

**DISEÑO DE UN PLAN DE OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS FINANCIEROS EN
LA EMPRESA “LA FERIA ESCOLAR”
(PERIODO 2008 – 2010)**

CAROLINA RAMÍREZ GRISALES

**UNIVERSIDAD DE LA SABANA
ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS Y MERCADO DE CAPITALES
BOGOTÁ D.C
2008**

**DISEÑO DE UN PLAN DE OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS FINANCIEROS EN
LA EMPRESA “LA FERIA ESCOLAR”
(PERIODO 2008 – 2010)**

CAROLINA RAMÍREZ GRISALES

ESPECIALISTA EN FINANZAS Y MERCADO DE CAPITALES

JAIME ALFONSO MORALES MORALES

**UNIVERSIDAD DE LA SABANA
ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS Y MERCADO DE CAPITALES
BOGOTÁ D.C
2008**

Nota de aceptación

Firma del presidente o jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Bogotá D.C., 26 de Julio de 2008

CONTENIDO

	Pág.
1. JUSTIFICACIÓN	9
2. OBJETIVOS	11
2.1 OBJETIVO GENERAL	11
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	11
3. MARCO DE REFERENCIA	12
3.1 MARCO TEÓRICO	12
3.2 MARCO CONCEPTUAL	18
4. METODOLOGÍA	22

	Pág.
5. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	24
6. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	39
7. CONCLUSIONES	50
8. CRONOGRAMA	52
9. PRESUPUESTO	53
BIBLIOGRAFÍA	

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Concepto del Pasivo	14

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Cronograma	42
Tabla 2. Presupuesto	43

LISTA DE ANEXOS

1. BALANCE GENERAL ANUAL

2. BALANCE GENERAL PROYECTADO AÑO 2009

3. ESTADO DE RESULTADOS ANUAL

4. ESTADOS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO AÑO 2009

5. FLUJO DE CAJA PROYECTADO AÑO 2009

6. INDICADORES FINANCIEROS

7. ACTIVOS FIJOS 2009

8. ACTIVOS FIJOS 2009

9. PAGO PROVEEDORES CORTO PLAZO

10. PAGO PROVEEDORES LARGO PLAZO

11. COSTOS DE VENTAS 2009

12. GASTOS 2009

13. DISTRIBUCIÓN DE VENTAS

14. IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS 2009

15. PROVISIÓN IMPUESTO DE RENTA 2009

1. JUSTIFICACIÓN

El establecimiento de comercio “La Feria Escolar” es una empresa familiar con una tradición mayor de 30 años dedicada al comercio de librería y papelería, dirigida por los propietarios y administrada a pulso por cada uno de ellos, dicha empresa, se enfrentó el pasado 29 de marzo con un voraz incendio que consumió por completo sus mercancías e instalaciones, hoy en día se cuenta con el terreno, la póliza de seguros, el acceso al crédito bancario, el buen nombre y reconocimiento que se ha construido durante los 30 años que lleva en el comercio y significantes cuentas por pagar a los proveedores.

En el momento del siniestro se contaba con un área de 600 M² disponibles al público con mercancías y personal capacitado en prestar el servicio.

La planta de personal estaba conformada por 40 empleados fijos y 30 impulsadores en temporada (enero, febrero y marzo) para un total de 90 empleados, en temporada baja (de abril a noviembre) se ocupaban aproximadamente 12 empleados contratados directamente y 5 impulsadoras¹.

Existe gran representación en el gremio; los clientes tienen diversos motivos para preferir la empresa ya que cuenta con los siguientes atributos:

- a. La empresa cuenta con la capacidad de suministrar un extenso y diverso surtido en librería y papelería facilitando a cada uno de los clientes encontrar la mayoría de sus productos en un solo lugar.

¹ Fuente de información: área Recursos Humanos “La Feria Escolar”

- b. La planta de personal disponible para atención y asesoría en las compras es entrenada y seleccionada rigurosamente para ofrecer un excelente servicio y mantener una alta satisfacción del cliente.
- c. La ubicación de la empresa es esencialmente estratégica, se encuentra en el corazón de Ibagué, donde esta todo el sector comercial, bancario y parte de las universidades de la ciudad.
- d. Los precios son favorables para nuestros clientes.
- e. El servicio y el reconocimiento de 30 años prestando el servicio de librería y papelería a la ciudad.

Dadas las características de esta empresa, se ha evaluado la necesidad de diseñar una estructura financiera en la empresa “La Feria Escolar” proporcionando un recurso que sirva como herramienta para la toma de decisiones.

Se propone un esquema basado en la sistematización, en la optimización de costos y en el beneficio de un intangible sumamente valioso como es el good will, entre otros.

El desarrollo de este trabajo aplicado se direcciona en 4 funciones básicas financieras:

1. Financiación de la empresa
2. Pago a proveedores
3. Facturación y cuentas por cobrar
4. Flujo de caja

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Diseñar un plan de optimización de los recursos financieros para la empresa “La Feria Escolar” para el periodo comprendido entre 2008 - 2010

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Efectuar un diagnostico organizacional de la situación financiera actual de la empresa.
- Recolectar la información de los procesos acordes a las necesidades actuales de la empresa.
- Optimizar y modelar los procesos identificados.
- Documentar los procesos identificados y modelados.

3. MARCO DE REFERENCIA

3.1 MARCO TEÓRICO

Las finanzas son una rama de la economía que se encarga de estudiar los flujos de dinero entre individuos, empresas o naciones, reflejando la gestión de los recursos de capital que se han asignado.

Toda área financiera cuenta con un directivo financiero que será la persona encargada de tomar las decisiones correspondientes a la inversión de los recursos de la empresa.

CONTABILIDAD FINANCIERA

Es el medio a través del cual los directivos de una empresa pueden medir, evaluar y seguir el progreso, estancamiento o retroceso en la situación financiera de las entidades; la contabilidad financiera tiene como objetivo producir y comunicar información financiera comprensible, útil y confiable que sirva de base para la toma de decisiones; la información se consolida y se presenta en los estados financieros básicos de toda organización.

CUENTAS POR COBRAR

En el proceso de comercialización de una empresa existen ingresos operativos y no operativos. Los ingresos operativos corresponden a las ventas de bienes y servicios de acuerdo con el objeto del negocio, a diferencia de los no operativos que se generan por actividades distintas a dicho objeto.

En las transacciones originadas por una venta pueden presentarse dos situaciones relacionadas con el pago; la primera es la cancelación en el momento de la transacción, o pago en efectivo; la segunda es la cancelación posterior, o pago futuro por parte del comprador; estas ventas a crédito generan una obligación por parte del deudor a favor de la empresa, respaldada por una factura lo que genera una cuenta por cobrar.

CONCEPTO DEL PASIVO

Los pasivos de una empresa representan las obligaciones contraídas por la empresa que deben cubrirse mediante el pago de dinero, la transferencia de activos distintos de dinero o mediante la prestación de servicios en el futuro;

El ciclo de operaciones de un negocio comercial hace referencia al tiempo que la empresa requiere para comprar o financiar la compra de mercancías, venderlas, recuperar las cuentas por cobrar y comprar mercancías nuevamente, así:

Gráfica 1. Concepto del Pasivo



Fuente. RICHARD A. Brealey; STEWART C. Myers. Principios de Finanzas Corporativas 5^{ta} edición. Mc Graw Hill 1998.

CONCEPTO DE PROVEEDORES

Son las obligaciones a cargo del ente económico, por concepto de la adquisición de bienes y/o servicios para fabricación o comercialización de los productos para la venta, en desarrollo de las operaciones relacionadas directamente con el objeto social.

