia.

En particular se deben eliminar aquellos productos que tienen poco movimiento o que representan muy poco margen de utilidad.

Así se minimizan los costos de mantener inventarios como son los seguros, costo de oportunidad, obsolescencia, espacio, etc. Ofrezca ofertas para este tipo de productos (pagaderas en efectivo). Para aquellos productos con una alta rotación deben negociarse descuentos por volumen con los proveedores.

Aumente la productividad de la fuerza laboral.

Un mejor rendimiento de la fuerza de trabajo se traduce en una reducción del costo laboral y en una mejora de la calidad de las actividades de la empresa.

En principio mantenga un sistema de evaluación del trabajo que realizan los trabajadores y establezca metas que permitan alcanzar un mayor nivel de ventas. Por ejemplo, monitoree el trabajo de la fuerza de ventas estableciendo incentivos para aquellos que consigan superar las metas establecidas.

Todos los incentivos deben ser establecidos en base a que la empresa haya recibido los fondos correspondientes a la base del incentivo, es decir, sobre ventas efectivamente cobradas en su totalidad.

Es importante, siempre que sea posible, eliminar todos aquellos cargos que no son absolutamente necesarios o cuyas actividades pueden ser asignadas a otros empleados sin afectar el desenvolvimiento de estos.

En estos casos es importante que toda la organización entienda el gran riesgo que significa el no sincerar el número de empleados y las consecuencias que podría acarrear para todos el no eliminar un pequeño número de cargos no necesarios.

Tome en cuenta el Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios.

La legislación fiscal salvadoreña estipula que el IVA debe ser enterado al fisco aun sin que haya sido efectivamente cobrado (se toma como base la realización de la operación, la emisión de la factura o el cobro de la misma, lo que ocurra primero).

En consecuencia, se debe tener en cuenta el potencial problema que se genera si se otorga un crédito a los clientes y no se

tienen los fondos para cancelar este impuesto producto de esas ventas.

Optimice el manejo de las cuentas por cobrar.

Buena parte del trabajo efectivo en el manejo de las cuentas por cobrar se debe hacer antes de que éstas se generen.

El punto de partida básico radica en la adecuada fijación de las condiciones de crédito que se establecen para los clientes.

En muchos casos, ante la necesidad de realizar ventas, se otorgan facilidades de pago a los clientes que van más allá de lo apropiado, creando así un potencial problema de incobrabilidad que podría generar pérdidas a la empresa. Por ejemplo, si tenemos un margen de utilidad de 20%, una cuenta incobrable de 2 millones genera la pérdida del beneficio de unas ventas de 10 millones.

Es claro entonces que fijar unos estándares de crédito realistas que sean aplicados de forma consistente y analizar debidamente la capacidad de crédito de los clientes es una tarea fundamental en el manejo de las cuentas por cobrar.

En cuanto a la actividad de cobranzas, debemos recordar que mientras mayor es el vencimiento de las acreencias, mas difícil

es cobrarlas. Por esta razón, la cobranza debe ser realizada de forma constante y actuar tan rápido como sea posible. Si existe alguna disputa con el cliente que esté obstaculizando la cobranza, encuentre rápidamente la razón y origen y resuélvala de forma inmediata.

Aunque parezca solo un trámite administrativo, cuidar la emisión de los documentos que respaldan el crédito (factura comercial o letras de cambio) de tal forma que tengan validez legal, representa un aspecto primordial a la hora de tener que tomar medidas extremas en la cobranza.

Controle las salidas de efectivo.

Identifique y elimine los gastos no necesarios o superfluos, trate de aprovechar las ventajas de crédito que puedan ofrecer los proveedores y trate de sincronizar los pagos con los cobros, utilice los instrumentos financieros que ofrece la banca para hacer rendir lo máximo posible el efectivo en bancos, utilice la figura del arrendamiento de equipos en lugar de comprarlos, revise cuidadosamente los pagos realizados por concepto de comisiones, reembolso de gastos y viáticos.

Mantenga un control exhaustivo de las compras de materiales antes de realizar los pagos correspondientes.

En especial esté atento a:

1. El producto fue recibido en perfecto estado,
2. La factura está elaborada en forma correcta (cantidad, precio, etc.),
3. Se han reflejado los descuentos pertinentes y
4. El impuesto es aplicable y se ha calculado adecuadamente.

Planifique.

Elabore un presupuesto de efectivo en el cual se proyecten los futuros ingresos y desembolsos de efectivo de la empresa.

Dado que con esta información se puede conocer qué cantidad de efectivo es probable que tenga la empresa, cuando y durante cuánto tiempo, el presupuesto sirve como base para la planeación y control del efectivo.

Mientras más pronto sean detectados los potenciales problemas de Flujo de Caja, mas pronto se puede empezar a trabajar en resolverlos.

Tomar una actitud previsiva en lugar de reactiva ayudará a que la empresa lleve adelante sus actividades sin tener la presión de no contar con los recursos líquidos necesarios. Todos los

pasos que se puedan tomar, por ásperos que puedan parecer, a la larga beneficiarán a la empresa y a sus empleados.

3.1.3 El Análisis del Resultado del Flujo de Caja en la Práctica.

Ahora bien, sea el saldo positivo, negativo o cero, siempre hay algún tipo de estrategia a seguir. A continuación se mencionan algunos ejemplos de lo que se puede hacer en cada caso.

1. Si el saldo es positivo, se tiene la posibilidad de usar los recursos adicionales, por ejemplo en pagos a proveedores que estén ofreciendo descuentos por pagos anticipados, en la compra de títulos valor a corto plazo, en la renovación o mantenimiento de algún equipo o maquinaria, en el cubrimiento de alguna deuda de largo plazo, o simplemente pasar este saldo al siguiente período y esperar que el buen resultado continúe, o que por lo menos este superávit le cubra algún déficit que pueda ocurrir en el período siguiente. Si se toma cualquier iniciativa diferente a pasar este saldo tal y como dio al siguiente período, es de tener en cuenta que el Flujo de Caja cambiará, es decir, que se debe modificar teniendo en cuenta el egreso que se va a originar el destino que se le vaya a dar al saldo que se proyecta.

De manera más clara, supongamos que se hace un Flujo de Caja del mes de febrero, el día 31 de enero. Ese día 31 de enero, después de haber hecho todas las proyecciones y plasmarlas en el Flujo de Caja de febrero, se ve que el día 28 de febrero, si todo sale como se ha plasmado en el Flujo de Caja, va a quedar un saldo positivo de \$20,000.00 Se decide entonces que se va a pagar una deuda de \$5,000.00 que se tiene desde hace 6 meses, y se va a pagar el día 20 que es el día en el que debía pagar la cuota de esa deuda (la cuota realmente valía \$500.00, o sea que quedaban 10 cuotas por pagar). En el Flujo de Caja, se debe registrar este nuevo egreso que se va a hacer el día 20 de febrero por \$5,000.00, esto obviamente va a modificar el resultado final. Lo que se está tratando de explicar, es que se está proyectando un pago más, el cual no se había planeado cuando se empezó a hacer el Flujo de Caja ese día, por lo cual toca rehacerlo a partir del punto en el cual se va a introducir el cambio.

2. Si el saldo es negativo, se debe analizar varias posibilidades. Si es posible, tratar de postergar algunos de los pagos a proveedores, pedir unos días a algunos de ellos y buscar espacio en el Flujo de Caja, donde se pueda poner estos egresos. En el Flujo de Caja habrán días, semanas o meses muy cargados con gastos y estos no siempre van a

coincidir con días, semanas o meses de altos ingresos. Hay que buscar en el Flujo de Caja, aquellos espacios de tiempo donde se vaya a tener ingresos altos y bajos gastos (un balance positivo por así decirlo) y hablar con los proveedores y darles una fecha exacta de cuando se considera que si se le va a poder pagar. Si esto no funciona, todavía hay otras ideas. Por ejemplo, para aquellas épocas en las cuales el saldo es negativo, se puede establecer promociones con precios más bajos (eso sí, que todavía den rentabilidad o ganancia) para de esta manera recoger el dinero más rápido, de manera más clara, digamos que para el Flujo de Caja de la semana 2 del mes de febrero se tienen muchas obligaciones las cuales son mayores a los ingresos normales, si se ha hecho el Flujo de Caja con anticipación como debe ser, se puede programar esa semana promociones y descuentos para atraer más clientes y recoger más dinero. También se puede programar descuentos por pronto pago para aquellas personas que deben dinero, otra idea, podría ser realizar algún trueque o intercambio de un bien o servicio, para así no tener que desembolsar el dinero en efectivo.

3. Ahora por último, si el saldo fue cero, los ingresos van a ser iguales a los egresos. En estos casos se puede utilizar estrategias parecidas a las descritas para el caso en el

cual el saldo es negativo, aunque aquí se puede tener un poco más de paciencia y no excederse en los descuentos o promociones. Probablemente el negocio funcionará mejor en el siguiente período. Además si se ha sido preventivo, puede que se tengan algunas reservas de períodos anteriores y con estas se pueda sobrellevar el período por venir.

3.1.3.1 Caso Práctico Elaboración de Flujo de Caja.

- a) Mi Equipo Médico, S.A. de C.V. inicia las operaciones del año con un saldo en Efectivo y Equivalentes por \$47,000.00
- b) Los movimientos de las cuentas por cobrar están presupuestadas de la siguiente manera:

MES	MONTO	OBSERVACION
ENE	\$ 121,500.00	
FEB	\$ 133,000.00	
MAR	\$ 211,500.00	\$175,000.00 cobro del contrato 94/2008 Rhessa*
ABR	\$ 69,500.00	
MAY	\$ 197,500.00	
JUN	\$ 227,500.00	\$180,000.00 cobro del contrato 105/2008 PNC**
JUL	\$ 337,500.00	\$320,000.00 cobro del contrato 105/2008 PNC
AGO	\$ 187,500.00	\$175,000.00 cobro del contrato 94/2008 Rhessa
SEP	\$ 160,500.00	
OCT	\$ 217,500.00	\$200,000.00 cobro del contrato 115/2008 Rhessa
NOV	\$ 237,500.00	\$200,000.00 cobro del contrato 115/2008 Rhessa
DIC	\$ 227,500.00	\$200,000.00 cobro del contrato 115/2008 Rhessa
TOTAL	\$2,328,500.00	
* Proyecto de Reconstrucción de Emergencia por Terremotos y Extensión de Hospitales		
** Policía Nacional Civil		

Tabla 8. Presupuesto de Cuentas por Cobrar.

c) La empresa cuenta con tres contratos significativos para la ejecución del año 2009 que se detallan en la siguiente tabla.

No. CONTRATO	CLIENTE	MONTO	FECHA DE FACTURACION	MONTO FACTURADO	PLAZO
94/2008	Proyecto de Reconstrucción de Emergencia por Terremotos y Extensión de Hospitales (RHESSA)	\$ 350,000.00	ene-09	\$ 150,000.00	60 días
			jun-09	\$ 200,000.00	60 días
105/2008	Policia Nacional Civil	\$ 500,000.00	abr-09	\$ 180,000.00	60 días
			may-09	\$ 320,000.00	60 días
115/2008	Proyecto de Reconstrucción de Emergencia por Terremotos y Extensión de Hospitales (RHESSA)	\$1,500,000.00	ago-09	\$ 200,000.00	60 días
			sep-09	\$ 200,000.00	60 días
			oct-09	\$ 200,000.00	60 días
			nov-09	\$ 200,000.00	60 días
			dic-09	\$ 200,000.00	60 días
			ene-10	\$ 150,000.00	60 días

Tabla 9. Contratos estipulados.

d) Se tiene previsto que en mayo de 2009 la empresa necesitará capital de trabajo para poder cumplir con los contratos del segundo semestre y se solicitará al banco una línea de crédito rotativo hasta por \$150,000.00 refinanciable cada 6 meses. Con pago de intereses promedios de \$400.00 mensuales.

e) La empresa posee una Línea de Carta de Créditos hasta por el monto de \$200,000.00 con financiamiento de 120 días, la cual se espera utilizar en febrero y abril de 2009 con \$100,000.00 en cada mes, debido a que se prevé que las Entidades Gubernamentales tendrán un atraso en el pago de

las facturas por motivo de elecciones presidenciales que se realizaran en este año, es por este motivo que no pagaran a 30 días como lo establecía el contrato, sino que sus pagos rondaran hasta por los 90 días después de emitido el quedan.

- f) La empresa maneja un promedio de gastos de operación como se detalla a continuación:

TIPO DE GASTOS	MONTO
Gastos de Administración	\$ 12,000.00
Gastos de Venta	\$ 15,000.00
Gastos de Servicio	\$ 9,000.00
Gastos Financiero	\$ 6,500.00
TOTAL	\$42,500.00

Tabla 10. Gastos de Operación.

