



 **FAMIEMPRESAS**
Actuar
CORPORACION ACCION POR ANTIOQUIA



**MODULO DE
COSTOS**

ACTUAR

FAMIEMPRESAS

1994

MODULO DE COSTOS

1. DEFINICIONES

DEFINICION DE COSTOS

Desembolsos necesarios de dinero para efectuar el proceso de fabricación de un producto.

Ejemplo: - Mano de obra al destajo
Sueldos y Salarios
Materias primas e insumos
Transporte (fletes)
Arrendamientos (planta de producción)
Servicios públicos
Depreciación de máquinas
Mantenimiento de máquinas

DEFINICION DE GASTOS

Desembolsos y deducciones causados por la administración de la empresa.

Ejemplo: - Sueldos y salarios del personal administrativo
(Gerente y secretaria)
Vendedores
Papelería
Celaduría
Publicidad
Transporte
Depreciación de muebles y enseres de oficina
Capacitación
Gastos financieros
Salario del famiempresario

2. CLASIFICACION DE LOS COSTOS

Por su comportamiento, ante cambios en el volumen de producción, los costos se clasifican en:

- a) **Costos fijos:** Aquellos que no varían ante cambios en el volumen de producción.

Ejemplo: Salarios fijos (prestaciones sociales), gastos personales del famiempresario, arriendo y servicios públicos.

- b) **Costos variables:** Aquellos que aumentan o disminuyen según el volumen de producción (a mayor producción mayores costos).

Ejemplo: Materias primas, salarios a destajo y comisiones sobre ventas.

EL COSTO TOTAL ES LA SUMATORIA DE LOS COSTOS O GASTOS FIJOS Y LOS COSTOS VARIABLES.

3. MARGEN DE CONTRIBUCION (Mg de C.)

Es la diferencia entre el precio de venta y su costo variable, esta suma deberá cubrir los costos fijos y generar la utilidad neta que la famiempresa persigue.

Ejemplo: Margen de contribución / unidad Precio de venta - Costo variable.

Mg de C. TOTAL = VENTA TOTAL - COSTO VARIABLE TOTAL.

4. PUNTO DE EQUILIBRIO (P.E.)

Es el nivel de ventas en pesos y en unidades que debe realizar la empresa para no obtener ni pérdidas ni utilidades, simplemente para cubrir sus costos totales, tales como: Fijos y variables.

IMPORTANCIA

Suministra información importante para controlar los costos .

Permite planear ventas y utilidades deseadas.

Da bases para fijar precios a los productos

Con base en las ventas y utilidades se calculan las necesidades de dinero para comprar materia prima, pago de salarios y otros costos de producción.

SITUACIONES DE LA EMPRESA CON RESPECTO AL PUNTO DE EQUILIBRIO.

a) Nivel de ventas inferior al punto de equilibrio:

La empresa esta trabajando a pérdidas.

Las ventas no alcanzan a cubrir los costos totales

De mantenerse esta situación la empresa deberá cerrar.

b) Nivel de ventas igual al punto de equilibrio:

La empresa ni pierde ni gana.

Las ventas sólo alcanzan a cubrir costos totales.

No se generan utilidades ni pérdidas.

c) Nivel de ventas superior al punto de equilibrio:

La empresa genera utilidades.

Las ventas cubren los costos totales y se genera un excedente.

Condición óptima de toda empresa.

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO (P.E)

Para ello es necesario considerar:

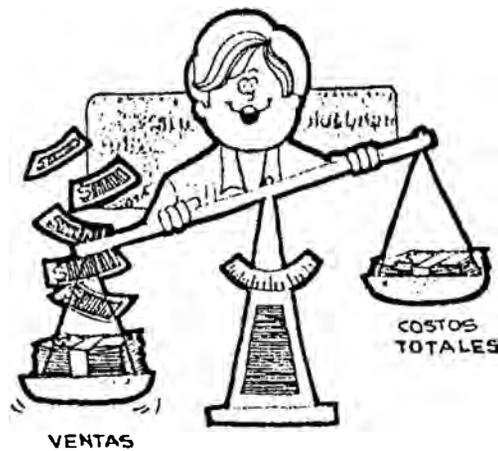
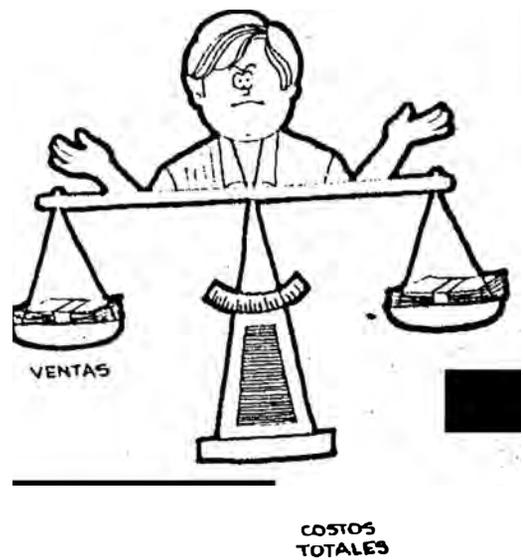
Los costos fijos mensuales.