CONCEPTO DE INVENTARIOS

Los inventarios representan los bienes corporales destinados a la venta en el curso normal de los negocios, en los negocios comerciales el inventario de mercancías constituye uno de los activos que demanda mayor inversión, y de su venta se derivan los ingresos y las utilidades operacionales.

Dado que las empresas comerciales convierten sus mercancías en efectivo durante el curso ordinario del negocio, esta cuenta se presenta como un activo corriente en el Balance General. Además, el inventario de mercancías también incide en el costo de venta, elemento fundamental para el estado de resultados.

TEORÍA DEL VALOR ACTUAL

Se fundamenta en el siguiente principio: “Un peso hoy vale más que un peso mañana”; conocer el valor presente de los activos reales en los que frecuentemente invierten las empresas sugiere descontar los cobros futuros esperados a la tasa de rentabilidad ofrecida por alternativas de inversión comparables. Esta tasa de rentabilidad suele ser conocida como tasa de descuento, tasa mínima o coste de oportunidad del capital.

VALOR ACTUAL FRENTE AL RIESGO

La mayoría de los inversionistas evitan el riesgo cuando pueden hacerlo sin sacrificar la rentabilidad, da ahí a que “Un peso seguro vale más que un peso con riesgo”. Para solucionar el dilema del riesgo - rentabilidad los analistas proponen que es adecuado descontar el ingreso a la tasa de rentabilidad ofrecida por una inversión comparable.

VALOR ACTUAL Y LA TASA DE RENTABILIDAD

La teoría financiera considera que un activo es rentable si el valor actual neto es positivo, para esto requiere que el valor actual del proyecto sea igual a sus ingresos futuros descontados a la tasa de rentabilidad ofrecida por los títulos.

METODOLOGÍA PARA EL ANÁLISIS DE LA EMPRESA

Análisis financiero basado en cinco puntos fundamentales:

1. Rentabilidad de los recursos propios: El ratio que mide la rentabilidad esta dado por $r = \text{Beneficio después de impuestos (BDI)} / \text{Recursos Propios (capital + Reservas) (RP)}$; esta fórmula no solo muestra la rentabilidad en si, sino además el resultado de la aplicación de las sucesivas inversiones realizadas por la empresa.
2. Evolución del beneficio Vs capital social: Esta dado por los Recursos Propios / Capital social. Este ratio demuestra la política de autofinanciación adoptada por la empresa.
La cantidad que la empresa destine a la autofinanciación también se transforma en rentabilidad sobre la información del accionista, representando un mayor valor para la acción que posee.
3. Rentabilidad de las nuevas inversiones incorporadas, esta dado por: el $(\text{Beneficio neto adicional} / \text{Inversión adicional}) \times 100$; mide los rendimientos marginales que se van produciendo al cabo del tiempo, fruto de estas inversiones, si es creciente es porque las inversiones efectuadas aportan un mayor rendimiento sobre los recursos.

4. Costo de los recursos permanentes utilizados: conduce a no realizar inversiones cuya tasa de rentabilidad sea inferior al costo de capital; a no incurrir en alto nivel de endeudamiento dado que se genera dificultad para rentabilizar la empresa; así mismo los costos de capitales ajenos sustraen dividendos de los accionistas.
5. Políticas de endeudamiento: esta política debe someterse siempre a dos condiciones a fin de mantener el equilibrio financiero y son la solvencia y la rentabilidad; es decir que la relación “deuda / recurso” no ponga en peligro la autonomía de la empresa y que el coste de la deuda se asumible, y en lo posible, inferior a la rentabilidad que de ella se va a obtener.

FLUJO DE CAJA

Son aquellos flujos de efectivo que surgen de las operaciones normales de la empresa, son iguales a la diferencia existente entre el ingreso por ventas y los gastos erogados en efectivo, incluyendo los impuestos pagados.

EL CICLO DEL FLUJO DE EFECTIVO

A medida que una compañía lleva a cabo sus operaciones, esta realiza ventas, las cuales conducen: 1) a una reducción de los inventarios, 2) a un incremento en el efectivo, 3) si el precio de venta excede al costo del artículo vendido, genera utilidad. Estas transacciones ocasionan modificaciones en el Balance General y también se refleja en el estado de resultados.

3.2 MARCO CONCEPTUAL

Activo: Es la representación financiera de un recurso obtenido por la organización como resultado de eventos pasados, de cuya utilización se esperan que fluyan beneficios futuros.

Activo corriente: En contabilidad corresponde al disponible (efectivo) y todas aquellas partidas que se puedan realizar, vender o consumir en un periodo no mayor a un año.

Activo Fijo: son aquellos que no varían durante el ciclo de explotación de la empresa (o el año fiscal). Los activos fijos son poco líquidos, dado que se tardaría mucho en venderlos para conseguir dinero. Lo normal es que perduren durante mucho tiempo en la empresa. Cuando una empresa, sin embargo, tiene bienes que son con idea de venderlos o de transformarlos en otros para su venta, o bien derechos de corta duración (créditos), entonces se trata de activo circulante.

Balance General: Presenta la información financiera del ente económico a una fecha determinada y se encuentra constituido por el activo, el pasivo y el patrimonio de la empresa.

Capital o patrimonio: Total de recursos físicos y financieros que posee un ente económico, obtenidos mediante aportaciones de los socios o accionistas destinados a producir beneficios, utilidades o ganancias. Riqueza que se destina a la producción.

Coste de oportunidad del capital: es la rentabilidad a la que se renuncia al invertir en un proyecto en lugar de invertir en otro tipo de inversión.

Descontar: es aplicar el factor de descuento a los cobros futuros esperados.

Depreciación: La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga de él. Cuando un activo es utilizado para generar ingresos, este sufre un desgaste normal durante su vida útil que al final lo lleva a ser inutilizable. El ingreso generado por el activo usado, se le debe incorporar el gasto correspondiente desgaste que ese activo a sufrido para poder generar el ingreso, puesto que como según señala un elemental principio económico, no puede haber ingreso sin haber incurrido en un gasto, y el desgaste de un activo por su uso, es uno de los gastos que al final permiten generar un determinado ingreso.

Estado de resultados: Resume las transacciones correspondientes a los ingresos generadas por el ente económico, así como los costos y gastos incurridos a lo largo de un periodo contable

Factor de descuento: Es una función matemática que se expresa como el inverso de 1 mas la tasa de rentabilidad, así: $FD = 1 / (1+r)$.

Flujo de dinero: son los ingresos que una compañía espera generar en el futuro dado las condiciones de instalación, operación, comercialización y producción.

Gastos Financieros: Comprende los gastos en que se incurren, relacionados con las operaciones financieras.

Incluye, entre otros, conceptos tales como: intereses, gastos y comisiones bancarias pagados, por gastos por fluctuaciones de las tasas de cambio, multas, sanciones, morosidad e indemnizaciones, descuentos por pronto pago y bonificaciones concedidas a los clientes y cancelación de cuentas por cobrar, cuando no se ha creado la provisión correspondiente.

Mercado: "Mercadeo es todo lo que se haga para promover una actividad, desde el momento que se concibe la idea, hasta el momento que los clientes comienzan a adquirir el producto o servicio en una base regular. Las palabras claves en esta definición son todo y base regular."

Impuestos: Los impuestos son uno de los instrumentos de mayor importancia con el que cuenta el Estado para promover el desarrollo económico, sobre todo porque a través de éstos se puede influir en los niveles de asignación del ingreso entre la población, ya sea mediante un determinado nivel de tributación entre los distintos estratos o, a través del gasto social, el cual depende en gran medida del nivel de recaudación logrado.