- g) La empresa actualmente cuenta con los siguientes prestamos:
- a. Préstamo hipotecario: \$96,000.00
 - b. Préstamo de socio: \$125,000.00
 - c. Préstamo decreciente: \$40,000.00

De los cuales tendrá una amortización de préstamos por \$1,800.00; \$600.00 y \$900.00 mensuales.

- h) Las importaciones para la venta de equipos están presupuestadas para el año 2009 de la siguiente manera:

MES	MONTO	OBSERVACION
ENE	\$ 76,300.00	
FEB	\$ 181,800.00	
MAR	\$ 165,000.00	
ABR	\$ 173,600.00	
MAY	\$ 312,700.00	Pago de Equipo para contrato 105/2008 PNC
JUN	\$ 209,400.00	Pago de Equipo para contrato 94/2008 RHES SA
JUL	\$ 195,100.00	Pago de Equipo para contrato 105/2008 RHES SA
AGO	\$ 164,500.00	Pago de Equipo para contrato 105/2008 RHES SA
SEP	\$ 72,000.00	
OCT	\$ 163,000.00	Pago de Equipo para contrato 105/2008 RHES SA
NOV	\$ 168,400.00	Pago de Equipo para contrato 105/2008 RHES SA
DIC	\$ 143,600.00	Pago de Equipo para contrato 105/2008 RHES SA
TOTAL	\$2,025,400.00	

Tabla 11. Presupuesto de importación de equipos médicos.

NOTAS

- a) Para el presupuesto de las cuentas por cobrar se está considerando las órdenes de compras existentes con sus respectivas fechas de cumplimiento.
- b) También para el presupuesto de cuentas por cobrar se ha considerado un porcentaje de las ofertas realizadas a los clientes, así como también la participación en licitaciones con su respectiva probabilidad de adjudicación.
- c) Para el presupuesto de compras se están considerando las fechas de cumplimiento de los contratos y órdenes de compra puestas.

d) Para el pago de las compras se considera que el crédito otorgado por los proveedores es muy corto, pero también se considera las importaciones realizadas por carta de crédito con el financiamiento a 120 días, utilizando la Línea de Carta de Crédito que posee la empresa hasta por \$200,000.00

Mi Equipo Medico, S.A. de C.V.

Flujo de Efectivo proyectado para los años 2009 - 2010 - 2011

	ene-09	feb-09	mar-09	abr-09	may-09	jun-09	jul-09
Datos	[\$]	[\$]	[\$]	[\$]	[\$]	[\$]	[\$]
Ingresos							
Saldo Inicial	47,000.00	61,400.00	81,800.00	97,500.00	62,600.00	66,200.00	53,100.00
Ventas al Contado	a 15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Recuperación de cuentas por cobrar	121,500.00	133,000.00	211,500.00	69,500.00	197,500.00	d 227,500.00	g 337,500.00
Créditos Bancarios para capital de trabajo	-	-	-	-	e 150,000.00	-	-
Carta de Credito	-	b 100,000.00	-	b 100,000.00	-	-	-
Total Ingresos	183,500.00	309,400.00	308,300.00	282,000.00	425,100.00	308,700.00	405,600.00
Egresos							
Compras de Mercadería							
Pago a Proveedores	76,300.00	181,800.00	165,000.00	173,600.00	f 312,700.00	209,400.00	195,100.00
Gastos Administrativos	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
Gastos de venta	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Gastos de Servicio	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00
Gastos financieros	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,900.00	6,900.00	6,900.00
Amortización deuda bancaria	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00
Financiamiento de Carta de Crédito							c 100,000.00
Total Egresos	122,100.00	227,600.00	210,800.00	219,400.00	358,900.00	255,600.00	341,300.00
Efectivo Disponible (Ingresos menos Egresos)	61,400.00	81,800.00	97,500.00	62,600.00	66,200.00	53,100.00	64,300.00
Necesidades Adicionales de efectivo	-	-	-	-	-	-	-

ANALISIS DE LOS DATOS.

- a- La empresa maneja un 70% de sus ventas a Entidades Gubernamentales, un 20% al crédito a Entidades Privadas y por este motivo solamente un 10% de sus ventas son al contado que las realiza a Entidades Privadas. Por lo antes expuesto, en el Flujo de Caja se refleja solamente un presupuesto de ventas de contado de \$15,000.00 mensuales.
- b- En febrero y abril de 2009 se observan ingresos de efectivo por \$100,000.00 por cada mes, correspondientes a la colocación de Cartas de Crédito, para poder ofrecer un compromiso de pago a los proveedores, ya que la empresa no puede pagar a los proveedores por sus propios medios debido a la cartera morosa de las Entidades Gubernamentales.
- c- La colocación de Cartas de Crédito en febrero y abril le permite a la empresa recibir la mercadería en 30 días y así poderla facturar al cliente. En este momento el proveedor cobra la Carta de Crédito al banco y éste otorga a la empresa un financiamiento de Carta de Crédito el cual se tendrá que pagar \$100,000.00 en julio y \$100,000.00 en septiembre.

d- La inversión realizada en febrero y abril por medio de carta de crédito, la empresa la cobrará a los clientes en su defecto a los noventa días los cuales se cumplirán en junio y agosto de 2009. Entonces se puede decir que la empresa recuperará la inversión 30 días antes del vencimiento de la obligación adquirida en el Financiamiento de las Cartas de Crédito.

e- De enero a abril se puede observar que la empresa refleja un Flujo de Caja estable, maneja bien sus ingresos contra las obligaciones que tiene con sus proveedores. Pero la sociedad está consciente que en el segundo semestre del año tiene que ejecutar el mayor porcentaje de los contratos firmados con las Entidades Gubernamentales y para mantener su Flujo de Caja estable tiene que recurrir a solicitar financiamiento bancario hasta por \$150,000.00 el cual tiene como fin principal el pago a los proveedores para que suministren sus productos y la generación de disponibles en las líneas de cartas de crédito para importar los equipos.

f- Al obtener el financiamiento de \$150,000.00 en mayo, mas el flujo positivo que trae la empresa, sumándole la recuperación de cobros de ese mismo mes, la empresa tiene la capacidad económica de poder invertir \$312,700.00 en los

pagos a los proveedores para que suministren los productos que se necesitan para el cumplimiento de los contratos pendientes de ejecución.

g- Con la inversión de \$312,700.00 realizada en mayo la empresa espera incrementar su facturación y por ende incrementar la recuperación de cuentas por cobrar con un leve aumento en junio, pero con un incremento significativo en el mes de julio por \$337,500.00. De esta manera la empresa mantiene su recuperación de cuentas por cobrar en un nivel óptimo para poder reinvertir en los pagos a proveedores para seguir proporcionando el suministro de equipos médicos solicitados en los contratos pendientes de ejecución. Ya que se puede observar que la empresa no tiene la capacidad financiera para poder suministrar de una sola vez el total de los contratos.

h- En noviembre la empresa tiene la obligación de cancelar el crédito rotativo adquirido en mayo, debido a que son contrato con un plazo a seis meses. Pero la empresa tiene previsto seguir ejecutando buenos proyectos en los siguientes años y por esta razón opta por solicitar nuevamente el desembolso de los \$150,000.00 del crédito rotativo.

i- La empresa también se proyecta que para el año 2010 y 2011 incrementara sus ventas, pero esto significa que tendrá la necesidad de incrementar las compras a los proveedores en la misma proporción. Con respecto los gastos de operación la empresa también tiene un leve incremento debido a que la empresa no es industria y por el hecho que incremente sus ventas no quiere decir que incrementaran sus gastos operativos. Se concluyen que el Flujo de Efectivo incrementará para los próximos años, de una forma positiva.

3.2 ANALISIS FINANCIERO DEL ENTORNO.

3.2.1 La Liquidez.

Para las empresas, la liquidez es muy importante, ya que representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero más líquido se dice que es.

Por ejemplo: un activo muy líquido es un depósito en un banco que su titular en cualquier momento puede acudir a la entidad y retirar el mismo o incluso también puede hacerlo a través de un cajero automático. Por el contrario un bien o activo poco líquido puede ser un inmueble en el que desde que se toma la decisión de venderlo o transformarlo en dinero hasta que efectivamente se obtiene el dinero por su venta, puede haber transcurrido un tiempo prolongado.

En general la liquidez de un activo, es contrapuesta a la rentabilidad que ofrece el mismo, de manera que es probable que un activo muy líquido ofrezca una rentabilidad pequeña.

Un activo líquido tiene algunas o varias de las siguientes características:

1. Puede ser vendido rápidamente,

2. Con una mínima pérdida de valor,

3. En cualquier momento.

La característica esencial de un mercado líquido es que, en todo momento hay dispuestos compradores y vendedores.

3.2.1.1 Se Debe de Realizar un Análisis de la Liquidez de la Empresa.-

El grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes es la medida de su liquidez a corto plazo. La liquidez implica; por tanto, la capacidad puntual de convertir los activos en líquidos o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo.

Algunos autores se refieren a este concepto de liquidez con el término de solvencia, definiéndola como la capacidad que posee una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago.

Tenemos la solvencia final, expresada como la diferencia existente entre el activo total y el pasivo exigible. Recibe este nombre de solvencia final porque se sitúa en una perspectiva que podemos considerar "última": la posible liquidación de una empresa. Con esta solvencia final medimos si el valor de los bienes de activos, respalda la totalidad de las

deudas contraídas por la empresa. Recordemos que esta medida es la que suele figurar en las notas o resúmenes sobre suspensiones de pagos. En la práctica corriente suele utilizarse más el concepto de solvencia corriente, término equiparable al de liquidez a corto plazo.

De igual forma, se habla de la existencia de diferentes niveles de liquidez. Una falta de liquidez puede significar que la empresa sea incapaz de aprovechar unos descuentos favorables u otras oportunidades rentables. También puede suponer un freno notable a la capacidad de expansión. Es decir, la falta de liquidez a este nivel implica una menor libertad de elección y por tanto, un freno a la capacidad de maniobra.

Una falta de liquidez más grave, significa que la empresa es incapaz de hacer frente a sus compromisos de pago actuales. Esto puede conducir a una disminución del nivel de operaciones, a la venta forzada de bienes de activo ó en último término, a la suspensión de pagos ó a la quiebra.

Por lo tanto, para los propietarios de la empresa, la falta de liquidez puede suponer:

- a. Una disminución de la rentabilidad.
- b. La imposibilidad de aprovechar oportunidades interesantes (expansión, compras de oportunidad, etc.)

- c. Pérdida de control de la empresa.
- d. Pérdida total o parcial del capital invertido. Como es lógico, los acreedores de la empresa también se verán afectados por la falta de liquidez:
- e. Atrasos en el cobro de intereses y principal de sus créditos.
- f. Pérdida total o parcial de las cantidades prestadas.
- g. Multas por incumplimiento de contratos de ventas.

Las importantes implicaciones de todas estas consecuencias justifican la gran relevancia que se da a las medidas de la liquidez a corto plazo.

3.2.1.2 Considerar la Importancia de la Liquidez Desde Diferentes Puntos de Vista.-

Para los Prestamistas

La liquidez es de gran interés para los prestamistas porque deben evaluar razonablemente la capacidad de pago que tienen los acreedores, de la misma manera que estas empresas lo hicieron con sus acreedores en el pasado. Puesto que una empresa debe cumplir con sus obligaciones día a día, la liquidez de una empresa es un indicativo de su capacidad para pagar un préstamo.

Los prestamistas, ciertamente, buscan una alta liquidez para protegerse.

Para los Inversionistas, La Administración y Otros Puntos de Vista

Todos aquellos que deban evaluar una empresa también tienen que preocuparse en primer lugar de la liquidez: necesitan asegurarse de que la empresa esté en funcionamiento, y de que los incumplimientos en sus pagos sean improbables en el futuro cercano. No obstante, a diferencia de los prestamistas de corto plazo a quienes les importa que la empresa tenga efectivo para pagar sus cuentas, desde el punto de vista de los inversionistas y de la Administración, el mantener grandes reservas de efectivo tampoco es una opción deseable. El efectivo ocioso es costoso para la empresa pues se pierden los rendimientos que se pudieran obtener con activos productivos.

El mantener efectivo o el tener a la mano otros activos líquidos tiene que deberse a una razón intrínseca. Para los inversionistas y la administración, estas razones son más importantes que la capacidad para cumplir con estos pagos a partir del efectivo que generen los inventarios o las cuentas por cobrar. Las cuentas por cobrar son parte de la estrategia de ventas de la empresa. La mayoría de las empresas prefieren el

pago anticipado de todas sus ventas, evitando así el riesgo de impago. Permiten que sus clientes paguen en 30, 60, 90 días o más, con el objetivo de incentivar a sus clientes para que compren en forma inmediata.

3.2.1.3 Evaluación de la Liquidez en la Empresa a Través de las Razones Financieras.

Razón de solvencia a corto plazo o de liquidez

Miden la habilidad de una entidad para satisfacer sus obligaciones con terceros en el corto plazo.