Los costos variables

Margen de contribución.

$$P.E = \frac{C.T.O. \text{ FIJOS MES} * \text{VENTA TOTAL}}{\text{MARGEN DE CONTRIBUCION TOTAL}}$$

EL PUNTO DE EQUILIBRIO



5. ALTERNATIVAS DE REDUCCION DE COSTOS.

Toda empresa desea obtener la mayor utilidad posible en su actividad, para lograrlo debe tratarse de aumentar las ventas y disminuir los costos.

a) Reducción de costos fijos.

Valor del arriendo (local nuevo mas pequeño).
Controlar el uso de los servicios públicos.
Utilización óptima de los recursos como :

- * Mejoramiento de métodos de trabajo.
- * Nueva maquinaria y equipo de producción.
- * Mayor rendimiento del personal mediante una buena administración.
- * Mayor control de la producción para evitar reprocesos.
- * Mantenimiento adecuado de las máquinas y equipo de producción .

b) Reducción de costos variables.

Compras por volúmenes altos de la materia prima para obtener descuentos.

Investigar los precios en el mercado para comprar los insumos a los proveedores que resulten mas económicos.

Eliminar los intermediarios para obtener mejores precios.

Con mejoras en el producto disminuir el consumo de materiales.

Controlar los desperdicios y productos defectuosos.

6. DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA.

Lo primero es definir cual es la utilidad que espero obtener con la venta de mi producto.

$$\text{PRECIO DE VENTA} = \frac{\text{COSTO TOTAL POR UNIDAD}}{1 - \% \text{ UTILIDAD DESEADA}}$$

ANEXO 1.

PRESTACIONES SOCIALES.

Todo patrono esta obligado a pagar prestaciones sociales a su trabajador.

Existen prestaciones que se pagan cada mes como: Aportes Parafiscales (Sena, ICBF, Caja de Compensación) y otras que se pagan al trabajador directamente como: Primas, vacaciones, cesantías e intereses a las cesantías.

1. Cesantías (1 mes por año de trabajo) = 8.33 % del sueldo.
2. Prima (1 mes por año de trabajo) = 8.33 % del sueldo.
3. Vacaciones (1 quincena anual) = 4.17 % del sueldo.
4. Intereses a las cesantías (12 % anual) = 1 % del sueldo.
5. Sena = 2 % del sueldo.
6. Caja de Compensación = 4 % del sueldo.
7. Bienestar familiar = 2 % del sueldo.

El análisis de la contabilidad

Objetivo

- Analizar e interpretar los datos consignados en los ESTADOS FINANCIEROS

- Los estados financieros me informan cómo está la empresa y cómo le fue en el período pero no me dicen por qué está como está ni por qué le fue como le fue.

*Para reconocer las causas de los problemas
y encontrar soluciones
es necesario aprender
a analizar los estados financieros*



ANALISIS FINANCIERO

1. EL ANALISIS DE LA CONTABILIDAD:

La contabilidad desempeña un papel fundamental en la empresa, ya que mediante ella pueden controlar las operaciones y conocer los resultados obtenidos a través del tiempo.

El resultado final de la contabilidad son los estados financieros llamados el balance general y estado de pérdidas y ganancias.

Estos estados financieros es necesario interpretarlos y analizarlos adecuadamente, para ello se utiliza la técnica de los estados financieros con el objeto de determinar cuales son los aspectos que están incidiendo positiva o negativamente en el desarrollo de la empresa.

2. INDICES FINANCIEROS:

El análisis de la contabilidad es un conjunto de operaciones llamadas índices financieros que relacionan la información contable para:

- Explicar los resultados de los estados financieros.
- Medir el aprovechamiento de los recursos de la empresa.
- Identificar los problemas específicos del negocio.