Ratio Financieros: son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales, la relación (por división) entre sí de dos datos financieros directos, permiten analizar el estado actual o pasado de una organización, en función a niveles óptimos definidos para ella.

Riesgo: existen varios tipos de riesgos según la operación o negociación que se esté efectuando algunos de ellos son:

- Riesgo base: es el riesgo residual que resulta cuando, establecida una posición de cobertura, los movimientos al alza y a la baja de los precios de mercado no son paralelos.
- Riesgo de mercado (riesgo sistemático): es un riesgo que no puede diversificarse.
- Riesgo único (riesgo no sistemático): Riesgo que puede reducirse por diversificación.

Rendimientos marginales: El rendimiento marginal de un factor es la cantidad de producción atribuible a la última unidad contratada de ese factor.

Reservas: Son retenciones o retención de utilidades de una empresa con cargo a resultados (reserva de pasivo) o cargo a utilidades por aplicar (reservas de capital), con el objeto de fortalecer el patrimonio.

Tasa de rentabilidad (r): Es la recompensa que el inversor exige por la aceptación de un pago aplazado.

Títulos: Son bonos u obligaciones respaldados por un conjunto de activos.

4. METODOLOGÍA

Para la realización de este trabajo de investigación, se requiere de 4 fases principales:

FASE I

Realizar la recolección financiera de la empresa que permita conocer la situación actual de la empresa principalmente estados financieros.

Durante esta fase se realiza un reconocimiento general de la empresa, haciendo énfasis en las condiciones actuales principalmente en los recursos disponibles con los que cuenta, los compromisos bancarios, con proveedores y laborales por los que debe responder y el patrimonio.

FASE II

Investigación de los procesos de optimización y la aplicabilidad al modo operacional de la empresa.

En este punto es fundamental conocer cuáles son los procesos que requiere la empresa comercial para prestar el servicio, y cuáles de dichos procesos afectan directa o indirectamente el sistema económico de la compañía; una vez identificados y definidos se desarrolla la fase numero tres.

FASE III

Optimizar y modelar los procesos.

Los procesos que intervienen en la empresa ya se han identificado, se han definido; en esta fase lo fundamental es reflejar los procesos operativos en la situación financiera de la empresa, esto implica, demostrar que los procesos identificados y previamente modelados generan la optimización de los recursos financieros de la empresa.

FASE IV

Documentar y analizar los procesos identificados y modelados.

5. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

FASE I

Durante esta la fase se realiza un reconocimiento general de la empresa, haciendo énfasis en las condiciones actuales principalmente en los recursos disponibles con los que cuenta, los compromisos bancarios, con proveedores y laborales por los que debe responder y el patrimonio.

La Feria Escolar es una empresa comercial de venta de productos, al por mayor y al detal, de papelería y librería, tiene como objetivo principal prestar un servicio rápido, oportuno, eficiente a los clientes que demanda cada uno de los productos, el cual se logra a través de un establecimiento debidamente registrado ante cámara y comercio el cual cuenta con un activo fijo invertido, un pasivo y un patrimonio y sea creado con el objeto social de generar utilidades a partir de una correcta asignación de los recursos.

La situación financiera actual de la empresa La Feria Escolar está reducida a dos factores económicos determinantes:

1. La compañía de seguro: la empresa consiente de alto riesgo que implica manipular productos de alta combustión siempre contó con una póliza de seguros, que hoy responde por parte de la perdida, avalado por 1.500'000.000, dinero con el que debe financiar la construcción, recuperar el inventario propio, cancelar cuentas por pagar proveedores a marzo 29 y respaldar las cuentas

por pagar que se generen a partir del 1 de enero de 2009. Este sería el valor inicial y real con él la compañía debe empezar a financiar un pasivo, reconstruir la empresa y financiar los futuros activos.

Al momento del siniestro no se encontraba obligaciones pendientes con la DIAN, bancos o entidades que afecten el libre desarrollo de el nuevo proyecto, la planta de personal fue correctamente liquidada pero si existe unas cuentas por pagar proveedores evaluadas en 750'000.000.

2. El acceso al crédito bancario, se ha solicitado un crédito a Bancoldex por el valor de 1'000.000.000 con un periodo muerto de 3 años de abono a capital a una tasa del DTF + 6.5 E.A con un periodo de amortización de 8 a 12 años.

Este es el capital real con el que se contaría para iniciar la obra de construcción del establecimiento de comercio, se cancela, aproximadamente el 70% de la deuda actual que se tiene con los proveedores por **inventarios Históricos** y se financia la primera parte de temporada escolar 2009 que corresponde a los valores vencido a los primeros 30 días.

Las expectativas que se tienen respecto a la temporada 2009 son excelentes dado que hay varios factores que se muestran a favor del negocio algunas de ellas son:

1. En Ibagué no hay un papelería con tal magnitud esto ha generado que la ausencia del establecimiento sea representativo y a su vez que los usuarios sientan una mayor necesidad y por ende una mayor expectativa.

2. El nuevo establecimiento de comercio cuenta con una infraestructura totalmente novedosa y agradable que se ha diseñado para atraer la atención del consumidor y mejorar su comodidad mientras realiza las compras.
3. La solidaridad manifestada por los clientes ante un siniestro de esta magnitud es muy representativa, esto genera que la demanda no solo se mantenga sino que sea creciente.
4. Las condiciones con los proveedores, se mejoran satisfactoriamente, esto ayuda a obtener descuentos financieros, mayores plazos de pago y así poder manejar un mayor flujo de caja que le permite a la empresa mantener la liquidez necesaria para hacer frente a sus compromisos y ofrecer un mejor precio de venta.
5. Existe la expectativa de fortalecer las ventas externas, al por mayor y al detal, dirigiéndose principalmente al trabajo con empresas, entidades publicas y Colegios de la ciudad de Ibagué; generando unos mayores ingresos, aumentando la posesión de la marca y ampliando la cobertura.

FASE II

MANEJO EFICIENTE DEL CAPITAL DE TRABAJO

Investigación de los procesos de optimización y la aplicabilidad al modo operacional de la empresa.

En este punto es fundamental conocer cuáles son los procesos que requiere la empresa comercial para prestar el servicio, y cuáles de dichos procesos afectan directa o indirectamente el sistema económico de la compañía; una vez identificados y definidos se desarrolla la fase número tres.

La Feria Escolar, es un establecimiento de comercio que hasta el pasado 29 de Marzo no tenía determinados los procesos de la empresa, esto implica que la contabilidad se llevara de una forma manual al igual que las cuentas que allí se incluyen, el pago a proveedores, la rotación de cartera, los gastos de la empresa se realizaban de acuerdo a las ventas, por tanto no existían políticas preestablecidas para el manejo de la misma, esto creo un nivel de dependencia sumamente fuerte entre los directivos de la empresa y la actividad operacional del establecimiento de comercio.

Una de las principales dificultades que enfrenta un establecimiento de comercio que no se encuentra organizado es la ausencia de presupuesto y por ende la falta proyección, impidiendo trazar y cumplir con los objetivos y la visión del negocio.

El área financiera es el motor de la empresa de allí se recaudan y se asignan recursos, de una forma organizada, con el propósito de generar utilidades, para realizar dicha actividad se cuentan con unos procesos operacionales que se deben de ejecutar correctamente:

INVENTARIOS

En una empresa comercial cíclica o estacionaria este es uno de los factores mas vitales, dado que de allí se determina la cantidad de posibles unidades a vender, es decir la demanda, que son finalmente los clientes y la empresa no solo debe cumplir con las necesidades de los clientes sino ofrecer diferentes alternativas que cumplan con las expectativas del mismo.