Razón Corriente (RC)

Indica el grado (número de veces) por el cual los derechos de los acreedores, a corto plazo, se encuentran cubiertos por los activos que se convierten en efectivo (Activos Circulantes) en un período, más o menos, igual al vencimiento de las obligaciones.

- Fórmula:

Razón Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente : $RC = AC / PC$

Criterio de análisis

"Óptimo": $1,5 < RC < 2,0$.

Si $RC < 1,5$, la empresa puede tener una mayor probabilidad de suspender los pagos de obligaciones hacia terceros (acreedores).

Si $RC > 2,0$, se puede decir que la empresa posee activos circulantes ociosos. Esto indica pérdida de rentabilidad

La liquidez puede mejorarse o aumentarse por varios métodos:

- vendiendo algunos activos fijos,
- consiguiendo nuevos fondos de carácter permanente
- aumentando las ventas, o
- reduciendo costos.

Si una empresa no tiene liquidez suficiente, puede aplicarse cualquiera de estos métodos correctivos a largo plazo, pero no a corto plazo. Por ejemplo, los banqueros recomiendan a sus clientes inmersos en problemas de liquidez que aumenten los fondos permanentes inyectando más capital al negocio.

3.2.2 Análisis de los Créditos Más Utilizados

En las entidades encuestadas las opciones de financiamiento que ellas más utilizan son:

- a. Los Créditos Rotativos y
- b. Las Tarjetas de Crédito

Realizando un estudio del porqué las empresas optan por esos tipos de financiamiento se llegó a las siguientes conclusiones:

a. Los Créditos Rotativos

Se considera la alternativa ideal para cubrir sus necesidades financieras de corto plazo.

Las empresas obtienen beneficios tales como:

- 1) Establecimiento de plazos de acuerdo a las necesidades propias del negocio.
- 2) Acceso a recursos financieros para producción, comercialización de bienes y/o servicios.
- 3) Tasas competitivas.
- 4) Plazo de vigencia: Hasta 4 años, revisable anualmente.
- 5) Plazo de giro o utilización de la línea: Hasta 3 años y 6 meses.

- 6) Plazo de desembolsos: Hasta 1 año plazo y según giro del negocio.
- 7) Forma de pago: Cuotas mensuales de capital e intereses durante el plazo de cada desembolso.
- 8) Cuenta con un cupo de financiamiento por un tiempo predeterminado.
- 9) Dispone de liquidez en el momento que lo necesite.
- 10) Genera disponibilidad automática con cada abono que se haga a la Línea Rotativa.
- 11) Desembolsos parciales, de acuerdo a las necesidades de capital.

También existen Requisitos a cumplir, pero estos son accesibles para las entidades.-

I. Información general.

- a) Solicitud de crédito.
- b) Escritura de constitución de la Sociedad con sus modificaciones.
- c) Nomina de socios, con su número de NIT y su participación accionaria.
- d) Credencial del representante legal o administrador único vigente.

- e) DUI y NIT del representante legal o administrador único o propietario.
- f) NIT y número de IVA de la Sociedad.

II. Información financiera.

- a) Estados financieros auditados y con anexos (Balance General y Estado de Resultados de los últimos 2 ejercicios).
- b) Balance de Comprobación con anexos (3 meses de antigüedad).
- c) Dictamen del Auditor Externo, y en caso que aplique, favor incorporar Dictamen Fiscal (últimos 2 ejercicios).
- d) Flujo de Caja Proyectado mínimo un año.
- e) Entre otros

b. Tarjetas de crédito.

Con ella se obtienen muchos beneficios, entre ellos:

- 1) Amplio crédito, dependiendo de su capacidad de pago.
- 2) Financiamiento conveniente, hasta 48 meses.
- 3) Participa en promociones especiales de temporada.
- 4) Seguros VISA de accidentes en viajes y automóviles alquilados.

Los requisitos que las entidades financieras solicitan:

I. Información general.

- a) Solicitud de crédito.
- b) Escritura de constitución de la sociedad con sus modificaciones.
- c) Nomina de socios, con su número de NIT y su participación accionaría.
- d) Credencial del representante legal o administrador único vigente.
- e) DUI y NIT del representante legal o administrador único o propietario.
- f) NIT y número de IVA de la sociedad.

II. Información financiera.

- a) Estados Financieros auditados con anexos correspondientes a los dos últimos años de cierre contable y uno reciente de Comprobación (con tres meses máximos de antigüedad y anexos).
- b) Flujo de Efectivo, incluyendo empresas relacionadas (si aplica).
- c) Declaración de IVA.
- d) Declaración de Impuesto sobre la Renta del último ejercicio.

- e) Documentos sobre bienes ofrecidos en garantía, si aplica.
- f) Flujo de Caja Proyectado mínimo un año.

3.2.3 Elementos a Considerar en una Elección del Tipo de Financiamiento a Utilizar

1. La tasa de interés.
2. El plazo del crédito.
3. Los requisitos establecidos.
4. Los beneficios adicionales que otorga la entidad financiera.
5. Evaluar la tasa de interés más conveniente.
6. Tasas de interés de las instituciones financieras.

Carta de crédito.

La Carta de Crédito se ha considerado la mejor opción de financiamiento en el sector de Equipo médicos, debido a los beneficios que esta otorga a la empresa adquirente.

Es la mejor alternativa para la importación de productos o materia prima, a través de un crédito documentario en el cual existe el compromiso de efectuar el pago al beneficiario en el exterior, de acuerdo a la negociación pactada.

Es particularmente útil cuando el importador y exportador no se conocen lo suficiente o están estableciendo una relación comercial.

La carta de crédito puede ser

1. A la Vista

- a. Pago contra documentos
- b. Refinanciamiento

2. A Plazo

- a. Pago al vencimiento
- b. Refinanciamiento

Es la forma más segura para las partes que intervienen en la transacción.

El importador solicita la emisión de este documento como forma de pago de la adquisición de bienes y/o servicios procedentes del exterior.

Las principales ventajas al abrir una carta de crédito para la importación son:

- a) El exportador del producto debe cumplir con los términos y condiciones pactados, para poder hacer efectivo el pago a través de la carta de crédito.
- b) La empresa no tiene que desembolsar anticipos sobre las compras a realizar.
- c) Capacidad para poder realizar importaciones de cualquier parte del mundo y en cualquier moneda.

Beneficios

- a) Respaldo completo y seguridad en todo el proceso de pago.
- b) Se asegura tu mercadería.
- c) Agilidad en el servicio
- d) Tarifas convenientes.
- e) Asesoría especializada en el trámite documentario.

Requisitos

I. Información General

- a. Fotocopia de escritura de constitución con sus modificaciones.
- b. Fotocopia de NIT e IVA de la sociedad.
- c. Credencial vigente del representante legal.
- d. Copia de DUI y NIT del representante legal o administrador único.

- e. Matricula de empresa vigente
- f. Nomina actualizada de los socios (con participación accionaria y numero de NIT)

II. Información Financiera

- a) Estados financieros de los últimos dos años (Balance General y Estado de resultado Auditados con sus Anexos y Dictamen Financiero de Auditor Externo).
- b) Balance de comprobación con sus anexos (máximo 3 meses de antigüedad a la fecha de solicitud).
- c) Fotocopia de 6 últimas declaraciones de IVA
- d) Fotocopia de declaración de renta de los dos años.
- e) Flujo de Caja mensual proyectado a 3 años.
- f) Experiencia o tiempo de la sociedad mínimo de un año.
- g) Calificación A en el Sistema Financiero.

Estar solvente con el Ministerio de Hacienda (Sociedad y representante legal).

3.3 PROCEDIMIENTOS SEGÚN DISPOSICIONES LEGALES

3.3.1 Procedimiento Para Licitaciones y Cumplimiento de Contratos.

1- Los vendedores revisarán todos los días los periódicos de mayor circulación, para enterarse de las licitaciones⁹ que pueden ser de interés para la empresa. Ya que la LACAP¹⁰ establece en el Art. 47 que la convocatoria se efectuará en forma notoria y en los diferentes medios de prensa escrita de circulación de la república, donde se darán a conocer todas las especificaciones de la licitación. Así también los vendedores estarán a la expectativa de las licitaciones por invitación directa que son aquellas en las que se elabora una lista de ofertantes, con un mínimo de cuatro entidades a las que se invita públicamente a participar. (Art. 66 LACAP)

2- Cuando las licitaciones de interés para la empresa han sido identificadas, se gestionará la compra de las bases de la licitación dentro de los dos días siguientes a la publicación de la oferta. Art. 49 LACAP. Cualquier

⁹ LACAP, CAPITULO II, ART. 59 Licitación Pública es el procedimiento por cuyo medio se promueve competencia, invitado públicamente a todas las entidades interesadas en proporcionar obras, bienes y servicios.

¹⁰ LEY DE ADQUISICIONES Y CONTRATACIONES DE LA ADMINISTRACION PÚBLICA.

interesado podrá solicitar y retirar en el plazo establecido, las bases de licitación o de concurso. Los derechos a cobrar incluirán los gastos por la reproducción de las mismas, de los planos y algún otro costo que se pueda establecer. Este pago se hará efectivo en las colecturías o tesorerías de cada una de "las instituciones" que emitan las bases de licitación o de concurso, o en las Instituciones Financieras autorizadas para tal fin.

3- Adquirida las bases para la licitación se procederá a lo siguiente:

- a. El Departamento de Licitaciones, deberá preparar la documentación financiera, fiscal y legal requerida en las bases de licitación.
- b. El Departamento de Ventas, cotizará con los proveedores y elaborará la mejor oferta a presentar en los próximos 10 días después de recibidas las bases, por que el plazo para presentar las ofertas deberá ser razonable y establecerse, tomando en cuenta la complejidad de la obra, bien o servicio, pero en ningún caso podrá ser menor de 10 días hábiles (Art. 44 Literal K LACAP)

4- El Departamento de Ventas, recolectara la información y presentará la oferta en la fecha y hora establecida. El Art. 52 establece que las ofertas deberán presentarse acompañadas de la Garantía de Mantenimiento de Oferta para los casos que aplique. En el Reglamento de esta Ley se especifica la documentación adicional que deberá acompañar a las mismas, según sea el caso. Y será de exclusiva responsabilidad del ofertante, que las ofertas sean recibidas en tiempo y forma, de conformidad con lo establecido en las bases de licitación o de concurso.

5- El Departamento de Licitaciones, estará pendiente de la evaluación de la oferta y de complementar la información si la entidad licitadora lo requiere. Existe una comisión encargada de valorar¹¹ las ofertas recibidas, quien deberá evaluar las ofertas en sus aspectos técnicos y económico-financieros, utilizando para ello los criterios de evaluación establecidos en las bases de licitación o de concurso (Art. 55 LACAP)

6- El Departamento de Licitaciones, revisará cuando la Entidad notifique la adjudicación, si el resultado es positivo y la

¹¹ LACAP, CAPITULO IV, Comisión de Evaluación de ofertas, Art. 20

empresa esta favorecida en la adjudicación, se revisará para comprobar que lo adjudicado corresponde a lo que se presentó en la oferta. Ya que la ley determina que antes del vencimiento de las garantías de mantenimiento de ofertas, la institución por medio del Jefe de la UACI¹², notificará a todos los participantes, del resultado de la adjudicación. La UACI además, deberá publicar por medios de prensa escrita de circulación de la República, los resultados de la adjudicación.

7- El departamento de Licitaciones, gestionará y llenará todos los requisitos para firmar el respectivo contrato. La institución contratante convocará dentro de los plazos establecidos al ofertante adjudicatario para el otorgamiento del contrato. En las bases de licitación o de concurso, se determinarán los plazos para la firma del contrato y para la presentación de las garantías. (Art. 80 LACAP)

8- Ventas elaborará pedido al proveedor.

9- Importaciones coloca los pedidos al proveedor

¹² Unidad de Adquisiciones y Contrataciones Institucionales de las Entidades Públicas.

10- Proveedor envía confirmación o factura proforma.

11- El Departamento de Importaciones solicita a contabilidad el pago de la factura proforma:

- a. Proveedor de contado: Pago sujeto a disponibilidad.
- b. Proveedor de Crédito: Importaciones gestiona con contabilidad el disponible en la línea y solicita el despacho inmediato al proveedor.

12- El Departamento de Contabilidad programa el pago al proveedor (contado o crédito) de acuerdo a la disponibilidad y a la proyecciones del Flujo de Caja de la empresa.

13- El Departamento de Contabilidad realiza el pago de acuerdo a políticas ya conocidas del proveedor, por medio de efectivo (transferencia bancaria), Tarjeta de Crédito o Carta de Crédito financiado por el banco.

14- El Departamento de Importaciones solicita despacho inmediato al proveedor o elaboración del producto, según sea el caso.

15- El Departamento de Importaciones gestiona que el proveedor despache la mercadería, y se encarga de hacer llegar el producto hasta la bodega de la empresa.

16- El Guardalmacén recibe la mercadería y programa con ventas la revisión para confirmar el cumplimiento de lo requerido al proveedor.