Los índices financieros se dividen en cuatro (4) categorías:

- a. Índices de Liquidez (se dan en veces)
 - 1) Liquidez corriente
 - 2) Prueba de fuego o ácida.
- b. Los Índices de Rotación (se dan en días)
 - 1) Índices de rotación de materia prima
 - 2) Índice de rotación de producto terminado
 - 3) Índice de rotación de cuentas por cobrar a clientes
 - 4) Índice de rotación por cuentas por pagar a proveedores.
- c. Índices de Endeudamiento (se dan en porcentaje %)
 - 1) Índice de autonomía
 - 2) Índice de endeudamiento
 - 3) Índice de endeudamiento futuro.
- d. Índices de Rentabilidad (se dan en porcentaje %)
 - 1) Índice de rentabilidad sobre ventas
 - 2) Índice de rentabilidad sobre patrimonio
 - 3) Índice de rentabilidad sobre activos.

a. **INDICE DE LIQUIDEZ:**

La liquidez es la disponibilidad de dinero en el futuro cercano. La empresa tiene liquidez cuando cuenta con suficiente dinero para atender sus pasivos de corto plazo y está ilíquida cuando el dinero no alcanza para hacer sus pagos. La liquidez no depende solamente del valor de los bienes que tiene el negocio, sino de la posibilidad de convertirlos en dinero a corto plazo.

1) Índice de Liquidez Corriente:

Es la comparación de todos los activos corrientes, incluidos los inventarios con los pasivos a corto plazo.

Mide la liquidez a corto plazo e informa si la empresa tiene capacidad para pagar sus deudas a corto plazo.

	Activos corrientes
Cálculo:	-----
	Pasivos a corto plazo

Este Índice es de 2 a 1, indica que por cada peso que adeuda la empresa en el corto plazo, dispone de dos pesos en los activos corrientes para cubrir las deudas.

VER ANEXO Ejm. 1.

2) Prueba de Fuego o Prueba Acida:

Es la comparación del dinero que la empresa tiene en la caja, bancos, en cuenta por cobrar e inversiones a corto plazo, con los pasivos a corto plazo.

Mide la liquidez inmediata e informa si la empresa tiene capacidad para pagar inmediatamente sus deudas a corto plazo.

Cálculo:	Caja, bancos, c * c
	----- Pasivos a corto plazo

Este índice es de 1 a 1, indica que la empresa tiene un peso en efectivo por cada peso de deuda a corto plazo.

VER ANEXO Ejm 2.

b. INDICES DE ROTACION O DE ACTIVIDAD:

Estos índices miden el tiempo promedio que tarda la empresa en hacer circular sus recursos. La administración financiera de un negocio consiste en hacer circular los recursos, obteniendo una ganancia cada vez que circulan, por eso entre más rápidamente circulen, mayor es la ganancia.

1) Índice de Rotación de Materia Prima (M.P.):

Muestra con que rapidez el inventario de materia prima se transforma en productos terminados. Mientras más vueltas dé éste inventario, mejor es el manejo de la empresa, porque significa que ha podido operar con un mínimo de recursos.

Cálculo:

Inventario inicial + compras = Materia prima
materia prima disponible en
el periodo.

Materia prima disponible para procesar en el periodo - Inventario final = Costo de la materia prima procesada en e periodo

$$\frac{\text{Inventario inicial de materia prima} + \text{Inventario final de materia prima}}{2} = \text{Inventario promedio de materia prima}$$

$\frac{\text{Indice de rotación de materia prima} = \text{Inventario promedio de materia prima}}{\text{costo de materia prima procesada en el periodo}} \times \text{\# de días del periodo}$

Indica que la empresa tarda X días en convertir las materias primas en producto terminado.

VER ANEXO Ejm. 3

2) Índice de rotación de Producto Terminado:

Muestra con qué rapidez el inventario de producto terminado se convierte en cuentas por cobrar o en efectivo. Esta índice ayuda a detectar la acumulación o escasez del producto terminado en la bodega.

Cálculo:

$$\frac{\text{Inventario inicial de producto terminado} + \text{Inventario final de producto terminado}}{2} = \text{Promedio de producto terminado vendido en el periodo}$$

$\frac{\text{Indice de rotación de producto terminado} = \text{Inventario promedio de producto terminado}}{\text{Costo del producto vendido en el periodo}} \times \text{\# de días del periodo}$

Indica el número de días que tarda el producto terminado en bodega, antes de ser entregado al cliente. Un número de días bajo, indica que su rotación es rápida.

VER ANEXO Ejm. 4.

3) Índice de Rotación de Cuentas por Cobrar a Clientes:

Permite conocer el tiempo que efectivamente se están tomando los clientes para cancelar las obligaciones y compararlo con los plazos que la empresa concede oficialmente.

$\text{Cálculo: } \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas netas a crédito}} * \text{Número de días en promedio}$
--

Indica que las empresas tarde X días en recuperar el dinero que deben los clientes.

Un número de días bajo, significa una recuperación rápida del dinero que adeudan los clientes y un número alto significa que la recuperación de cartera es muy lenta; lo que afecta la capacidad de pago del negocio y su liquidez.

VER ANEXO Ejm. 5.