La pregunta básica es ¿Cómo se determina la demanda del producto, para conocer el número de unidades aproximadas que voy a manejar?

El manejo de inventario va acorde con los ciclos del negocio, temporadas escolares combinando con algunas épocas comercialmente activas como son, el día de la madre, Halloween y navidad, que es a final de cuentas lo que permite tener la disposición de un extenso local a esta actividad económica y ser rentable no solo en cada una de las temporadas escolares sino en las demás estaciones del año.

Hasta el 29 de marzo la empresa determinó sus inventarios basado en los productos agotados que reportaban los empleados encargados de cada una de las áreas, esto tenía dos implicaciones: la primera está ligada a solicitar nuevamente el producto al proveedor cuando ya está agotado, esto implica mínimo 3 días sin el producto, generando dificultad e incumplimiento con los clientes; la segunda está relacionada directamente con la **información veraz**, se deposita gran responsabilidad a un empleado que sin los recursos sistemáticos debe dar un reporte de los inventarios de la empresa, esto implicaba que en repetidas ocasión

se realizara pedidos y posteriormente se encontrara la mercancía, aumentando el stock de inventarios.

El stock de inventarios trasciende directamente sobre la liquidez de la empresa generando unas mayores cuentas por pagar de productos, no necesarios, que no aumenta los ingresos operacionales de la misma, dado que el hecho que se tenga mayor cantidad de un mismo producto no implica un mayor ingreso.

Administración del inventario

“La financiación correcta y la administración eficiente del inventario de una empresa comercial puede incrementar la rentabilidad de la compañía”

El inventario es una cuenta que difícilmente este totalmente controlada en una compañía, dado que depende de las ventas, las condiciones del entorno y de la existencia de ventas cíclicas que son altamente sensibles al clima económico

En este tipo de empresas comerciales, las políticas mas frecuente que adquieren las empresas para no disminuir su producción abruptamente es manejar programas de incentivos para los compradores, tales como planes de financiamiento descontando a tasa inferiores del mercado, programas de rebajas y descuentos.

Dado que el inventario es uno de los activos menos líquidos, debe proporcionar el rendimiento más alto para justificar la inversión.

La Feria Escolar, durante 30 años, fue optimizando el proceso de inventarios en una forma muy empírica pero eficaz, esto permitía realizar temporadas escolares que arrojaban buen margen de utilidad como resultado de dos factores importante:

El primero de ellos es el pedido inicial, este pedido es fundamental para una temporada dado que allí se debe tener una proyección de las posibles unidades demandas para los próximos tres meses, al lograr un pedido inicial acorde con las ventas esperadas se genera el beneficio de los descuentos financieros (en la mayoría de casos solo es sobre pedidos iniciales), se cuenta con la disponibilidad de la mercancías (generalmente a los proveedores se les agota)

El segundo son las reposiciones de pedidos iniciales, generalmente la reposición de pedidos no cuentan con la posibilidad de devolución por que ya existe escases de mercancía, si se excede en el pedido de reposición quedara con un stock de inventario que disminuye la rentabilidad de la empresa, ya que implica con un periodo de rotación mucho más lento a comparación de la rotación con la que se maneja el inventario inicial.

La teoría ha dedicado extensas horas e investigación para lograr encontrar el tamaño óptimo del inventario, la cantidad a ordenar y la tasa de consumo, evaluando dos costos básicos relacionados con el inventario:

1. Costo de mantener: incluye los intereses sobre los fondos comprometidos sobre el inventario, los costos del espacio del almacén o bodegaje, incrementos en las primas de seguro y los riesgos a cambios sobre el precio.
2. Costo de pedir: si mantenemos un inventario relativamente bajo en el almacén, debemos pedir muchas veces y los costos de ordenar cada nuevo pedido serán altos.

Por último encontramos el inventario de seguridad, que es aquel inventario que reduce el riesgo que la empresa se quede sin un artículo específico perdiendo ventas a favor de un competidor; generalmente las entregas tardías se generan por diferentes condiciones como: condiciones climáticas, demoras en la producción, descomposturas de equipos, y las muchas otras cosas que pueden salir mal entre la colocación de una orden y su entrega.

El costo de mantener un inventario de seguridad incrementa el costo del inventario el deberá ser compensado eliminando las ganancias perdidas sobre las ventas ocasionadas por faltantes de inventarios y también por incrementos en ganancias provenientes de ordenes inesperadas que ahora podrán ser surtidas.

Como podemos ver el diseño de una política estratégica para manejar inventarios en una empresa comercial es un tema complejo, hasta el momento el mejor recurso con el que se puede contar es la sistematización, un sistema pos con un programa contable que le permite a la empresa disminuir el inventario en el mismo momento en que se genera la venta, esto le permite tener un valor real acerca de la velocidad de rotación de los inventarios, el valor del inventarios a la fecha y los posibles faltantes de mercancía; esta herramienta es la más practica y

fundamental para acercarse a una realidad de inventarios en una empresa comercial que maneja más de 1500 referencias de diversos productos.

PROVEEDORES

Es el encargado de mantener los inventarios de la empresa, de suplir las necesidades del comerciante y ser un facilitador para un buen desempeño de la actividad comercial de la empresa.

Para una empresa comercial es de vital importancia conocer varios aspectos fundamentales de los proveedores:

1. Quienes son y donde se encuentran ubicados: este factor es determinante en el momento de asignar el costo del producto, por efectos de transporte.
2. Se debe conocer la política de crédito de los proveedores para saber cómo se va a estructurar el pago en la empresa y saber si la liquidez con la que cuenta es suficiente para realizar las compras necesarias y programar los futuros compromisos.
3. Identificar qué tipo de empresa es la del proveedor para beneficios tributarios.
4. Capacidad y Calidad de las mercancías: los proveedores deben cumplir con buenos estándares de calidad, responder por mercancías imperfectas y mantener un inventario suficiente para suplir los faltantes de la empresa, los constantes agotados de mercancía desplazan la demanda.

Hoy en día la mayoría de las empresas tiene preestablecida su política de cobro de facturación con un plazo de 30, 60 y 90 días para el pago.

La proyección permite tener la aproximación de futuros ingresos que respalden las obligaciones, lo que se plantea es diseñar la estructura de recaudo y desembolso que le permita al directivo conocer la dinámica del negocio, uno de los estados financieros que mas favorece este proceso, es el estado de Ingresos y Egresos.

MANEJO DE EFECTIVO

Optimizar la función del manejo del efectivo es hoy un reto importante para lograr una gestión financiera profesional. Ya que el manejo de efectivo tiene implícita la responsabilidad del costo de oportunidad, se espera que la inversión no solo sea rentable sino que supere la rentabilidad frente a posibles inversiones.

La administración del efectivo se torna cada vez más sofisticada en la era global y electrónica del nuevo siglo, los administradores financieros busca activamente mantener al mínimo este activo que por sí solo no genera utilidades. Entre menos efectivo se tenga, generalmente se estará en una mejor posición, pero nadie desea ser sorprendido sin fondos en efectivos cuando este se necesite.

Algunas razones para mantener efectivo: permite la realización de transacciones, para mantener saldos de compensación con los bancos y por motivos de precaución; la realización de transacciones implica que se debe el uso de efectivo para cubrir los gastos corporativos planeados tales como suministros, nomina, impuestos y todos los gastos fijos en los que debe incurrir la empresa para su normal funcionamiento; pero también puede incluir las adquisiciones de activos fijos a largo plazo.