17- El Departamento de Ventas solicita la facturación o nota de remisión (cuando el contrato no está completo) para la entrega de la mercadería al cliente.

18- El Departamento de Licitaciones gestiona la entrega total de la mercadería descrita en el contrato.

19- El Departamento de Licitaciones gestiona el cumplimiento a tiempo de todos los requerimientos del contrato, como por ejemplo: tiempo de entrega, instalación de los equipos, capacitación a los usuarios de los equipos. Según lo establece el Art. 82 de la LACAP

20- El Departamento de Licitaciones recolecta toda la documentación a presentar para obtención del quedan, como por ejemplo: Acta de recepción, esta es atribución de la UACI¹³; Acta de instalación completada, Acta de capacitación recibida, pago de multas por incumplimiento, existen una serie de multas por incumplimiento en el contrato; cuando el total del valor del monto acumulado por multa, represente hasta el doce por ciento (12%) del valor total del contrato, procederá la revocación del mismo, haciendo efectiva la garantía de cumplimiento de contrato.

El porcentaje de la multa previamente establecido, será aplicable al monto total del contrato incluyendo los incrementos y adiciones, si se hubieren hecho. Y la Ley establece que Las multas anteriores se determinarán con audiencia del contratista (Art. 85 LACAP)

21- Tesorería recibe el quedan y gestiona el cobro en el menor tiempo posible.

22- El Departamento de Contabilidad programa en el Flujo de Caja el ingreso del efectivo por el cobro del quedan y

¹³ LACAP, CAPITULO II, Art. 12 literal j

programa el pago a nuevos proveedores o el pago a las obligaciones financieras adquiridas.

3.3.2 Condiciones Generales del Contrato.

A continuación se detallan algunas condiciones generales que son aplicables a los contratos otorgados a las empresas que proveen equipos médicos a las Entidades Gubernamentales.

1- País de origen: Es el lugar en que los bienes hayan sido extraídos, cultivados o producidos, o desde el cual se suministren los servicios. Se produce un bien cuando, por medio de la fabricación, elaboración o ensamble importante de los componentes se obtiene un nuevo producto comercialmente reconocido que difiere sustancialmente de sus componentes en lo que respecta a sus características básicas o a sus fines o su uso. El origen de los bienes y servicios puede ser diferente de la nacionalidad del Proveedor.

2- Garantía de cumplimiento: El Licitante seleccionado, dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que reciba la notificación de adjudicación del Contrato, otorgará una garantía de cumplimiento al Comprador por el monto solicitado. El monto de la garantía de cumplimiento será

pagadero al comprador como indemnización por las pérdidas que le ocasionare el incumplimiento de las obligaciones del Proveedor con respecto al Contrato. La garantía de cumplimiento será liberada por el Comprador y devuelta al Proveedor a más tardar treinta días después de la fecha en que el Proveedor haya cumplido todas sus obligaciones contractuales, incluidas las relativas a la garantía de calidad de los bienes, salvo indicaciones contrarias.

3- Inspección y pruebas: El Comprador o su representante tendrán derecho a inspeccionar los bienes y/o someterlos a prueba, sin costo adicional alguno, a fin de verificar su conformidad con las especificaciones del Contrato. Si los bienes inspeccionados o probados no se ajustan a las especificaciones, el Comprador podrá rechazarlos y el Proveedor deberá, sin cargo para el Comprador, reemplazarlos o hacerles todas las modificaciones necesarias para que ellos cumplan con las especificaciones.

4- Entrega y documentos: El proveedor hará entrega de los bienes al Comprador de acuerdo con lo dispuesto en la Lista de bienes y servicios y plan de entregas. Los detalles de los documentos de embarque y de otro tipo que deba suministrar el Proveedor se indicaran en las Condiciones Especiales del Contrato.

5- Seguros: Todos los bienes suministrados en virtud del Contrato estarán totalmente asegurados en una moneda de libre convertibilidad, contra los daños o perjuicios que pudieran ocurrir durante su fabricación o adquisición, transporte, almacenamiento y entrega.

6- Servicios conexos: El Proveedor deberá prestar uno o más de los siguientes servicios, además de los servicios adicionales, si los hubiere;

- a. Ejecutar o supervisar en el lugar del proyecto el montaje y/o la puesta en marcha de los bienes suministrados;
- b. Proveer las herramientas necesarias para el montaje y/o mantenimiento de los bienes suministrados;
- c. Proveer un manual detallado de operaciones y mantenimiento para cada unidad apropiada de los bienes suministrados;
- d. Capacitar al personal del Comprador, en las instalaciones del Proveedor y/o en el lugar del proyecto, para el montaje, puesta en marcha, operación, mantenimiento y/o reparación de los bienes suministrados.

7- Garantía de los bienes: El Proveedor garantiza que todos los bienes suministrados en virtud del Contrato son nuevos, sin uso, del modelo más reciente o actual e incorporan todas las mejoras recientes en cuanto a diseño y materiales, a menos que el Contrato disponga otra cosa. El Proveedor garantiza además que todos los bienes suministrados en virtud del contrato estarán libres de defectos resultantes del diseño, los materiales o la mano de obra, o de algún acto y omisión del Proveedor, que puedan manifestarse durante al uso normal de los bienes en las condiciones imperantes en el país de destino final. Salvo que se especifique otra cosa la garantía permanecerá en vigor durante el periodo que termine primero de los dos siguientes: doce meses a partir de la fecha en que los bienes hayan sido entregados en su totalidad, o en partes si fuese el caso, y hayan sido aceptados en el punto final de destino indicado en el Contrato, o dieciocho meses a partir de la fecha de embarque en el puerto o lugar de carga en el país de origen.

8- Pago: La forma y condiciones en que se efectuara los pagos al Proveedor en virtud del Contrato pueden variar y se especificaran en las Condiciones Especiales del Contrato. El Proveedor presentará al Comprador solicitudes de pago

por escrito, adjuntando facturas que describan, cuando proceda, los bienes entregados y los servicios realizados, y después de haber cumplido otras obligaciones estipuladas en el Contrato. El Comprador efectuará los pagos con prontitud, sin exceder en ningún caso un plazo de sesenta días a partir de la fecha en que el Proveedor haya presentado una factura o solicitud de pago.

9- Liquidación por daños y perjuicios: Si el Proveedor no suministrara los bienes o servicios, en su totalidad o en parte, dentro del plazo especificado en el Contrato, el Comprador, sin perjuicio de los demás recursos que tenga en virtud del Contrato, podrá deducir del precio de éste, por concepto de liquidación de daños y perjuicios, una suma equivalente al porcentaje del precio en el punto de entrega de los bienes demorados o los servicios no suministrados, por cada semana, o parte de una semana, de demora hasta que la entrega o la prestación tenga lugar, hasta un máximo del porcentaje especificado en dichas condiciones.

CAPITULO IV

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .

4.1 CONCLUSIONES .

Tomando como base la información obtenida en la investigación realizada, se presentan las siguientes conclusiones:

1. Se determinó que el Flujo de Caja es un informe financiero de gran importancia para las empresas que venden equipos médicos a Entidades Gubernamentales ya que refleja información muy valiosa de los movimientos de efectivo de la empresa y es de mucha ayuda para la toma de decisiones.
2. De acuerdo a los resultados de la investigación de campo es notable la falta de una herramienta que contribuya con las empresas a la realización de un proceso ágil, para el cumplimiento de los contratos con las Entidades Gubernamentales.
3. Se observó que las empresas dedicadas a la compra venta de equipos médicos tienen dificultades con la recuperación de la

inversión realizada con las Entidades Gubernamentales, la cual representa un porcentaje significativo de sus operaciones.

4. Debido a la falta de liquidez de las empresas, éstas se ven en la necesidad de optar por los diferentes tipos de financiamientos que otorgan las distintas instituciones bancarias.
5. La máxima responsabilidad en la elaboración y aplicación del Flujo de Caja recae sobre los profesionales de la Contaduría Pública.
6. Este documento es una contribución a la necesidad que existe de una mayor divulgación del Flujo de Caja como un informe financiero y se estructuró para que pueda ser utilizado como una herramienta de consulta para realizar análisis de los movimientos de efectivo utilizando el Flujo de Caja como punto de referencia.

4.2 RECOMENDACIONES.

Las sugerencias que en esta oportunidad se determinan, son el derivado de las conclusiones ya mencionadas, y poseen como base fundamental superar las deficiencias encontradas en las empresas que venden equipos médicos:

1. Consideramos que las empresas deben aplicar Flujo de Caja, ya que este representa una importancia significativa en las entidades y de esta manera se estarían tomando decisiones adecuadas y oportunas.
2. La Administración debe incluir entre sus objetivos principales la adopción de un procedimiento que le ayude a minimizar el tiempo en el cumplimiento de las obligaciones a las que el marco legal le exige al momento de participar en licitaciones y darles cumplimiento a los contratos adquiridos.
3. La Administración debe agilizar los procesos para el cumplimiento de las obligaciones adquiridas en los diferentes contratos con las Entidades Gubernamentales, de tal manera

que el periodo de recuperación de la inversión se realice en un corto plazo.

4. En la medida que sea posible las empresas deben realizar una evaluación de las diferentes opciones de financiamiento a las que puede optar y tomar la decisión más favorable para la sociedad, la cual refleje menor gasto financiero y mayores beneficios económicos.
5. Los profesionales de la contaduría pública deben considerar el Flujo de Caja como una herramienta indispensable para el desarrollo de su labor financiera en las empresas.
6. Para aquellas empresas que no pueden incluir en sus costos la capacitación de su personal en la elaboración, aplicación y análisis del Flujo de Caja, se les recomienda el uso y consulta de esta herramienta práctica, que contiene los procedimientos básicos que abordan este tema.

Asamblea Legislativa De La
República De El Salvador

"Ley De Adquisiciones Y
Contrataciones De La
Administración Pública"

D.L. N° 868, del 5 de abril
del 2000, publicado en el
D.O. N° 88, Tomo 347, del 15
de mayo del 2000.

Asamblea Legislativa De La
República De El Salvador

"Ley Orgánica de Administración
Financiera del Estado"

D.L. N° 516 del 23 de
noviembre de 1995, D.O. N°
7, TOMO N° 330 de fecha 11
de enero de 1996.

Nassir Sapag Chain

"Criterios de Evaluación"

1993

Nassir Sapag Chain

"Preparación y Evaluación de
Proyectos"

1995

Hernández Sampieri, Roberto

"Metodología de la Investigación"

Segunda Edición

Editorial Mc Graw Hill. 1998

Asamblea Legislativa De La
República De El Salvador

"Ley De Adquisiciones Y
Contrataciones De La
Administración Pública"

D.L. N° 868, del 5 de abril
del 2000, publicado en el
D.O. N° 88, Tomo 347, del 15
de mayo del 2000.

Asamblea Legislativa De La
República De El Salvador

"Ley Orgánica de Administración
Financiera del Estado"

D.L. N° 516 del 23 de
noviembre de 1995, D.O. N°
7, TOMO N° 330 de fecha 11
de enero de 1996

Jovel Jovel, Roberto Carlos

"Guía Básica Para la
Redacción de Trabajos de
Investigación"

Primera Edición

Enero 2007

Besley, Scott; Brigham,
Eugene F.

"Fundamentos de
Administración Financiera"

Doceava Edición

Editorial Mc Graw Hill
Gitman, Lawrence W.