4) Índice de Rotación de Cuentas por Pagar a Proveedores:

Permite conocer el tiempo que efectivamente se tarda la empresa en pagar sus deudas a los proveedores.

$\text{Cálculo: } \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras a Crédito}} * \# \text{ de días del periodo}$

Indica el número de días que la empresa demora en pagar sus deudas pendientes con los proveedores.

VER ANEXO Ejm 6.

c. INDICES DE ENDEUDAMIENTO:

Miden la capacidad del negocio para contraer deudas a corto o largo plazo con los recursos que se tienen.

Muestran la solidez de la empresa porque informan cuál es la proporción de los activos que realmente le pertenece y cuál la que está debiendo a sus acreedores.

1) Índice de Autonomía:

Este índice informa cuál es la parte de los activos que realmente pertenece a los dueños de la empresa.

$$\text{Cálculo: } \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Total Activos}} * 100$$

Indica que los dueños de la empresa poseen el X % por cada \$100 de sus activos.

Se recomienda que el índice de autonomía sea superior al 40%.

VER ANEXO E,im 7.

2) Índice de Endeudamiento:

Esta índice informa cuál es la parte de los activos que la empresa está debiendo.

$$\text{Cálculo : } \frac{\text{Total pasivos}}{\text{Total Activos}} * 100$$

Indica que la empresa debe X % por cada \$100 de sus activos.

Se recomienda que el índice de endeudamiento no sea superior al 60 %.

VER ANEXO Ejm. 8

3) Índice de Endeudamiento Futuro:

Este índice informa cuál será el endeudamiento cuando la empresa adquiriera un préstamo. Es útil para saber si la empresa puede hacer un préstamo o si por el contrario por el momento no es prudente hacerlo.

$$\text{Cálculo: } \frac{\text{Total de Pasivos} + \text{préstamos}}{\text{Total de Activos} + \text{préstamos}} * 100$$

Indica que si la empresa realiza el préstamo, quedará debiendo X % por cada \$100 de sus activos. Se recomienda al igual que el caso anterior, que el índice no supere el 60 %.

VER ANEXO Ejm. 9

d. Índice de Rentabilidad:

Son los que miden el desempeño del administrador, comparando las ganancias obtenidas con el volumen total de ventas y con los recursos de la empresa.

Miden la capacidad del negocio para generar utilidades; son una medida del éxito o fracaso con que se están manejando los recursos.

1) Índice de Rentabilidad Sobre Ventas:

Muestra la utilidad sobre las ventas obtenida por el negocio en un periodo de tiempo.

$$\text{Cálculo: } \frac{\text{Utilidad Líquida}}{\text{Total de Ventas}} * 100$$

Indica que la empresa gana X % por cada \$100 vendidos.

Se considera que una rentabilidad mayor al 10 % es aceptable.

VER ANEXO Ejm. 10

2) Índice de Rentabilidad sobre Patrimonio:

Muestra la utilidad sobre el patrimonio obtenida por el negocio en un periodo de tiempo; además permite conocer el rendimiento de la inversión.

$$\text{Cálculo : } \frac{\text{Utilidad Líquida}}{\text{Patrimonio}} * 100$$

Indica que la empresa ganó X % por cada \$100 que invirtió en patrimonio.

Este rendimiento se compara con el rendimiento de otras actividades y permiten establecer que tan rentable es su negocio.

La rentabilidad sobre patrimonio debe ser siempre superior al rendimiento de los certificados de depósito a término (cdt).

VER ANEXO Ejm 11.

3) Índice de Rentabilidad sobre Activos:

Muestra la eficiencia en el uso de los recursos que tiene la empresa en sus activos.

$$\text{Cálculo : } \frac{\text{Utilidad Líquida}}{\text{total de Activos}} * 100$$

Indica la utilidad que obtiene la empresa por cada \$100 que tiene invertidos en sus activos.

Una alta rentabilidad sobre activos indica un buen aprovechamiento de los recursos de la empresa. Con índices de rentabilidad altos, la empresa prospera.

VER ANEXO Ejm. 12.

El manejo de la cartera

2.1. ¿Qué es la cartera?

Es el conjunto de todas las cuentas por cobrar que los clientes todavía no me han pagado.

OBJETIVO

Lograr una adecuada rotación de las cuentas por cobrar.

¡ATENCIÓN!

Desde el punto de vista de la empresa es más importante colaborar que vender. ... porque si vendo mucho, y los clientes no me pagan...