En la última fase del proceso de comercialización del producto se genera la compra de parte de cada uno de los clientes y se genera el recaudo de efectivo.

El ciclo del flujo de efectivo fluye a través de un compañía de comercio al por menor a partir de una base diaria; dicho flujo depende del patrón de pago de los clientes, de la velocidad con la cual los proveedores y/o acreedores apliquen el cobro de las cuentas y de la eficiencia del sistema bancario, el éxito del flujo de efectivo se da cuando se sincroniza adecuadamente los flujos de entrada y de salida de fondos con los propósitos relacionados con la realización de transacciones.

Para lograr dinamizar el flujo de efectivo se deben generar estrategias que produzcan el efecto deseado, para este caso el establecimiento de comercio debe ampliar sus canales de distribución, buscar nuevos clientes y proporcionar diversas alternativas a la hora de adquirir el producto como lo es Internet, Call center, y vendedores externos que ofrezcan los productos a precios oportunos y con excelente servicio.

Una vez dinamizado los ingresos se busca una óptima asignación de los mismos ya sea reinvertiendo los recursos en la empresa o en inversiones externas.

La Feria Escolar es una empresa que maneja una estructura de venta principalmente al por menor y de contado, las cuentas por cobrar han sido hasta el momento poco representativas pero se proyecta ampliar en la medida que se diseñe la estrategia de venta externa, creando un portafolio de servicio a diferentes instituciones que requieran nuestro servicio; de esta forma, el flujo de

efectivo se crea de forma instantánea una vez el cliente realice su compra, los proveedores, manejan la política de recaudo en términos de 30, 60 y 90 días de plazo, y los gastos fijos de la empresa se generan en el transcurso del mes; de esta forma, la base para manejar un correcto flujo de efectivo y cumplir con los objetivos y las metas trazadas por los directivos es tener información clara, precisa y oportuna del ritmo diario de la empresa dado que de ahí dependen las decisiones que se deban tomar.

Esta información contiene básicamente la programación mensual de gastos y compromisos de la empresa, el pago de impuestos, los descuentos financieros, vencimientos de facturas, intereses por mora, vencimiento de obligaciones bancarias; información que le permitan tener una herramienta para la toma de decisiones.

CUENTAS POR COBRAR O RECUPERACIÓN DE CARTERA.

Las cuentas por cobrar de una empresa se deben considerar como una inversión; pero para ello se debe tener en cuenta el rendimiento de la inversión, esto nos conduce a racionalizar sobre el concepto del costo de los recursos y cuestionar si el nivel de rendimiento que somos capaces de ganar de ese activo es igual o excede a la ganancia potencial provenientes de otras inversiones.

Las ventas a crédito se pueden generar por tarjetas de crédito, haciendo uso el sistema financiero como intermediario, lo cual implica unos mayores costos operacionales y reduce el margen de utilidad operacional.

Las ventas a crédito con varios días de plazo, no debe exceder de 60 días para su recaudo, teniendo como base las políticas que los proveedores manejan de 30, 60 y 90 días máximo, esta forma de venta genera una cuenta por cobrar en los balances de la empresa y en ocasiones, genera una cartera irrecuperable.

La teoría sobre la política de crédito plantea que al considerarse una extensión de crédito, existen tres principales variables de política que se deben evaluar en conjunto con el objetivo de ganancia:

- Estándares de crédito: la empresa debe determinar la naturaleza del **riesgo** del crédito sobre la base de registro de pagos anteriores, la estabilidad financiera y el valor neto actual, entre otros; evalúe si el cliente está en capacidad de pagar a futuro el valor que no está cancelando el día de la generación del crédito y que se espera que lo reembolse de acuerdo con los términos comerciales. Los banqueros hacen uso del recurso llamado las **5C**:
 1. Carácter: Evalúa la calidad moral y ética del individuo responsable del crédito.
 2. Capital: Si la empresa cuenta con los recursos suficientes y necesarios para generar créditos sin descompensar la estructura de capital de la empresa.
 3. Capacidad: Es la disponibilidad y capacidad que la empresa posee para otorgar el crédito sosteniendo el flujo de efectivo que le permita responder por las obligaciones actuales.

4. Las condiciones: se refiere a la sensibilidad de la utilidad en operación y de los flujos de efectivo a la economía, este factor se tiene en cuenta en empresas cíclicas, dado que la captación de recursos no es uniforme a lo largo de un año, esto implica que no se puede sostener un mismo nivel de cuentas por cobrar ya que se afectaría directamente el efectivo disponible para la empresa en cuestión, poniendo en un mayor riesgo la salud de la empresa.

5. Colateral: se determina por los activos que pueden ser cedidos en garantía del préstamo.

Si evaluamos estos 5 puntos para el establecimiento de comercio encontramos lo siguiente:

1. Carácter: esta variable era una de las estrategias básicas para otorgar crédito a los clientes, en dicho establecimiento de comercio, verificar las referencias comerciales y laborales y tener buenas relaciones con el personal administrativo del almacén era una referencia suficiente para acceder al crédito.

2. Capital: La empresa otorga créditos exclusivamente en mercancías manteniendo un rubro aproximado de crédito de \$700.000 pesos máximo para persona natural y \$5'000.000 de pesos para empresas, hasta el momento este rubro no ha sido representativo por lo cual no se ha incurrido en un alto riesgo que ponga en peligro la estructura de capital de la empresa.

3. Capacidad: al igual que el capital, no se otorgan créditos por un valor tan alto que ponga en peligro en flujo de efectivo.

4. Las condiciones: esta empresa es cíclica lo que implica que solo en las épocas de temporada se generan algunos créditos al público y el resto del año solo tendrá acceso a esta cuenta los clientes más antiguos e importantes de la empresa.
5. Colateral: este aspecto no aplica, ya que la empresa no acepta activos como respaldo de deuda.

6. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

FASE III

Diseñar estados financieros partiendo de una información parcial es un reto para cualquier financiero, se requiere un amplio conocimiento de la empresa y del sector en el que se está trabajando; a continuación se presentan los estados financieros para la empresa partiendo de información histórica y de algunos supuestos que han sido necesarios establecer con el fin de lograr una simulación mas adaptada a la realidad de la empresa que a la teoría financiera.

Se ha realizado el balance para el año 2008, porque aunque no hay actividad comercial si es necesario realizar los pedidos para iniciar actividades en el año 2009, se requiere hacer la inversión de activos fijos en este año y pagar el 60% de las cuentas por pagar que se tiene con los proveedores, con el propósito de poder planear la siguiente temporada, de esta forma el almacén nace con una deuda de \$300'000.000 que serán financiadas en los próximos meses del año 2009. Adicional a esto, se adquiere un crédito que deberá ser desembolsado en el año 2008 para logra iniciar con capital en enero de 2009, este crédito se tramita con Bancoldex a través de Bancolombia con un plazo de 10 años, obteniendo la mejor tasa de interés del mercado y un significativo periodo de gracia.

Los inventarios generados en el 2008 y con los que se inicia el 2009 tiene un valor representativo dado que se debe hacer la reposición TOTAL del inventario y con suficiente mercancía adicional que permita atender la necesidad de los cliente y cumplir con sus expectativas.

La provisión para el impuesto a la renta se realiza utilizando como base la resolución 15652 / 2006 que consiste en pasar la renta líquida gravable (RLG) a valores UVT, sumarle la tarifa marginal correspondiente a ese rango del nuevo valor de la UVT (porcentaje), se toma la renta líquida, se le resta las UVR que le corresponda a ese rango y se multiplica por la tasa marginal, luego se le suma los valores de la UVT que corresponda a dicho rango, se multiplica por el valor de la UVT y por último se aproxima al múltiplo de 1000².