ANEXOS

INDICE DE ANEXOS

- ANEXO I DIRECTORIO DE EMPRESAS BAJO EL RUBRO VENTA DE EQUIPOS
MEDICOS DIGESTYC 2006
- ANEXO II NARRATIVA SOBRE LA HISTORIA DE LAS EMPRESAS QUE VENDEN
EQUIPOS MEDICOS
- ANEXO III ENCUESTA
- ANEXO IV PASOS PARA LICITACION EN UNA ALCALDIA
- ANEXO V TIEMPOS POSIBLES, UTILIZANDO PROCEDIMIENTO LACAP

ANEXO I

Ministerio de Economía

Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC)

Descripción del Reporte: Directorio de Establecimientos; Con CIUI: 515022, 523937; Departamento: SAN SALVADOR

Cantidad de Registros: 90

Base año: 2006

Establecimiento	Razon Social	Teléfono	Ciu RV3	Actividad	Dirección	Departamento	Municipio	Personal Ocupado Total
ICOMED	ICOMED S.A. DE C.V.	2235-3931	515022	VENTA DE APARATOS, EQUIPO, ACCESORIOS Y MATERIALES MEDICOS Y ODONTOLOGICOS.	25 AV. NTE. Y 25ª CL. PTE. MEDICENTRO LA ESPERANZA MODULO L -117	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	10
DISTRIBUIDORA MEDICA S.A. DE C.V.	DISMED S.A DE C.V	2273-4761	515022	VENTA DE APARATOS, EQUIPO, ACCESORIOS Y MATERIALES MEDICOS Y ODONTOLOGICOS.	COL.Y PJE. SAN MATEO #21 S.S	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	16
REPRESENTACIONES MEDICAS S.A DE S. V.	REPRESENTACIONES MEDICAS S.A DE S. V.	2208-4879	515022	VENTA DE APARATOS, EQUIPO, ACCESORIOS Y MATERIALES MEDICOS Y ODONTOLOGICOS.	RPTO. SANTA FE CL. LAS VIOLETAS 37 AV. NORTE #1	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	9
DIPROMEQUI S.A. DE C.V.	DIPROMEQUI, S.A. DE C.V.	2513-1163	515022	VENTA DE APARATOS, EQUIPO, ACCESORIOS Y MATERIALES MEDICOS Y ODONTOLOGICOS.	31 CL. OTE. #438 COL. LAYCO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	10
DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS MEDICOS S.A. DE C.V.	DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS MEDICOS S.A. DE C.V.	2226-3003	515022	VENTA DE APARATOS, EQUIPO, ACCESORIOS Y MATERIALES MEDICOS Y ODONTOLOGICOS.	AV. DR. EMILIO ALVAREZ PJE. DR. GUILLERMO PACAS #11	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	11
EQUITEC S.A. DE C.V.	EQUITEC. S.A. DE C.V.	2260-8401	515022	VENTA DE APARATOS, EQUIPO, ACCESORIOS Y MATERIALES MEDICOS Y ODONTOLOGICOS.	RESID. DECAPOLIS PJE. SAN CARLOS #18	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	7
PRISMA S.A. DE C.V.	PRISMA S.A. DE C.V.	2298-8333	515022	VENTA DE APARATOS, EQUIPO, ACCESORIOS Y MATERIALES MEDICOS Y ODONTOLOGICOS.	67 AV. SUR #220 COL. ESCALON	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	13
PROVEEDORES MEDICOS Y DE INSTRUMENTAL S.A. DE C.V.	PROVEEDORES MEDICOS Y DE INSTRUMENTAL S.A. DE C.V.	2235-9287	515022	VENTA DE APARATOS, EQUIPO, ACCESORIOS Y MATERIALES MEDICOS Y ODONTOLOGICOS.	21 AV. NORTE #1315 COL. LAYCO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	29
HOSPIMEDIC	HOSPIMEDIC S.A. DE C.V.	2225-4722	515022	VENTA DE APARATOS, EQUIPO, ACCESORIOS Y MATERIALES MEDICOS Y ODONTOLOGICOS.	25 AV. NTE. PJE. SAN ERNESTO COND. LUCILA #1	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	10
SALMED	SALMED, S.A. DE C.V.	2263-3082	515022	VENTA DE APARATOS, EQUIPO, ACCESORIOS Y MATERIALES MEDICOS Y ODONTOLOGICOS.	85 AV. NTE. Y 13ª CL. PTE. # 806 COL. ESCALON	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	6
HEALTH CARE PRODUCTS CENTRO AMERICA S. A DE C.V.	HEALTH CARE PRODUCTS CENTRO AMERICA S.A. DE C.V.	2211-4930	515022	VENTA DE APARATOS, EQUIPO, ACCESORIOS Y MATERIALES MEDICOS Y ODONTOLOGICOS.	25 CL. PTE. #1123 COL LAYCO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	8
SURTIMEDIC	SURTIDORA MEDICA, S.A DE C.V	2237-1613	515022	VENTA DE APARATOS, EQUIPO, ACCESORIOS Y MATERIALES MEDICOS Y ODONTOLOGICOS.	CARRET, PLANES DE RENDEROS #314 COL MODELO S.S	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	5
JOSE RODOLFO IRAHETA CARIAS	JOSE RODOLFO IRAHETA CARIAS	2225-7050	515022	VENTA DE APARATOS, EQUIPO, ACCESORIOS Y MATERIALES MEDICOS Y ODONTOLOGICOS.	PJE. 1 ENTRE 23 Y 25 CL. PTE. #1329 COL LAYCO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	6
SERVICIOS Y EQUIPOS MEDICOS, S.A. DE C.V.	SERVICIOS Y EQUIPOS MEDICOS, S.A. DE C.V.	2225-5908	515022	VENTA DE APARATOS, EQUIPO, ACCESORIOS Y MATERIALES MEDICOS Y ODONTOLOGICOS.	URB. PALOMO, CL. VICTORIA # 7	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	9
DISTRIBUIDORA MEDICA MALDONADO, S.A. DE C.V.	DISTRIBUIDORA MEDICA MALDONADO, S.A. DE C.V.	2249-8950	515022	VENTA DE APARATOS, EQUIPO, ACCESORIOS Y MATERIALES MEDICOS Y ODONTOLOGICOS.	RES. ALTOS DE SAN LUIS, SDA. YESICA # 3	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	5
MATERIAL MEDICO QUIRURJICO S.A. DE C.V.	MATERIAL MEDICO QUIRURJICO S.A. DE C.V.	2260-3197	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	AV. LOS GIRASOLES #133 COL. MIRAMONTE PTE. 2	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	10
ORTHODENT	ORTHODENT Y SUMINISTROS S.A.	2225-1876	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	25ª AV. NTE. MEDICENTRO LA ESPERANZA MODULO E-111	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	3
ORTHOSAL	ORTHOSAL, S.A. DE C.V.	2225-1537	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	COL. MEDICA DIAGONAL DR. EDMUNDO VASQUEZ AV. DR. MAX	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	20
MEDIDENTAL, S.A. DE C.V.	MEDIDENTAL, S.A. DE C.V.	2225-2708	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	25 AV. NTE. Y 25 CL. PTE. MEDICENTRO LA ESPERANZA MODULO I # 220	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2
S/N	MEDIS INDUSTRIAS S.A. DE C.V.	2274-3646	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	CALLE EL ALGODON RESIDENCIAL MADRE SELVA # 4 B	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4
MEDITECNIC, S.A. DE C.V.	MEDITECNIC, S.A. DE C.V.	2225-1241	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	FINAL 23 CL. PTE. Y 29 AV. NTE. # 1526 S.S.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	9
MEDU SHOP, S.A. DE C.V.	MEDU SHOP S.A. DE C.V.	2263-9380	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	EDIF. ZUNZET PLAZA L 27 CL. LA MASCOTA Y AV. JERES	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	9
MEDI SHOP	LIC. JOSE MARIO MARTINEZ LARA.	2263-9375	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	EDIF. ZUNZET P. L. 39 P. AV. JERUSALEN Y CALLE LA MASCOTA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2
ANESTESIOLOGIA EN EQUIPO, SA DE CV	ANESTESIOLOGIA EN EQUIPO, S.A. DE C.V.	2223-6532	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	AV. PPAL. COND.69 SN. FRANCISCO APTO. 3	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	11
CLINICA MEDICA JALESI	JALESI, S.A. DE C.V.	2247-1171	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	COL. MEDICA CENTRO GINECOLOGICO 1ª PLANTA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	3
SUMINISTROS DENTALES DE EL SALVADOR	DR. CASTO OVIDIO RAMIREZ	2225-0846	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	25 AV. NTE. Y 25 CL. PTE. MEDICENTRO LA ESPERANZA MODULO J # 114	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4
ZETA DENT DEPOSITO DENTAL	ROBERTO BENJAMIN ZAVALA CHEYNE	2260-0459	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	URB. CARMITA CL. PPAL. #12-B	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	7
TECNICAS MEDICAS	TECNIMED S.A. DE C.V.	2263-4699	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	C.C.VILLA ESPAÑOLAS LOC. - E - 5 PASEO GENERAL ESCALON	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4
TECNOCOMER S.A. DE C.V.	TECNOCOMER S.A. DE C.V.	2226-3046	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	COL. EL REFUGIO #810 AUTOPISTA NORTE	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	6
MEDIS INDUSTRIES, S.A. DE C.V.	MEDIS INDUSTRIES, S.A. DE C.V.	2274-3546	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	AV. LAS GARDENIAS #4-D	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	10

Ministerio de Economía

Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC)

Descripción del Reporte: Directorio de Establecimientos; Con CIIU: 515022, 523937; Departamento: SAN SALVADOR

Cantidad de Registros: 90

Base año: 2006

Establecimiento	Razon Social	Teléfono	Ciiu RV3	Actividad	Dirección	Departamento	Municipio	Personal Ocupado Total
ELECTRODOMICA S.A DE C.V	ELECTRODOMICA S.A DE C.V	2284-0664	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	REPARTO MONTE FRESCO COL. PRINCIPAL NO 28-A SAN ANTONIO ABAD	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	8
ACTIMES SA. DE CV.	ACTIVIDADES MERCANTILES SA. DE CV.	2275-4934	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	75 AVE. NORTE, RES. BOSQUES DE SAN ANTONIO # 11	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	5
ULMED S.A. DE C.V.	ULMED S.A. DE C.V.	2242-6359	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	RESIDENCIAL COLINAS DE MONSERRAT, POLG. D, SENDA B # 71	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	12
SERVI OMEDA	JOSE ALI MARTINEZ	2270-5457	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	COL. TERRANOVA CA. PPAL Y CA. CIRCUMVALACION #69	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	6
Z N, S.A. DE C.V.	NUJLA NUJLA, S.A. DE C.V.	2208-1894	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	1A.CA.PTE. COND. MTE. MA. EDIF.B 3A.PTA LCA -3 COL. FLOR BLANCA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	9
SUPLINTER S.A DE C.V	SUPLIDORES INTERNACIONALES S.A. DE C.V.	2261-0249	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	PROL. CL. ARCE COL. FLOR BLANCA #2223	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	10
SURTI-DENT S.A. DE C.V	SURTI-DENT S.A DE C.V	2222-5222	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	11 CL. OTE. Y 14 AV. NTE. #636 SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	5
DISTRIBUIDORA HERNAN	WILLIAM ERNESTO BARRIENTOS RUANO	2253-1640	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	RESID. ALTAVISTA 2 PJE. 27 NTE. POLIG. "N" CASA 351	SAN SALVADOR	TONACATEPEQUE	2
MEGA DENTAL S.A DE C.V	MEGA DENTAL S.A DE C.V	2226-1275	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	29 AVE. NTE. Y 21 CALLE PTE. # 174, COLONIA BUENOS AIRES #1	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	7
DEPOSITO DENTAL COOPERATIVO DE ODONTOLOGOS	CODOSAL, DE R.L.	2225-2890	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	25 AV. NTE. Y 25 CL. PTE. MEDICENTRO LA ESPERANZA MODULO J # 115	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	12
BIOSIS	BIOSIS, S.A. DE C.V.	2225-1122	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	25 AV. NTE. Y 25 CL. PTE. MEDICENTRO LA ESPERANZA MODULO I # 114	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	6
IMRENA S.A.DE .CV.	IMRENA S.A. DE C.V.	2260-7777	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	AV. JACARANDA # 152 COL. MIRAMONTE	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	11
IMPORTACIONES CIENTIFICAS	IMPORTACIONES CIENTIFICAS S.A. DE C.V.	2223-5148	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	AV. OLIMPICA COND. VILLA OLIMPICA #B3	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	3
IMDIA, S.A. DE C.V.	IMDIA, S.A. DE C.V.	2225-2780	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	COL. MEDICA AV. MAX BLOCK # 144	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4
IMDIA, S.A. DE C.V.	IMDIA, S.A. DE C.V.	2225-7780	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	COL. SAN JOSE AV. MAX BLOCK # 144	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4
EMEDIN S.A DE C.V	EMEDIN, S.A. DE C.V.	2226-2530	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	19 CL. PTE. 1ERA. AV. NTE. NO. 107 EDIF. NIZA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	6
ACACIA S.A. DE C.V.	ACACIA S.A. DE C.V.	2226-1311	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	CL. GABRIELA MISTRAL #235	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	18
LANS A.S.A. DE C.V.	LANS A.S.A. DE C.V.	2261-0141	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	COND. MONTEMARIA EDIF. D NIVEL 1	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	3
BIOMEDICA LEMUS S.A. DE C.V.	LABORATORIO MIGUEL ANGEL LEMUS	2226-5599	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	25 CL. PTE. #1254 COL. LAYCO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	11
DEPOSITO DENTAL S/N	MG DEPOSITO DENTAL, S.A. DE C.V.	2225-2885	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	25 AV. NTE. Y 25 CL. PTE. MEDICENTRO LA ESPERANZA MODULO F 1ER. NIVEL # 113	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	3
EQUIDENT	MERCEDES MILADIS RODRIGUEZ DE AREVALO	2242-6574	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	URB. JARDINES DE VISTA HERMOSA # 48-D	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	3
DENTAL SHOP	LOUVIERE S.A. DE C.V.	2223-7678	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	CALLE EL PROGRESO PJE. ROSDAL # 6	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4
DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS MEDICOS	ROSA MARIBEL AGUILAR DE ANGEL		523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	URB. ESPERANZA DIAG. ARTURO ROMERO #301	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	3
EQUALSA, S.A. DE C.V.	EQUALSA, S.A. DE C.V.	2243-5971	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	C.C. FERIA ROSA # 106 "D"	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	2
ECOMSA DE C.V.	EQUIPOS COMERCIALES IND. Y MEDICOS, S.A. DE C.V.	2225-7600	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	URB. BUENOS AIRES # 1 AV. EL PRADO # 1152	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	10
DIVISIONES MEDICO QUIMICAS Y COMERCIO EN GENERAL S.A DE C.V	DIVISIONES MEDICO QUIMICAS Y COMERCIO EN GENERAL S.A DE C.V	2226-5141	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	PJE.#1 ENTRE 23 Y 25 CL.PTE Y ENTRE 15 Y 17 AV. NTE. #1313, COL. LAYCO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	15
DELTA TECNOLOGICS DE EL SALVADOR	DENTEC, S.A. DE C.V.	2264-3139	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	AV. JOSE MATIAS DELGADO # 377 COL. ESCALON	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	12
DENTIMERC S.A. DE C.V.	DENTIMERC S.A. DE C.V.	2263-6350	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	PASEO GENERAL ESCALON # 5015 COL. ESCALON	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	1
PANACEA, S.A.	JUAN CARLOS REYES	2219-3441	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	83 AV. SUR # 420-B CL. PADRES AGUILAR COL. ESCALON	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4
CASTILLO LANE MEDICAL	CASTILLO LANE MEDICAL S.A. DE C.V.	2263-6667	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	AV. MASFERRER COL. MAQUILISHUAT # 6 S.S.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	20
CASTILLO LANE MEDICAL (SUCURSAL)	CASTILLO LANE MEDICAL S.A. DE C.V.	2271-0383	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	1A. CL. PTE. # 1034 S.S.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	10