...mi empresa corre el riesgo de fracasar:



EL MANEJO DE LA CARTERA:

1. Qué es la cartera? Es el conjunto de todas las cuentas por cobrar que los clientes aún no han pagado.

2. Clasificación de la cartera: La cartera se clasifica según la probabilidad de cobrarla en 4 categorías:
 - a. Cartera Sana: Cuando existe una alta probabilidad de recuperar el dinero de las ventas a crédito.
 - b. Cartera Morosa: Cuando la cartera es lenta pero recuperable.
 - c. cartera dudosa: Cuando existe algún riesgo de perder el dinero de las ventas a crédito.
 - d. Cartera perdida: Cuando ya no hay esperanza de recuperar el dinero de las ventas a crédito.

Para tener una cartera sana, es importante aplicar una buena política de crédito.

3. Política de crédito: Es el conjunto de normas que rigen el manejo del crédito en la empresa.

Citar ejemplo.

La política de Crédito comprende cuatro (4) tipos de normas:

a. Selección de clientes:

Su objetivo es dar crédito únicamente a los clientes honestos que lo van a pagar. Para seleccionarlos, se habla personalmente con ellos y se piden referencias personales, comerciales y bancarias.

b. Plazos:

La definición de los plazos que se van a conceder dependen de varios factores:

- Necesidad de recuperar el dinero
- Plazo normal que necesitan los clientes
- Plazo que concede la competencia

Lo más importante es brindar los plazos más cortos posibles y lograr que se cumplan.

c. Asignación de cupos:

Es la asignación de un monto máximo de crédito por cliente; quiere decir, que el cliente no puede sobrepasar una determinada suma en sus cuentas por cobrar; los más importantes son:

d. Sistema de control y de organización de los cobros:

Es el conjunto de mecanismos que aplico para llevar un buen control de mis cuentas por cobrar; los más importantes son:

1) La información sobre los clientes:

Es un registro que permite tener a la mano toda la información que pueda necesitar sobre los clientes que compran a crédito:

Dirección y teléfono actualizados.
Referencias personales
Direcciones y teléfonos actualizados de
quienes han suministrado las
referencias.

2) el análisis de la cartera vencida:

Es un formato que informa cuales son los
clientes que están atrasados en los pagos y
qué tan atrasados están.

Esquema del formato y ejemplo.

3) La organización de los cobros:

Es la rutina que las empresa tiene para
recobrar el dinero que le deben los
clientes:

Hacer la lista de los clientes cuyas
ventas se vencen en el mes.
Recordarles el vencimiento de su cuota
Enviar el mensajero cobrador
otros mecanismos.

El flujo de efectivo

OBJETIVOS

Definir y elaborar el flujo de efectivo

3.1.

¿Qué es el flujo de efectivo?

Es una operación que calcula por anticipado el dinero que entrará y saldrá de la empresa en un período determinado.

- El flujo de efectivo me informa si el dinero que entrará a la empresa en el período siguiente será o no será suficiente para atender sus pagos.
- Cuando el dinero es suficiente y sobra, la empresa tiene SUPERAVIT.
- Cuando el dinero no es suficiente, la empresa tiene DEFICIT.



EL FLUJO DE EFECTIVO:

Es una operación que calcula por anticipado el dinero que entrará y saldrá de la empresa en un periodo determinado.

El flujo de efectivo me informa si el dinero que entrará a la empresa en el periodo siguiente será o no suficiente para atender sus pagos.

Cuando el dinero es suficiente y sobra, la empresa tiene superávit, cuando el dinero no es suficiente, la empresa tiene déficit.

Componentes del flujo de efectivo:

- a. Saldo inicial: El dinero que tiene la empresa al comenzar el periodo.
- b. Entradas de dinero: El dinero que entra a la empresa durante el periodo.
- c. Dinero disponible: El dinero para atender los pagos del periodo.
- d. Salida de dinero: El dinero que saldrá de la empresa durante el periodo.
- e. Superávit o déficit del periodo: Es el resultado de la resta entre:

Dinero disponible para el periodo	-	salidas de dinero
-----------------------------------	---	-------------------

Saldo inicial
+ Entradas de dinero
= Dinero disponible
- Salidas de dinero
= Superávit o déficit.

Quando el dinero que la empresa va a recaudar durante el periodo no es suficiente para cubrir todos los pagos, tiene un déficit de efectivo para el periodo, en éste caso necesita prestar dinero al banco.