Las cuentas por cobrar se han generado con los estados financieros históricos, sacando un promedio sobre las ventas, el cual no fue superior al 1%; de esta forma, se aplico a los nuevos estos financieros con el fin de tener este rubro en cuenta.

Las ventas se lograron directamente de la fuente primaria del empresario quien lleva 30 años dirigiendo el negocio, realiza las compras y proyecta las ventas, téngase en cuenta que no existe información histórica para proyectar la demanda, motivo por el cual se genera de el conocimiento de la fuente primaria.

²www.actualisese.com/conlosgrandes/grangrant-grant-thornton-sobre-el-impuesto-de-renta-y-la-uvt-las-sucesiones-líquidas-como-se-declaran-las-herencias-y-las-declaraciones-sin-correguir/

Se genera la cuenta de Diferidos en el Balance en vista que existe un Inventario que se refleja en el pasivo por proveedores pero no se causa en el activo, por que solo se cancela a los proveedores el valor de la mercancía vendida, por lo tanto se refacturará cada 3 meses la mercancía que no se venda, para ir reponiendo el inventario que en este momento no existe. Se ha utilizado esta cuenta, que aunque no es un gasto, si es un activo que la empresa usara por un periodo indefinido (es una forma indirecta de financiarse con los proveedores).

La obligación financiera a largo plazo, generada por el crédito con Bancoldex, aparece a lo largo del Balance General mensual dado que este cuenta con un periodo de gracia de 3 años en el cual no se abona a capital y solo se generan intereses.

El impuesto "IVA por pagar" se la ha dado un tratamiento especial en vista que la empresa vende, durante enero, febrero y marzo, gran volumen de productos exentos, por lo tanto se calcula un porcentaje del 40% para mercancía gravada y 60% para productos exentos; el resto del año se invierte el porcentaje dado que los siguientes ingresos se generan principalmente por productos de papelería, los cuales son gravados con el 16%.

INDICADORES

A. DE LIQUIDEZ

1. Razón corriente (activo corriente / pasivo corriente): Trata de verificar las disponibilidades de la empresa, a corto plazo, para afrontar sus compromisos de corto plazo.

<u>Activo Corriente</u> =	2006	2007	2008	2009	2010
Pasivo Corriente	0.78	0.85	1.74	1.19	1.19

La empresa tiene una razón corriente de 0.78 a 1 en el año 2006, de 0.85 a 1 en el año 2007, de 1.74 a 1 en el año 2008, de 1.19 a 1 en el año 2009 y 2010. Esto quiere decir, en principio, que por cada peso que la empresa debe en el corto plazo cuenta con 0.78 (año 2006), 0.85 (año 2007), 1.74 (año 2008), 1.19 (año 2009), 1.19 (año 2010), para respaldar la obligación.

Este indicador entre mas alto se considera mejor, y puede considerarse “Bueno” a partir de la relación 1 a 1. Para cada empresa este índice depende del adecuado manejo que se le dé a los activos corrientes entre dos paramentaros que son: rentabilidad y riesgo. Por lo tanto, no será conveniente tener muchas existencias, o una caja elevada e improductiva.

Aplicando el contenido teórico a la empresa podemos concluir que en su actividad histórica (antes de marzo de 2008) la empresa se encontraba mas comprometida con los proveedores, tenia menor liquidez para cubrir el pasivo, ahora las cosas no son diferentes, solo que se cuenta con una mayor liquidez de efectivo por el capital liquido que están aportando los socios y el préstamo bancario, aun así el compromiso con los proveedores es grande ya que la empresa funciona con base a este rubro.

Se espera que a partir del nuevo flujo de dinero que se ha generado por las circunstancias, la empresa mantenga este indicador por encima de 1, buscando rentabilidad en sus inversiones.

2. Prueba Acida ((activo corriente – inventarios) / Pasivo corriente: Verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin depender de la venta de sus existencias, es decir con algún otro activo de fácil liquidación diferente a los inventarios.

<u>Activo Corriente – Inventarios</u> =	2006	2007	2008	2009	2010
Pasivo corriente	0.01	0.02	0.74	0.42	0.42

La empresa presenta una prueba acida de 0.01 a 1 (año 2006), 0.02 a 1 (año 2007), 0.74 a 1 (año 2008), 0.42 a 1 (año 2009). Este indicador muestra que por cada peso que se debe a corto plazo se cuenta, para su cancelación, con 0.01, 0.02, 0.74, 0.42 o 0.42 pesos (para cada año respectivamente) en activos corrientes de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios.

Este indicador refleja la gran dependencia que existe con los inventarios, es la vida del negocio y no es viable operar si no se cuenta con ellos, ya que se incurre en pérdidas muy grandes, depende totalmente de su inventario y no cuenta con activos diferentes de fácil liquidación; es importante reconocer que las empresas deben tener algunas inversiones externas que le permitan solventar la empresa en caso de un siniestro como el del pasado 29 de marzo, donde se siguen generando gastos permanentemente y no se cuenta con recursos extemporáneos para cubrir dichos gastos, incurriendo en alto riesgo por la insolvencia a la que puede llegar.

B. DE ENDEUDAMIENTO

3. Nivel de endeudamiento (Total pasivo con terceros/ total Activo): Muestra la proporción en la que participan los terceros frente al total del activo de la empresa.

2006	2007	2008	2009	2010
0.60	0.59	0.77	0.74	0.75

Por cada peso que se encuentra en activo, el 0.6; 0.59; 0.77; 0.74; 0.75 corresponde a terceros o se encuentra financiado por terceros.

Dado el resultado de este indicador, se puede concluir que la empresa tiene un nivel de endeudamiento muy alto con sus proveedores y de cierta forma es cierto, aunque esto es producto de unos inventarios muy altos que se manejan que es, al fin de cuenta lo que permite tener variedad de surtido, proporcionarles un excelente servicio a los clientes. Ahora, esta alta participación de terceros, es un

pasivo que se puede liquidar en determinado momento con devoluciones y la empresa puede tener mas propiedad y capacidad de si misma, pero es la necesidad de satisfacer al cliente lo que influye a tener un mayor inventario; adicional a esto, las buenas relaciones con los proveedores hacen posible este nivel de endeudamiento.

C. DE ACTIVIDAD

4. Rotación de cartera (ventas a crédito en el periodo/ cuentas por cobrar promedio): establece el número de veces que giran las cuentas por cobrar, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.

	2006	2007	2008	2009	2010
<u>Ventas a crédito en el periodo</u> =		1.034			1.023
Cuentas por cobrar promedio					

Las cuentas por cobrar de La Feria Escolar giraron 1.032 veces durante el año 2007 y se espera que roten 1.023 para el 2010.

Es decir que la cantidad de \$9'037.500 se convirtió a efectivo en 1.034 veces durante el 2007 se espera que durante el 2010 \$1'572.750 rote 1.023.

Aquí se sugiere a la empresa que modifique su política de venta a crédito dado que su rotación es muy baja, adicional a esto, el valor de las ventas a crédito son muy bajas, aun así es de reconocer que no es viable para los próximos 2 años aumentar esta cuenta dado que la empresa requiere de suficiente liquidez para capitalizar los inventarios del establecimiento de comercio, ya que la reposición de los mismos es total.