Ministerio de Economía

Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC)

Descripción del Reporte: Directorio de Establecimientos; Con CIIU: 515022, 523937; Departamento: SAN SALVADOR

Cantidad de Registros: 90

Base año: 2006

Establecimiento	Razon Social	Teléfono	Ciiu RV3	Actividad	Dirección	Departamento	Municipio	Personal Ocupado Total
CENTRO DE ASISTENCIA DENTAL MEYER S.A DE C. V.	CARLOS LUCIAN MEYER PONIGOF	2225-2989	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	25ª AV. NTE. MEDICENTRO LA ESPERANZA MODULO L-111-112	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	5
IMPORTADORA DENTAL	MANUEL ELIAS AMAYA	2221-2125	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	AV. MONSEÑOR OSACAR ARNULFO ROMERO ENTRE PJE. 1 Y 17 CL. PTE.COND. CENTRAL #3	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	9
REPRESENTACIONES JR DE EL SALVADOR S.A. DE C.V.	REPRESENTACIONES JR. DE EL SALVADOR S.A. DE C.V.	2225-7050	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	PJE. #1 ENTRE 23 Y 25 AV. NTE. #1329 COL. LAYCO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4
SERVICIOS TECNICOS DE INGENIERIA, SETISA DE C.V.	SERVICIOS TECNICOS INGENIERIA S.A. DE C.V.	2264-4713	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	79 AV. NTE. Y 7A. CL. PTE. #4051, COL. ESCALON	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	14
SERVICIOS TECNICOS MEDICOS	SERVICIOS TECNICOS MEDICOS S.A. DE C.V.	2235-3950	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	COND. TORRE ACTIVA 3ER. NIVEL #9	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	11
SYMCO SA DE CV	SERPAS Y MENDOZAS MERCADEO COMERCIAL S.A. DE C.V.	2211-8555	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	COL. SN. FRANCISCO CL. LOS BAMBUES #5	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	22
SCIENTIFIC INSTRUMENTS	SCIENTIFIC INSTRUMENTS S.A. DE C.V.	2226-4122	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	CL. DR. MASFERRER #1325 LOCAL 4, URB. LA ESPERANZA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	5
ELECTRO LAB MEDIC	ELECTRO LAB MEDIC S.A. DE C.V.	2283-0200	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	PASEO GRAL. ESCALON ENTRE 87 Y 89 AV. NORTE #4526	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	10
ELECTRO LAB- MEDIC	ELECTRO LAB-MEDIC S.A. DE C.V.	2239-9999	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	CL. A SAN ANTONIO ABAD EDIF. 2123	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	12
DEPOSITO DENTAL CONTINENTAL	ELBA LEON DE DUEÑAS	2226-5711	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	19 AV. NTE. # 1725 COL.LAICO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	7
DEPOSITO DENTAL	JESUS ARMANDO CERON	2225-2568	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	COL. MEDICA DIAGONAL LUIS E. VASQUEZ PJE. DR. ROBERTO ORELLANA CLINICA GINECOLOGICA # 7	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4
DADADEMIN S.A.	DADADEMIN S.A.	2260-1723	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	COL. MIRAMONTE CL. ORIZABA # 264	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4
A.C. PRODENT S.A. DE .CV.	A.C. PRODENT S.A. DE C.V.	2223-1870	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	ALAM. MANUEL ENRIQUE ARAUJO Y CL. LA REFORMA PLAZA SUIZA LOCAL B-8	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	6
MEDTRONIC	AB CORPORACION, S.A. DE C.V.	2226-0490	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	COL. MEDICA PJE. 4,CASA #7 S.S.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	13
ABBOTT S.A. DE C.V.	ABBOTT S.A. DE C.V.	2263-1200	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	89 AV. NTE. Y CL.EL MIRROR EDIFICIO WORLD TREADE CENTER L-313 3º NIVEL T-1 S.S	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	48
DEPOSITO DENTAL ADESAL	ADESAL, S.A. DE C.V.	2226-0972	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	25 AV. NTE. Y 25 CL. PTE. MEDICENTRO LA ESPERANZA MODULO J # 117	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	10
SERVIMED S.A. DE C.V.	SERVIMED	2261-1655	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	PROLONG. CALLE ARCE EDIF. 3020 LOCAL B	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	4
ZN S.A. DE C.V	SARA LOPEZ DE NIETO	2260-5288	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	1A. CALLE PTE. #2904 COND. MONTE MARIA EDIF. B # 3-3	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	7
ANALITICA SALVADOREÑA, S.A. DE C.V.	ANALITICA SALVADOREÑA, S.A. DE C.V.	2225-9401	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	FINAL AV. WASHINGTON, # 104, COL. LIBERTAD	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	15
COMERCIO Y REPRESENTACIONES, S.A. DE C.V.	COMERCIO Y REPRESENTACIONES, S.A. DE C.V.	2249-7777	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	RES. SAN LUIS,AV. IZALCO BLOCK 4, CASA # 10.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	19
METROLAB, S.A. DE C.V.	METROLAB, S.A. DE C.V.	2211-2178	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	COND. RESIDENCIAL SAN LUIS, BLOCK E, PJE 6, # 16	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	10
RYASA, S.A. DE C.V.	R Y A SERVICIOS PROFESIONALES, S.A. DE C.V.	2274-4389	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	PASEO MIRALVALLE # 165, COL. MIRALVALLE	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	11
CONCEPTOS BIOMECANICOS, S.A. DE C.V.	CONCEPTOS BIOMECANICOS, S.A. DE C.V.	2257-6900	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	CENTRO COMERCIAL GIGANTE, AV. OLIMPICA, LOCAL D4	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	15
SORMEDIC, S.A. DE C.V.	SORMEDIC, S.A. DE C.V.	2264-2693	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	93 AV. NORTE, # 623, COL. ESCALON	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	8
DIPROMEDIC	DIPROMEDIC	2226-0732	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	COL. MEDICA, 1a DIAGONAL DR. ARTURO ROMERO, EDIFICIO C+H, 1a PLANTA, LOCAL 102	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	12
ENDO MED	TECHNO INVERSIONES, S.A. DE C.V.	2280-3506	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	KM. 4 1/2 PLANES DE REDEROS, EDIFICIO S & S, 3 NIVEL	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	18
GRUPO DIEMSA DE C.V.	GRUPO DIEMSA DE C.V.	2260-0436	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	AV. LOS GIRASOLES, COL. MIRAMONTE PTE. # 133	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	20
RGH MERCK	RGH MERCK	2222-6680	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	11 AV. NORTE, BIS # 503	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	9
MATERIALES TECNICOS, S.A. DE C.V.	MATERIALES TECNICOS, S.A. DE C.V.	2222-2327	523937	VENTA DE EQUIPO, ARTICULOS Y MATERIALES PARA USO MEDICO, ODONTOLOGICO, Y HOSPITALES.	COL. FLOR BLANCA 31 AV. SUR, # 632	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	15

Viernes, 14 de marzo de 2008

ANEXO II

A continuación se encuentra la narrativa de entrevista con Gerente de Soporte Técnico de Comercio y Representaciones, S.A. de C.V., que actualmente tiene dieciséis años de desempeñarse en el mercado de equipos médicos de lo cual nos redacto lo siguiente:

Por la década de los 70' La Curacao tenía un línea de ventas de equipos médicos en la cual trabajaba el Ing. Arturo Ávila (actual principal accionista y representante legal de CORESA) e Ing. Jorge Muñoz (actual principal acciones y representante legal de ANALISA), pero La Curacao adopto como política dedicarse por completa su giro principal que era venta de muebles y electrodomésticos y fue de esta manera que La Curacao abandono la línea de ventas de equipos médicos la cual fue retomada por el Ing. Ávila y el Ing. Muñoz los cuales iniciaron sus operaciones con la ayuda de otro vendedor, haciendo un total de 3 personas para iniciar este negocio.

De esta manera nace en 1975 Comercio y Representaciones, S.A. de C.V. primera empresa dedicada directamente a la venta y servicios de mantenimiento de equipos médicos en El Salvador. Esta empresa fue explotando un mercado nuevo a través de la importación de equipos médicos y la representación de reconocidas marcas de otros países, en especial de Estados Unidos, que fabricaban equipos e insumos médicos.

Fue como de esta forma la venta de equipos e insumos médicos fue tomando auge y fue creciendo en el área de la salud e investigación, lo cual conllevó a la necesidad de especializarse mas en estas áreas y CORESA capacito a su personal e incluso aumento su personal para cubrir más el mercado. Debido a que el

mercado era muy amplio surge la empresa Analítica Salvadoreña, S.A. de C.V. siendo una dependencia directa de CORESA, con la estrategia de especializar a cada empresa en diferentes áreas relacionadas a la venta de equipos médicos.

Es de esta manera como los empleados de estas empresas se especializan en diferentes áreas los nuevos inversionistas que observan el crecimiento en este mercado y van formando nuevas empresas como: RYASA, Matesa, Electroparts, Electrolabmedic, entre otras.

La venta de equipos médicos siempre ha tenido como principal clientela al Gobierno, siendo este el mayor inversionista en velar por la salud de los ciudadanos. De esta manera las dificultades que desde entonces ha tenido el Gobierno han afectado directamente al mercado de ventas de equipos médicos, dificultades como el conflicto armado que durante esos tiempos la empresa se mantuvo a flote no por la venta de equipos médicos sino por la venta de insumos hospitalarios, ya que el gobierno no está invirtiendo en equipos para la salud o investigación.

Otra dificultad que afronto el mercado de venta de equipos médicos fue la política retomada por el Instituto Salvadoreño del Seguro Social, para ya no comprar equipos médicos sino contratar a laboratorios para que estos le provean los análisis médicos que necesitaban y de esta manera ya no adquirir equipos médicos.

Actualmente la empresa tiene como principales clientes los siguientes: Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social (MSPAS), Ministerio del Medio Ambiente y Recursos Naturales (MARN), Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS), Órgano Judicial (medicina

legal), Policía Nacional Civil (División de Investigación), Universidad de El Salvador (UES), Universidad Centroamericana (UCA), ANDA, Laboratorios Vijosa, Corporación Bonima, Industria la Constancia, La Geo, entre otros. Estos clientes, en su mayoría Entidades Gubernamentales son los clientes principales del mercado pero a la vez son los más complicados para satisfacer. Es por ello que siempre la inversión realizada en la venta a Entidades Gubernamentales es muy difícil para su recuperación debido a la complejidad para entregarles y realizarle el debido cobro.

Por otra parte todos los proveedores de este mercado son del exterior de diferentes países de Asia, Europa, Sur África y en su mayoría Estados Unidos, los cuales son bien cerrados con respecto al otorgamiento de créditos y de los pocos que dan crédito (un 25%), lo otorgan por un monto pequeño (\$5,000.00) a corto plazo (30 días), lo cual complica la adquisición de equipos médicos para la venta en el mercado salvadoreño.

Actualmente el mercado está muy comprometedor ya que cada vez más se tiene la necesidad de tener buenos instrumentos y equipos médicos para poderle brindar una buena salud a la sociedad, así como la realización de investigaciones y salubridad en los alimentos y el medio ambiente.