- f. Préstamo requerido: El valor del déficit más el dinero necesario para pagar los intereses y las cuotas de amortización mientras comienza el periodo siguiente.
- g. Total pagos mensuales: El valor de los intereses más las cuotas de amortización que se vencen en el periodo.
- h. Saldo final: Es el resultado de la resta:

Préstamo requerido - Total de pagos mensuales

FLUJO DE EFECTIVO

CONCEPTO	PRIMER PERIODO De _____ A _____	SEGUNDO PERIODO De _____ A _____	TERCER PERIODO De _____ A _____
SALDO INICIAL	A _____	A _____	A _____
ENTRADAS DE DINERO			
• Ventas al contado	_____	_____	_____
• Cobro a clientes	_____	_____	_____
• Otros conceptos	_____	_____	_____
Total de entradas de dinero	+ B _____		
DINERO DISPONIBLE PARA EL PERIODO	= C _____		
SALIDAS DE DINERO			
• Compras al contado	_____	_____	_____
• Pagos a proveedores	_____	_____	_____
• Alquiler	_____	_____	_____
• Servicios públicos	_____	_____	_____
• Sueldos y salarios	_____	_____	_____
• Otros gastos	_____	_____	_____
Total de salidas de dinero	- D _____		
SUPERAVIT O DEFICIT	= E _____		
Préstamo requerido	+ F _____		
Intereses y abonos	_____	_____	_____
Total pagos mensuales	- G _____		
SALDO FINAL	= H _____		

Así utilizo
el formato

EL PERIODO

- Puede ser la próxima o las próximas semanas
- El próximo o los próximos meses
- O el próximo año

a

EL SALDO INICIAL

- La suma del saldo de caja más el saldo de la cuenta bancaria
Si la cuenta está en sobregiro, resto el valor del sobregiro del saldo de caja; el resultado de la resta es el SALDO INICIAL

b

LAS ENTRADAS DE DINERO

- Calculo las ventas al contado durante el período
- Sumo las cuentas por cobrar que se vencen en el período
- Calculo el dinero que entrará por otros conceptos
- Sumo los tres valores anteriores y obtengo el total de las ENTRADAS DE DINERO.

c

EL DINERO DISPONIBLE
PARA EL PERIODO

- La suma del SALDO INICIAL más las ENTRADAS DE DINERO.

d

LAS SALIDAS DE DINERO

- Calculo las compras al contado durante el período
- Sumo las cuentas por pagar que se vencen en el período
- Hago la cuenta de todos los demás gastos del período
- Sumo los tres valores anteriores y obtengo el total de las SALIDAS DE DINERO.

e

EL SUPERAVIT O DEFICIT

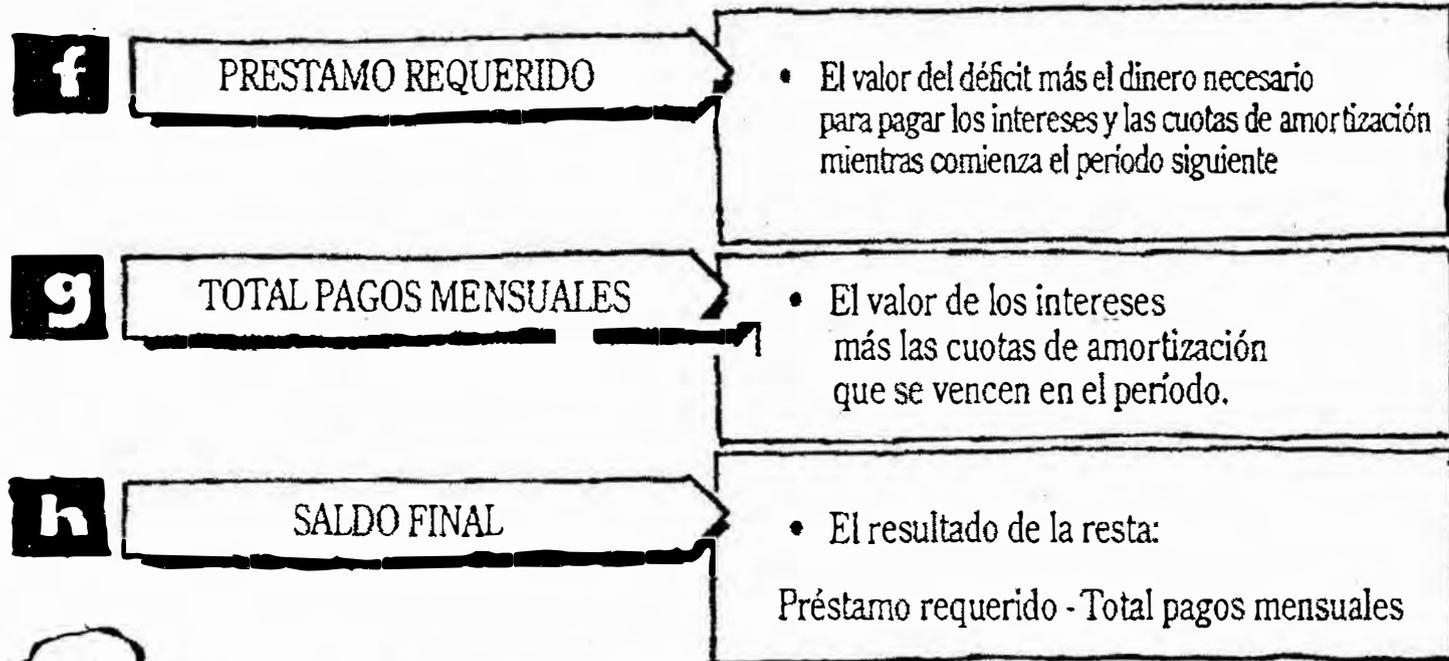
- El resultado de la resta:

DINERO DISPONIBLE
PARA EL PERIODO

SALIDAS
DE DINERO

Cuando el dinero que la empresa va a recaudar durante el período no es suficiente para cubrir todos los pagos tiene un DEFICIT de efectivo para el período...

- En ese caso necesita prestar dinero al banco



¡ATENCIÓN!
EL SALDO INICIAL DE UN PERIODO ES EL SALDO FINAL DEL ANTERIOR

EJEMPLO:

El siguiente es el flujo de caja de la empresa "PINOCHITO" para el mes de marzo:

- Saldo en caja el 1º de marzo \$ 200.000
- Saldo en bancos el 1º de marzo \$ 150.000
- Ventas al contado estimadas para el mes de marzo \$ 900.000
- Cuentas por cobrar exigibles en marzo \$ 600.000
- Otros recaudos \$ 50.000
- Compras al contado estimadas para el mes de marzo \$ 750.000
- Pagos a proveedores en el mes de marzo \$ 320.000
- Alquiler \$ 100.000
- Servicios públicos \$ 36.000
- Sueldos y salarios \$ 280.000
- Otros gastos \$ 120.000

FLUJO DE EFECTIVO

CONCEPTO	PRIMER PERIODO De 0.1.03 A 30..03	SEGUNDO PERIODO De _____ A _____	TERCER PERIODO De _____ A _____
SALDO INICIAL	A \$ 350.000	A _____	A _____
ENTRADAS DE DINERO			
• Ventas al contado	\$ 900.000	_____	_____
• Cobro a clientes	\$ 600.000	_____	_____
• Otros conceptos	\$ 50.000	_____	_____
Total de entradas de dinero	+ B \$ 1.550.000	_____	_____
DINERO DISPONIBLE PARA EL PERIODO	= C \$ 1.900.000	_____	_____
SALIDAS DE DINERO			
• Compras al contado	\$ 750.000	_____	_____
• Pagos a proveedores	\$ 320.000	_____	_____
• Alquiler	\$ 100.000	_____	_____
• Servicios públicos	\$ 36.000	_____	_____
• Sueldos y salarios	\$ 280.000	_____	_____
• Otros gastos	\$ 120.000	_____	_____
Total de salidas de dinero	- D \$ 1.606.000	_____	_____
SUPERAVIT O DEFICIT	= E \$ 294.000	_____	_____
Préstamo requerido	+ F -0-	_____	_____
Intereses y abonos	_____	_____	_____
Total pagos mensuales	- G -0-	_____	_____
SALDO FINAL	= H \$ 294.000	_____	_____

ANEXO

1. INDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE:

La empresa de calzado "SUPERIOR" TIENE \$1.487.101 en sus activos corrientes y sus pasivos a corto plazo suman \$695.405.

INDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE: \$ 1.487.101		
	-----	= \$2.13
	\$ 695.405	

Quiere decir que la empresa tiene \$2.13 en los activos corrientes por cada peso de deuda a corto plazo.

2. PRUEBA DE FUEGO O RAZON ACIDA:

Calzado "SUPERIOR" tiene \$65.000 en caja, \$54.250 en bancos y \$1.015.000 en cuentas por cobrar; sus pasivos a corto plazo suman \$695.405.

\$65.000	PRUEBA DE FUEGO: \$1.134.250	
+\$54.250		----- = \$ 1.63
\$1.015.000	\$ 695.405	
 \$1.134.250		

Quiere decir que la empresa tiene \$ 1.63 en caja, bancos y cuentas por cobrar, por cada peso de deuda a corto plazo.

3. INDICE DE ROTACION DE MATERIA PRIMA:

La empresa calzado "SUPERIOR" tiene la siguiente información:

- * Inventario inicial de materia prima \$350.000
- * Inventario final de materia prima \$145.000
- * Compras de materia prima \$610.000
- * Numero de días del periodo 30

COSTO DE LA MATERIA PRIMA: $\$350.000 + \$610.000 = \$960.000$

$\$960.000 - \$145.000 = \$815.000$

PROMEDIO DE MATERIA PRIMA UTILIZADA $= \$350.000 + \$145.000 = \$495.000$

$\$495.000 / 2 = \247.500

INDICE DE ROTACION: $\$ 247.500$
----- X 30 = 9 Días
 $\$ 815.000$

La empresa tarda 9 días en comenzar a procesar su materia prima.