No se pueden calcular los años 2006, 2008 y 2009 por falta de información

ROTACIÓN DE INVENTARIOS

5. Para empresas comerciales (costo de mercancía vendida en el periodo/ inventario promedio): este indicador aplica para empresas que compran y venden mercancías en el mismo estado, sin someterse a ningún proceso de manufactura.

<u>Costo de mercancías vendidas en el periodo</u> =	2006	2007	2008	2009	2010
Inventario promedio de mercancías		3.55		1.22	1.54

El inventario de mercancías de la empresa rotó 3.55 veces al año 2007, es decir que el inventario se convierte 3.55 veces por año en efectivo o en cuentas por cobrar para el 2007. Para el 2009 y 2010 se espera que rote en 1.22 y 1.54 veces. 2006 y 2008 no se calculan por falta de información dado la no operación de 2008 y la ausencia de estados financieros de 2005.

Para los años 2009 y 2010 el valor de los inventarios es considerablemente alto, mientras se repone inventarios se espera que este indicador muestre una menor rotación en el número de veces por que el volumen de mercancías a rotar es mayor; aun así en el 2007 roto 3.55 veces, es un poco bajo para el nivel de inventarios y ventas que maneja dicha empresa, pero obsérvese, que tiene una gran incidencia que la actividad comercial es cíclica, esto genera que los primeros meses del año rote rápidamente y dure 6 meses con una rotación muy lenta.

ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL

6. Rotación de los activos totales (Ventas / Activo total Bruto):

2006	2007	2008	2009	2010
1.088	0.988	N.A	0.845	0.881

Los activos totales rotaron 1.088 veces en el año 2006; 0.988 veces en el año 2007; 0.845 veces en el año 2009 y 0.881 veces en el 2010. Esto indica que cada \$1 invertido en activos totales genero ventas por 1.088 0.988 N.A 0.845 0.881, en los respectivos años.

Para lo años proyectados 2009 y 2010, hay grandes inversiones en activos fijos dado que se realiza gran reposición en activos fijos, principalmente en edificio, estantería, equipo de pos y muebles y encerres, esta puede ser la razón mas fundamental por la cual la rotación de activos no será muy representativas frente a las ventas para los próximos años, pero, con una buena administración dichos activos pueden llegar a rotar por encima del 1.088 que se logro en el periodo de 2006.

D. DE RENDIMIENTO

7. Margen neto de Utilidad (Utilidad Neta/ Ventas Netas) % =

2006	2007	2008	2009	2010
2.52%	3.20%	N.A	4.43%	4.43%

Este indicador significa que la utilidad neta correspondió a un 2.52% de las ventas netas en el año 2006, a un 3.2% en el año 2007 y se espera que para el año 2009 y 2010 sea un 4.43%.

Lo anterior equivale a que cada peso vendido genero de utilidad neta de 2.52 pesos en el año 2006, 3.20 pesos en el año 2007 y se espera que para el 2009 y 2010 generen 4.43 de utilidad neta.

En la medida que el negocio se vuelve mas rentable, este indicador tendrá que ser mayor, de lo contrario la empresa no logra recuperar la inversión que realiza dado que los indicadores económicos se van ajustando año a año y se van incrementando así mismo la empresa no solo debe ajustarse año sino adicionalmente debe de generar crecimiento, de lo contrario el margen de utilidad neta nos será representativo para la empresa.

8. Rendimiento del patrimonio (Utilidad neta / Patrimonio) %=

2006	2007	2008	2009	2010
6.78%	7.70%		15.08%	15.08%

Significa que las utilidades netas correspondieron al 6.78% del patrimonio en el año 2006; al 7.7% del patrimonio en el año 2007 y se espera que la participación para el 2009 y el 2010 sea del 15.08%. Es decir que los socios o dueños de la empresa obtuvieron un rendimiento sobre su inversión del 6.78%, 7.70%, N.A, 15.08%, 15.08% respectivamente.

En este indicador podemos observar con el aporte de los socios, programado para el 2009, se ve reflejado en el rendimiento del patrimonio, durante el 2006 y el 2007 hubo un incremento de este indicador sin aportes adicionales de los socios, se podría concluir que ha existido una buena administración dado que con el mismo patrimonio se genero un mayor rendimiento; si con esta expectativa se proyectan los próximos años y con la nueva inversión de capital se espera que los próximos años el negocio supere las expectativas de rentabilidad de los socios.

9. Rendimiento del activo Total (utilidad neta / Activo total bruto)=

2006	2007	2008	2009	2010
5.24%	6.47%		11.07%	11.36%

Estos indicadores muestran que la utilidad neta, con respecto al activo total, correspondió 5.4% en el año 2006, 6.47% en el año 2007, NA 2008; y se espera que para los años 2009 y 2010 sean de 11.07% y 11.36% respectivamente.

Esto significa que cada \$1 invertido en al activo total genero 5.4 pesos de utilidad neta en el año 2006, 6.47 pesos en el año 2007, NA 2008; y se espera que para los años 2009 y 2010 sean de 11.07 pesos y 11.36 pesos respectivamente.

Al igual que como ocurre en los rendimientos del patrimonio ocurre con los rendimientos del activo, para el año 2009 se proyecta hacer reposición total de los Activos esto genera un mejor ambiente de trabajo, un entorno mas agradable para los clientes, un sistema organizado con el que la empresa no contaba, todas y cada una de estas variables armonizadas en conjunto generan crecimiento empresarial lo que finalmente se ve reflejado en utilidad o ganancia para el inversionista.

7. CONCLUSIONES

La idea de este trabajo nace en un momento de crisis familiar, cuando un incendio termina con el negocio que construimos día a día por 30 años, se logra entender la dinámica de los hechos y convertir la tragedia en una oportunidad, es ahí cuando surge el animo de continuar y las situaciones empiezan a darse a favor de la empresa.

Se cuenta con un seguro que se pago a lo largo de estos 30 años, se cuenta con la aprobación de un crédito bancario a la mejor tasa de mercado, se logra una conciliación de pago y nuevos despachos con los proveedores y la oportunidad de construir una nueva edificación que cumpla con las expectativas de los propietarios y de los clientes, unas instalaciones novedosas y con tecnología de punta que nos permita dinamizar el manejo del negocio, optimizar los recursos y lograr mejores inversiones.

Es de esta forma se inicia el proyecto de un modelo financiero que permita analizar cuales son las variables mas sensibles que permiten desarrollar los objetivos trazados por la empresa.

La empresa cuenta en este momento con los recursos necesarios para iniciar la temporada escolar correspondiente al año 2009, cuenta con los proveedores y la clientela; básicamente los directivos deberán ser cuidadosos con el manejo de los inventarios después del mes de abril ya que el modelo muestra una gran sensibilidad a esta variable, consiente de que es el pilar de la empresa, se deberá estar muy atento a los vencimientos de la facturación procurando que los productos que conformen el portafolio de la empresa conservan la mayor rotación posible, esto les permitirá mantener liquidez constante para reinvertir en nuevos inventarios hasta lograr reponer el perdido.

Se deben extender las líneas de mercadeo y venta con el fin de generar ventas externas y no solo las que por si solo genere el punto de venta, esto permitirá dinamizar las ventas, obtener una mayor rotación de los inventarios y por ende una mayor utilidad.

Para los dos primeros años no se recomienda aumentar el margen (1% asignado para modelar el proyecto) de cuentas por cobrar, dado que la empresa requiere liquidez permanente para reinvertir sus ingresos en nuevos inventarios, pagar la deuda con la que nace el proyecto y las nuevas cuentas por pagar generadas en el 2009.