David Eduardo Ortiz

Gerente de Soporte Técnico

Comercio y Representaciones

Nestor A. Saravia Torres

Investigador

Universidad de El Salvador



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE CONTADURIA PÚBLICA

ANEXO III

Investigación de campo sobre El Flujo de Caja, su análisis e interpretación en las empresas dedicadas a la compra venta de equipos médicos en el área metropolitana de San Salvador.

Objetivo:

Conocer los diferentes medios que la empresa utiliza para financiar sus actividades de operación y el análisis que emplea para obtener liquidez.

Favor lea cuidadosamente las preguntas que se formulan a continuación y conteste según considere necesario.

1. ¿Realiza operaciones con Entidades Gubernamentales?

SI ___ NO ___

2. ¿Qué porcentaje de operaciones realiza con las Entidades Gubernamentales?

___ De cero al 25% ___ Del 51 al 75%
___ Del 26 al 50% ___ más del 75%

3. ¿Bajo qué condiciones realiza sus operaciones con las Entidades Gubernamentales?

Al Contado Al Crédito a días

4. ¿Cuál es el periodo en que las Entidades Gubernamentales le cancelan las ventas al crédito?

De cero a 15 días de 30 a 60 días

De 16 a 30 días más de 60 días

5. ¿Se le dificulta la recuperación de la inversión en las ventas a las Entidades Gubernamentales?

SI NO

6. ¿Está dispuesto a seguirle vendiendo a las Entidades Gubernamentales?

SI NO

7. ¿Realiza Flujo de Caja?

SI NO

8. ¿El periodo del Flujo de Caja es?:

Mensual Semestral

Trimestral Anual

9. ¿Qué elementos utiliza para la realización del Flujo de Caja?

___ Cuentas por cobrar ___ Presupuesto de ventas
___ Cuentas por pagar ___ Presupuesto de gastos
___ Efectivo disponible ___ Amortización de préstamos
___ Proyecciones crediticias ___ Otras: _____

10. ¿Quién es el encargado de elaborar, de analizar y de aplicar el Flujo de Caja?

ELABORARLO	ANALIZARLO	APLICARLO
Gerente General		
Gerente Financiero		
Gerente Administrativo		
Contador		
Otro: _____		

11. ¿La empresa cuenta con la liquidez necesaria para cumplir con los pagos a los proveedores?

SI ___ NO ___

12. ¿Obtiene financiamiento de entidades financieras?

SI ___ NO ___

13. ¿Qué opciones de financiamiento utiliza la empresa?

Prestamos Crédito Rotativo
 Cartas de Crédito Tarjetas de Crédito
 Factoraje Otro _____

14. ¿Cuál de ellas aplica con más frecuencia?

Prestamos Crédito Rotativo
 Cartas de Crédito Tarjetas de Crédito
 Factoraje Otro _____

15. ¿Tiene la empresa capacidad para adquirir nuevos créditos?

SI NO

Pasos para licitaciones en una alcaldía

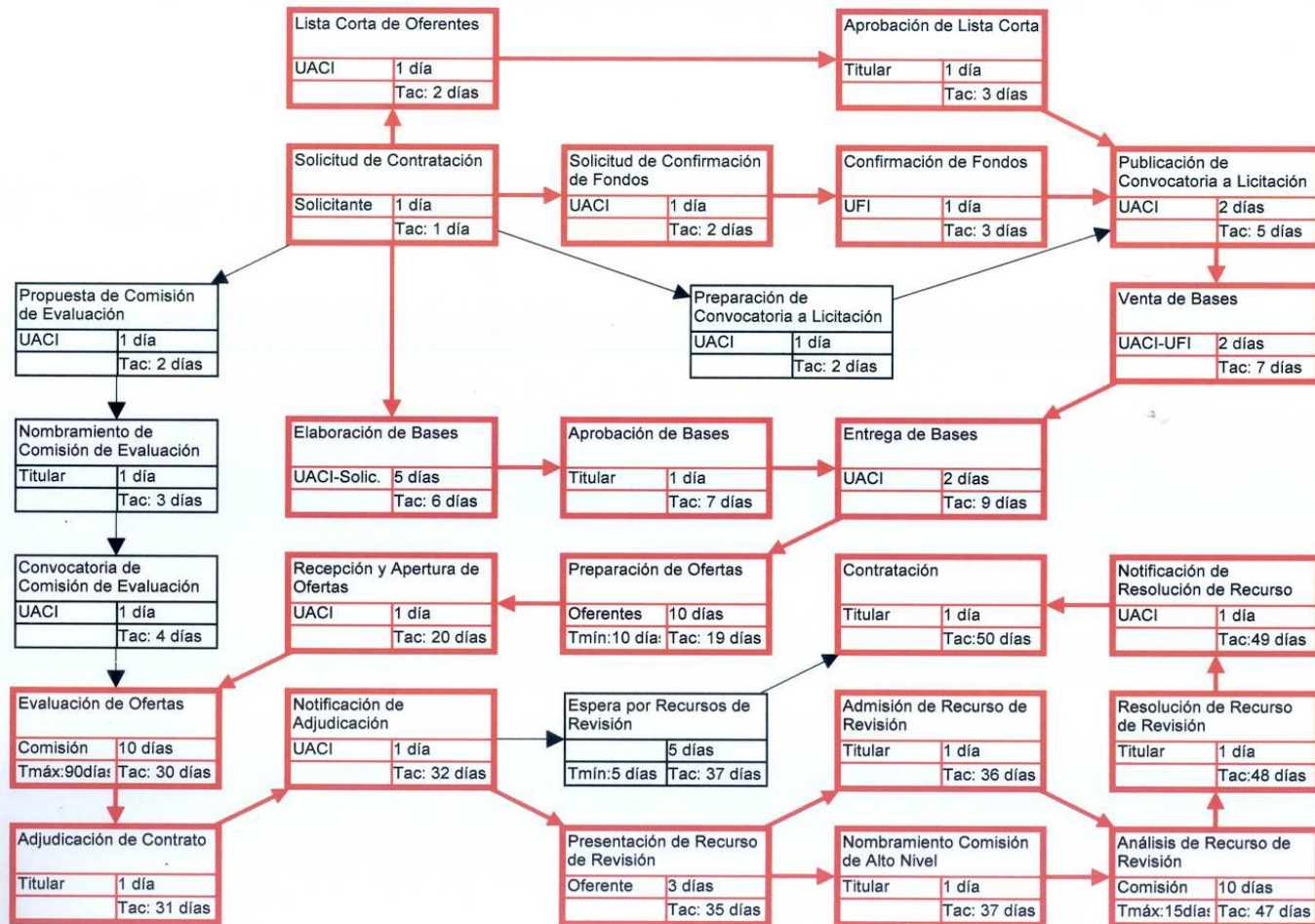
PASOS	RESPONSABLE	ACCION
01	Concejo Municipal.	Verificar el Plan de Desarrollo Local, que estén priorizados.
02	Concejo Municipal.	Elaborar Acuerdo de Priorización
03	UACI	Verificar en el Presupuesto la partida presupuestaria para pre inversión.
04	UACI	Invita a tres profesionales para la elaboración de carpeta técnica.
05	UACI	Verifica monto de carpeta
06	UACI - CONTABILIDAD	Verifica en el presupuesto sí existe la partida para inversión.
07	UACI - TESORERIA	Disponibilidad Financiera.
08	UACI	Elabora bases de Licitación o Concurso.
09	Concejo Municipal	Crea Acuerdo Municipal para nombrar la Comisión de Evaluación de Ofertas.
10	UACI	Selecciona las empresas o personas naturales, mínimo 4 participantes.
11	UACI	Saca avisos en periódicos de mayor circulación.
12	UACI	Entrega bases de licitación o de concurso.
13	UACI	Deja un margen de tiempo para consultas o adendas y visitas al lugar del proyecto.
14	UACI	Recepción de Ofertas y bitácoras de hora de llegada, con su respectivo sello y carta de acreditación por la empresa.

PASOS	RESPONSABLE	ACCION
15	UACI - CEO	Apertura por orden de llegada.
16	UACI - CEO	Revisa el sobre N°. 1 para verificar documentación legal y N°. 2.
17	UACI	Elabora acta de apertura de ofertas (firmada por toda la Comisión y participantes).
18	UACI - CEO	Analiza las ofertas y recomienda al Concejo.
19	Concejo Municipal	Emite acuerdo de adjudicación de contrato a la empresa ganadora.
20	UACI	Elabora aviso de adjudicación el cual se publica en el periódico de mayor circulación, se esperan 5 días hábiles para la elaboración de contrato.
21	UACI	Al 6°. Día se les notifica quién fue la empresa ganadora.
22	UACI	Se elabora contrato el cual es firmado por el señor Alcalde y Realizador (autenticado por notario), al Realizador se le entrega copia.
23	UACI	Emite orden de inicio de la obra (firma Alcalde y Realizador) se entrega copia de la misma.
24	Realizador	Presenta Garantía de Anticipo del 25% y factura.
25	UACI	Recibe informes de supervisión y estimaciones de realizador.

PASOS	RESPONSABLE	ACCION
26	Supervisión Realizador Alcalde Comisión	Firman Recepción Final de la Obra.
27	Alcalde y Concejo Municipal	Entrega obra a la Comunidad.
28	Tesorero Municipal	Presenta Banco Caja y Conciliaciones Bancarias.
29	UACI	Informar a Contabilidad para el cierre contable.
30-	Auditoría Interna	Revisa el Proceso para las sugerencias respectivas.

ANEXO V

Tiempos posibles utilizando procedimientos LACAP



ANEXO VI

REPÚBLICA DE EL SALVADOR
MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA Y ASISTENCIA SOCIAL
PROYECTO DE RECONSTRUCCIÓN DE EMERGENCIA POR TERREMOTOS Y
EXTENSIÓN DE SERVICIOS DE SALUD

LICITACIÓN PÚBLICA INTERNACIONAL N° LPI 298/2007
"EQUIPO MÉDICO Y ODONTOLÓGICO HOSPITALES PRHESSA"

CONTRATO N° UCP-RHESSA N° 2008

LOTE 1 "Equipo Para Laboratorio Clínico y Banco de Sangre"

y

LOTE 8 "Equipo de Refrigeración"

Entre

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA Y ASISTENCIA SOCIAL

y

[Redacted signature area]

4/c

Fecha: 9 de mayo de 2008.

FECHA: [Redacted]
LORA: [Redacted]

[Redacted signature area]

INSTITUCIÓN: GRUPO DE ESTUDIOS Y SERVICIOS RHESSA

#1,251,120.16

LOTE	DETALLE DE SUMINISTRO	COJUTE-PEQUE	SAN RAFAEL	USULUTAN	SAN VICENTE	ZACATECOLUCA	SAN MIGUEL	MATER-NIDAD	CANTIDAD	UNID.
	Contador Diferencial de Células	-	-	1	1	1	1	-	4	c/u
	Comómetros para laboratorio clínico	-	-	1	1	1	-	-	3	c/u
	Cronómetro	-	-	2	2	2	2	-	8	c/u
	Escurridor de Tubos	-	-	2	4	2	4	-	12	c/u
	Espectrofotómetro	-	-	-	-	-	-	-	1	c/u
	Estufa de Calor Seco	-	-	1	2	1	3	-	7	c/u
	Extractor de Plasma	-	-	-	3	-	3	-	6	c/u
	Incubadora a 37° C	-	-	1	-	-	1	-	2	c/u
	Incubadora Bacteriológica	-	-	-	1	1	-	-	2	c/u
	Lámpara de tipo de sangre	-	-	1	2	1	2	-	6	c/u
	Mechero de Bunsen	-	-	3	5	3	5	-	16	c/u
	Medidor de PH	-	-	1	2	1	2	-	6	c/u
	Mezclador de tubos hematológicos	-	-	1	1	1	-	-	3	c/u
	Mezclador Vortex	-	-	-	1	-	-	-	1	c/u
	Microcentrifuga	-	-	2	3	1	3	2	11	c/u
	Micropipetas automáticas	-	-	2	3	2	3	-	10	c/u
	Microscopio de Camcriste de Fase	-	-	-	1	-	-	-	1	c/u
	Microscopio para laboratorio clínico	-	-	5	8	4	9	5	31	c/u
	Plata Caliente con agitador	-	-	3	3	3	3	-	12	c/u
	Reloj múltiple con intervalos	-	-	3	4	3	3	-	13	c/u
	Rotador	-	-	1	1	1	2	-	5	c/u
	Rotador Serológico	-	-	1	2	1	2	-	6	c/u
	Sellador de bolsas de sangre	-	-	1	2	1	2	-	6	c/u
	Sellador de Paquetes	-	-	-	-	-	-	-	0	c/u
	Sellador en esterilidad	-	-	-	1	-	1	-	2	c/u
	Termómetro ambiental	-	-	1	1	1	2	-	5	c/u
LOTES POR IPO DE EFICACIA	Congelador a -20° C	-	-	1	2	1	2	-	6	c/u
	Congelador de plasma	-	-	-	1	-	1	-	2	c/u
	Congelador horizontal para alimentos	-	-	3	1	1	-	-	5	c/u
	Congelador para laboratorio	-	-	-	-	-	3	-	3	c/u
	Descongelador de Plasma	-	-	-	1	-	1	-	2	c/u
	Máquina de Hacer Hielo	-	-	-	-	-	-	-	1	c/u
	Refrigerador	-	-	6	6	6	10	-	28	c/u