4. INDICE DE ROTACION DE PRODUCTO TERMINADO:

La empresa calzado "SUPERIOR" tiene la siguiente información:

- * Inventario inicial de producto terminado $\$320.000$
- * Inventario final de producto terminado $\$112.851$
- * Costo de producto vendido en el periodo $\$1.605.309$
- * Numero de días del periodo 30

PROMEDIO DE PRODUCTO TERMINADO: $\$320.000 + \$112.851 = \$432.851$

$\$432.851 / 2 = \$216.425,50$

INDICE DE ROTACION: $\$216.425.50$
----- X 30 = 4 Días
 $\$1.605.309$

La empresa tarda 4 días en vender sus productos terminados.

5. INDICE DE ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR:

La empresa calzado "SUPERIOR" tiene la siguiente información:

- * Cuentas por cobrar \$1.015.000
- * Ventas a crédito \$1.265.000
- * Periodo de 30 días

$$\begin{array}{r} \text{INDICE DE ROTACION CXC : } \$ 1.015.000 \\ \hline \phantom{\text{INDICE DE ROTACION CXC : }} 1.265.000 \end{array} \times 30 = 24 \text{ Días}$$

La empresa tarda 24 días en recuperar el dinero que le deben los clientes.

6. INDICE DE ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR:

La empresa calzado "SUPERIOR" tiene la siguiente información:

- * Cuentas por pagar \$400.000
- * Compras a crédito \$500.000
- * Periodo de 30 días

$$\begin{array}{r} \text{INDICE ROTACION C X P : } \$ 400.000 \\ \hline \phantom{\text{INDICE ROTACION C X P : }} 500.000 \end{array} \times 30 = 24 \text{ Dias}$$

La empresa tarda 24 días en pagar sus deudas pendientes con los proveedores.

7. INDICE DE AUTONOMIA:

El patrimonio de calzado "SUPERIOR" vale \$2.874.196 y sus activos suman \$3.569.601.

$$\text{INDICE DE AUTONOMIA: } \frac{\$ 2.874.196}{\$ 3.569.601} \times 100 = 80.51\%$$

Quiere decir que los dueños de la empresa poseen 80.51 pesos por cada 100 pesos de sus activos.

8. INDICE DE ENDEUDAMIENTO:

Los activos de la empresa suman \$3.569.601 y sus pasivos valen \$ 695.405.

$$\text{INDICE DE ENDEUDAMIENTO: } \frac{\$ 695.405}{\$3.569.601} \times 100 = 19.48\%$$

Quiere decir que la empresa debe \$19.48 pesos por cada 100 pesos de sus activos.

9. INDICE DE ENDEUDAMIENTO FUTURO:

La empresa calzado "SUPERIOR" tiene en sus activos \$3.569.601, los pasivos suman \$695.405 y el empresario piensa hacer un préstamo de \$800.000.

$$\text{I. ENDEUDAMIENTO FUTURO: } \frac{\$695.405 + \$800.000}{\$3.569.601 + \$800.000} \times 100 = 34.22\%$$

Quiere decir que, si la empresa hace el préstamo, quedará debiendo \$34.22 pesos por cada 100 pesos de sus activos.

10. INDICE DE RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS:

Las ventas de la empresa durante el periodo sumaron \$2.130.000 y su utilidad liquida fue de \$252.960.

$$\begin{array}{r} \text{I. RENTABILIDAD SOBRE VENTAS: } \$ 252.960 \\ \text{-----} \\ \$2.130.000 \end{array} \times 100 = 11.87\%$$

Quiere decir que la empresa ganó 11.87 pesos por cada 100 pesos vendidos.

11. INDICE DE RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO:

La empresa obtuvo una utilidad liquida de \$252.960 y su patrimonio vale \$2.874.196.

$$\begin{array}{r} \text{I. RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO: } \$ 252.960 \\ \text{-----} \\ \$2.874.196 \end{array} \times 100 = 8.8\%$$

Quiere decir que la empresa ganó 8.8 pesos por cada 100 pesos de patrimonio.

12. INDICE DE RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS:

La empresa obtuvo una utilidad liquida de \$ 252.960 durante el periodo y sus activos valen \$ 3.569.601.

$$\begin{array}{r} \text{I. RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS: } \$ 252.960 \\ \text{-----} \\ \$3.569.601 \end{array} \times 100 = 7 \%$$

Quiere decir que la empresa ganó 7 pesos por cada 100 pesos de sus activos.