DE	DETALLE DE SUMINISTRO	CORTE-PEQUE	SAN RAFAEL	USLU-TAN	SAN VICENTE	ZACATE-COLUCA	SAN MIGUEL	MATER-NIDAD	CAN
	Refrigerador para banco de sangre	-	-	2	3	2	4	-	1
	Refrigerador para biológicos	-	-	1	2	1	3	-	1
	Refrigerador para laboratorio	-	-	2	6	2	7	-	1
	Refrigerador para Medicamentos tipo A	-	-	3	5	5	5	-	1
	Refrigerador para Medicamentos tipo B	-	-	12	11	8	18	-	1

Y ha aceptado una oferta del Proveedor para el suministro de dichos bienes y servicios por suma de *Un Millón Doscientos Cincuenta y Un Mil Ciento Veinte 16,100 Dólares de los Estados Unidos América (US\$1,251,120.16) incluyendo IVA (en adelante denominado "Precio del Contrato")*, acuerdo al detalle siguiente:

LOTE I "EQUIPO PARA LABORATORIO CLÍNICO Y BANCO DE SANGRE"					
ÍTEM	CANT.	DETALLE DE SUMINISTRO	UNIDAD	P.U.	MONTO TOTAL
03.06.01	4	Agitador de tubos	c/u	410.00	1,640.00
03.07.00	4	Agitador Magnético	c/u	1,559.00	6,236.00
03.08.03	17	Agitador para bolsa de sangre	c/u	3,542.00	60,214.00
03.08.00	3	Agitador-Incubador de plaquetas	c/u	10,822.00	32,466.00
03.14.05	5	Balanza de dos platos	c/u	415.00	2,075.00
03.14.00	6	Balanza Electrónica de Precisión	c/u	829.00	4,974.00
03.05.01	7	Baño de Calor Seco	c/u	2,482.00	17,374.00
03.05.00	2	Baño María	c/u	1,928.00	3,856.00
03.31.00	1	Bifirubímetro	c/u	6,637.00	6,637.00
03.41.00	4	Cabina de Seguridad Biológica Tipo 1	c/u	8,879.00	35,516.00
03.41.01	1	Cabina de Seguridad Biológica Tipo 2	c/u	8,422.00	8,422.00
03.71.00	8	Campana de extracción para laboratorio	c/u	5,467.00	43,736.00
03.01.00	17	Centrífuga	c/u	2,845.00	48,365.00
03.01.01	6	Centrífuga para serología	c/u	4,450.00	26,700.00
03.03.00	0	Centrífuga Refrigerada	c/u	7,062.00	0.00
03.38.00	4	Contador Diferencial de Células	c/u	953.00	3,812.00
03.37.00	3	Contómetro para laboratorio clínico	c/u	29.00	87.00
03.49.02	8	Cromocentrífuga	c/u	34.00	272.00
03.50.05	12	Escudridor de Tubos	c/u	114.00	1,368.00
03.32.00	0	Espectrofotómetro	c/u	6,600.00	0.00
02.07.00	7	Estufa de Calor Seco	c/u	2,099.00	14,693.00
03.53.01	6	Extractor de Plasma	c/u	176.00	1,056.00
03.56.00	2	Incubadora a 37° C	c/u	2,944.00	5,888.00
03.55.00	2	Incubadora Bacteriológica	c/u	2,944.00	5,888.00

LOTE 1 "EQUIPO PARA LABORATORIO CLÍNICO Y BANCO DE SANGRE"					
ITEM	CANT.	DETALLE DE SUMINISTRO	UNIDAD	P.U.	MONTO TOTAL
03.22.01	6	Lámpara de tipo de sangre	ca	530.00	3.180.00
03.57.00	10	Mezclero de Bunsen	ca	148.00	2.368.00
03.26.02	6	Medidor de PH	ca	3.546.00	21.276.00
03.50.00	3	Mezclador de tubos hematológicos	ca	2.721.00	8.163.00
03.47.01	1	Mezclador Vortex	ca	518.00	518.00
03.02.00	11	Microcentrifuga	ca	2.890.00	31.790.00
03.06.02	10	Micropipetas automáticas	ca	1.009.00	10.090.00
03.25.02	1	Microscopio de Contraste de Fase	ca	2.774.00	2.774.00
03.25.00	31	Microscopio para laboratorio clínico	ca	1.185.00	36.735.00
03.58.00	12	Plato Caliente con agitador	ca	1.174.00	14.088.00
03.49.00	13	Reloj múltiple con intervalos	ca	253.00	3.289.00
03.10.01	5	Rotador	ca	424.00	2.120.00
03.10.00	6	Rotador Serológico	ca	2.351.00	14.106.00
03.47.00	6	Sellador de bolsas de sangre	ca	4.144.00	24.864.00
03.43.05	0	Sellador de Paquetes	ca	5.442.00	0.00
03.43.02	2	Sellador en esterilidad	ca	11.250.00	22.500.00
03.62.00	5	Termómetro ambiental	ca	103.00	515.00
TOTAL LOTE 1					US\$534,777.00 Incluyendo IVA

LOTE 8 "EQUIPO DE REFRIGERACION"					
ITEM	CANT.	DETALLE DE SUMINISTRO	UNIDAD	P.U.	MONTO TOTAL
12.14.00	6	Congelador a -20° C	ca	3.011.45	18.068.70
12.14.01	2	Congelador de plasma	ca	14.580.39	29.160.78
12.03.00	3	Congelador horizontal para alimentos	ca	1.291.59	3.874.77
03.14.02	3	Congelador para laboratorio	ca	7.586.82	22.760.46
12.14.03	2	Descongelador de Plasma	ca	4.205.80	8.411.72
12.03.01	0	Máquina de Hacer Hielo	ca	3.912.06	0.00
12.04.00	28	Refrigerador	ca	1.709.69	47.871.32
03.66.00	11	Refrigerador para banco de sangre	ca	11.346.33	124.809.63
12.04.06	7	Refrigerador para biológicos	ca	8.793.66	61.555.62
03.73.00	17	Refrigerador para laboratorio	ca	1.893.88	32.195.96
12.04.04	18	Refrigerador para Medicamentos tipo A	ca	7.295.28	131.315.04
12.04.05	40	Refrigerador para Medicamentos tipo B	ca	4.822.84	236.319.16
TOTAL LOTE 8					US\$716,343.16 Incluyendo IVA
TOTAL LOTES 1 Y 8					US\$1,251,120.16 Incluyendo IVA

ESTE CONTRATO ATESTIGUA LO SIGUIENTE:

1. En este Contrato las palabras y expresiones tendrán el mismo significado que el que se les asigne en las respectivas condiciones del Contrato a que se refieran.
2. Los siguientes documentos se consideran parte del presente Contrato y serán leídos e interpretados en forma conjunta con él:
 - a) el formulario de oferta y la lista de precios presentados por el Proveedor, junto con las enmiendas y notas aclaratorias a los documentos de licitación, emitidas durante el proceso de licitación y las aclaraciones a las ofertas, emitidas por los oferentes durante el proceso de evaluación.
 - b) la Lista de bienes y servicios y plan de entregas;
 - c) las Especificaciones técnicas;
 - d) las Condiciones Generales del Contrato;
 - e) las Condiciones Especiales del Contrato, y
 - f) la notificación del Comprador al Proveedor de que se le ha adjudicado el Contrato.
3. En consideración a los pagos que el Comprador hará al Proveedor en la forma mencionada en este Contrato, el Proveedor se obliga a proveer los bienes y servicios al Comprador y a subsanar los defectos de éstos de conformidad y en todo respecto con las disposiciones del Contrato.
4. El Comprador se obliga a pagar al Proveedor como contrapartida del suministro de los bienes y servicios y la subsanación de sus defectos, el Precio del Contrato o las sumas que resulten pagaderas de conformidad con lo dispuesto en el Contrato en el plazo y en la forma prescritos en éste.

PERSONERÍA JURÍDICA CON QUE ACTÚAN EL Ing. [REDACTED]:

- a) Fotocopia Certificada por Notario de Testimonio de Escritura Pública de Constitución de la Sociedad [REDACTED] con fecha veintiocho de julio de mil novecientos setenta y cinco, otorgada ante los oficios del notario Raúl Funes Posada, e inscrita en el Registro de Comercio según número veinticuatro del libro setenta y dos, del Registro de Sociedades; fecha de inscripción: veintisiete de agosto de mil novecientos setenta y cinco.
 - b) Fotocopia Certificada de Testimonio de Escritura Pública de aumento de capital de la Sociedad [REDACTED] con fecha veinticuatro de mayo de mil novecientos noventa y nueve, ante los oficios del notario José Raúl Vides Muñoz, e inscrita en el Registro de Comercio según asiento número diecisiete del Libro Un mil cuatrocientos cincuenta y cinco, del Registro de Sociedades; fecha de inscripción: diecinueve de julio de mil novecientos noventa y nueve.
-

- c) Fotocopia Certificada de Modificación de Pacto social de la Sociedad [REDACTED]; con fecha veintisiete de marzo de dos mil uno, ante los oficios de la notario Alma Patricia Fernández de Vides e inscrita en el Registro de Comercio según asiento número cincuenta y nueve del Libro Un mil seiscientos dieciséis, del Registro de Sociedades; fecha de inscripción: veintituno de mayo de dos mil uno.
- d) Fotocopia Certificada por Notario de Credencial de Elección de Junta Directiva de la Sociedad [REDACTED] con fecha cuatro de noviembre de dos mil tres, inscrita en el Registro de Comercio al número treinta y siete, del Libro un mil ochocientos sesenta y cinco del Registro de Sociedades, con fecha de inscripción: trece de noviembre de dos mil tres.

EN TESTIMONIO de lo cual las partes han firmado el presente Contrato de conformidad con las leyes de sus respectivos países en el día y año antes indicados.

Firmado, sellado y entregado por




Dr. José Guillermo Maza Brizuela
Ministro de Salud Pública y Asistencia Social
En nombre y Representación del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social

Firmado, sellado y entregado por

[REDACTED]
[REDACTED] Ing. [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
Conocido por [REDACTED] y [REDACTED]
En nombre y Representación de [REDACTED]
NIT [REDACTED]

Cifras Presupuestarias:

Fondos GOES: 2008-3200-3-04-02-22-1
Fondos Préstamo: 2008-3200-3-04-02-22-3
Componente I

CONDICIONES GENERALES DEL CONTRATO

Lista de cláusulas

1	Definiciones	10
2	Aplicación	11
3	País de origen	11
4	Normas de calidad	11
5	Uso de los documentos contractuales e información: inspección y auditoría por el Banco	11
6	Derechos de patente	12
7	Garantía de cumplimiento	12
8	Inspección y pruebas	13
9	Embalaje	13
10	Entrega y documentos	14
11	Seguros	14
12	Transporte	14
13	Servicios conexos	15
14	Repuestos	16
15	Garantía de los bienes	16
16	Pago	17
17	Precios	18
18	Órdenes de cambio	18
19	Modificaciones del Contrato	18
20	Cesión	18
21	Subcontratos	19
22	Demoras del Proveedor	19
23	Liquidación por daños y perjuicios	19
24	Rescisión por incumplimiento	20
25	Fuerza mayor	20
26	Rescisión por insolvencia	21
27	Rescisión por conveniencia	22
28	Solución de controversias	22
29	Limitación de responsabilidad	23
30	Idioma	23
31	Leyes aplicables	23
32	Notificaciones	23
33	Impuestos y derechos	24

CONDICIONES ESPECIALES DEL CONTRATO

Lista de cláusulas

nes (cláusula 1 de las GC).....	27
rigen (cláusula 3 de las CGC).....	27
de cumplimiento (cláusula 7 de las CGC).....	27
n y pruebas (cláusula 8 de las CGC).....	28
(cláusula 9 de las CGC).....	28
documentos (cláusula 10 de las CGC).....	28
cláusula 11 de las CGC).....	30
conexos (cláusula 13 de las CGC).....	30
s (cláusula 14 de las CGC).....	30
de los bienes (cláusula 15 de las CGC).....	31
áusula 16 de las CGC).....	31
cláusula 17 de las CGC).....	34
ión por daños y perjuicios (cláusula 23 de las CGC).....	34
de controversias (cláusula 28 de las CGC).....	35
cláusula 30 de las CGC).....	35
licables (cláusula 31 de las CGC).....	35
iones (cláusula 32 de las CGC).....	35
s (cláusula 33 de las CGC).....	36