Finalmente el trabajo ha sido un reconocimiento a la formación recibida académica y laboralmente; es un producto netamente original, elaborado con el conocimiento del negocio y las herramientas académicas; motivo por el cual hoy es muy constructivo y gratificante poder compartirlo con la sociedad.

8. CRONOGRAMA

Tabla 1. Cronograma

CRONOGRAMA	
FASE	ACTIVIDAD
FASE 1	Diagnostico organizacional de la situación financiera de la empresa.
FASE 2	Recolección de la información.
FASE 3	Identificar, modelar y optimizar los procesos.
FASE 4	Documentar, argumentar y concretar los modelos identificados como sistema de optimización de recursos financiero de la empresa.
FASE 5	Revisión, corrección y entrega.

SEMANA					
FASE	Junio 16 - 21	Junio 23 - 28	Julio 2 - 4	Julio 8 - 12	Julio 13 - 18
FASE 1					
FASE 2					
FASE 3					
FASE 4					
FASE 5					

Fuente. Autor

9. PRESUPUESTO

Tabla 2. Presupuesto

PRESUPUESTO		
<i>DETALLE</i>	<i>INGRESOS</i>	<i>GASTOS</i>
Estudio	2,920,000	
Consultoría		2,000,000
Asesorías		400,000
Asistentes		350,000
Transporte		120,000
Fotocopia y documentos		50,000
TOTAL	2,920,000	2,920,000

Fuente. Autor

BIBLIOGRAFÍA

BLOCK Stanley B; HIRT Geoffrey A. Administración Financiera. 11a. Edición 2005. Mc Graw Hill.

FIERRO MARTÍNEZ Ángel María. Diagnostico empresarial. Ed Universidad Surcolombiana. Julio de 1997.

HENAO G. Harvey; POLANCO L. Luis Enrique; SINIESTRA V. Gonzalo. Contabilidad sistema de información para las organizaciones 5^{ta} edición 2005. Mc Graw Hill.

LEON Garcia Oscar. Administración Financiera fundamentos y aplicaciones. 3^a edición.

ORTIZ Anaya Héctor. Análisis Financiero Aplicado y principios de administración financiera; Universidad del externado

RICHARD A. Brealey; STEWART C. Myers. Principios de Finanzas Corporativas 5^{ta} edición. Mc Graw Hill 1998.

ROMERO Javier. Principios de Contabilidad. 2^{da} Edición 2002. Mc Graw Hill.

SANTANDREU Eliseo, SANTANDREU Pol; Valoración, venta y adquisición de empresas. Ediciones Gestión 2000, 1998.

WESTON J.Fred; BRIGHAM Eugene F. Fundamentos de Administración Financiera Decima Edición 1994. Mc Graw Hill.

www.actualisese.com/conlosgrandes/grangrant-grant-thornton-sobre-el-impuesto-de-renta-y-la-ugt-las-sucesiones-líquidas-como-se-declaran-las-herencias-y-las-declaraciones-sin-correguir/

PAGO DE LA DEUDA

VALOR DE LA DEUDA 750.000.000

2008		2009			
ENERO	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	TOTAL
		25%	68%	8%	100%
Abonos		75.000.000	202.500.000	22.500.000	300.000.000
Saldo	300.000.000	225.000.000	22.500.000	-	

Cuotas	Abono a capital	Valor intereses	Valor cuota	Saldo (capital)
0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 800.000.000,00
1	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
2	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
3	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
4	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
5	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
6	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
7	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
8	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
9	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
10	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
11	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
12	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
13	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
14	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
15	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
16	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
17	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
18	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
19	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
20	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
21	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
22	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
23	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
24	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
25	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
26	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
27	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
28	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
29	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
30	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
31	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
32	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
33	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
34	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
35	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
36	\$ 0,00	\$ 9.565.224,91	\$ 9.565.224,91	\$ 800.000.000,00
37	\$ 9.523.809,52	\$ 9.565.224,91	\$ 19.089.034,43	\$ 790.476.190,48
38	\$ 9.523.809,52	\$ 9.451.353,18	\$ 18.975.162,71	\$ 780.952.380,95
39	\$ 9.523.809,52	\$ 9.337.481,46	\$ 18.861.290,98	\$ 771.428.571,43
40	\$ 9.523.809,52	\$ 9.223.609,73	\$ 18.747.419,26	\$ 761.904.761,90
41	\$ 9.523.809,52	\$ 9.109.738,01	\$ 18.633.547,53	\$ 752.380.952,38
42	\$ 9.523.809,52	\$ 8.995.866,28	\$ 18.519.675,81	\$ 742.857.142,86
43	\$ 9.523.809,52	\$ 8.881.994,56	\$ 18.405.804,08	\$ 733.333.333,33

44	\$ 9.523.809,52	\$ 8.768.122,83	\$ 18.291.932,36	\$ 723.809.523,81
45	\$ 9.523.809,52	\$ 8.654.251,11	\$ 18.178.060,63	\$ 714.285.714,29
46	\$ 9.523.809,52	\$ 8.540.379,38	\$ 18.064.188,91	\$ 704.761.904,76
47	\$ 9.523.809,52	\$ 8.426.507,66	\$ 17.950.317,18	\$ 695.238.095,24
48	\$ 9.523.809,52	\$ 8.312.635,93	\$ 17.836.445,46	\$ 685.714.285,71
49	\$ 9.523.809,52	\$ 8.198.764,21	\$ 17.722.573,73	\$ 676.190.476,19
50	\$ 9.523.809,52	\$ 8.084.892,48	\$ 17.608.702,01	\$ 666.666.666,67
51	\$ 9.523.809,52	\$ 7.971.020,76	\$ 17.494.830,28	\$ 657.142.857,14
52	\$ 9.523.809,52	\$ 7.857.149,03	\$ 17.380.958,56	\$ 647.619.047,62
53	\$ 9.523.809,52	\$ 7.743.277,31	\$ 17.267.086,83	\$ 638.095.238,10
54	\$ 9.523.809,52	\$ 7.629.405,58	\$ 17.153.215,11	\$ 628.571.428,57
55	\$ 9.523.809,52	\$ 7.515.533,86	\$ 17.039.343,38	\$ 619.047.619,05
56	\$ 9.523.809,52	\$ 7.401.662,13	\$ 16.925.471,66	\$ 609.523.809,52
57	\$ 9.523.809,52	\$ 7.287.790,41	\$ 16.811.599,93	\$ 600.000.000,00
58	\$ 9.523.809,52	\$ 7.173.918,68	\$ 16.697.728,21	\$ 590.476.190,48
59	\$ 9.523.809,52	\$ 7.060.046,96	\$ 16.583.856,48	\$ 580.952.380,95
60	\$ 9.523.809,52	\$ 6.946.175,23	\$ 16.469.984,76	\$ 571.428.571,43
61	\$ 9.523.809,52	\$ 6.832.303,51	\$ 16.356.113,03	\$ 561.904.761,90
62	\$ 9.523.809,52	\$ 6.718.431,78	\$ 16.242.241,31	\$ 552.380.952,38
63	\$ 9.523.809,52	\$ 6.604.560,06	\$ 16.128.369,58	\$ 542.857.142,86
64	\$ 9.523.809,52	\$ 6.490.688,33	\$ 16.014.497,86	\$ 533.333.333,33
65	\$ 9.523.809,52	\$ 6.376.816,61	\$ 15.900.626,13	\$ 523.809.523,81
66	\$ 9.523.809,52	\$ 6.262.944,88	\$ 15.786.754,41	\$ 514.285.714,29
67	\$ 9.523.809,52	\$ 6.149.073,16	\$ 15.672.882,68	\$ 504.761.904,76
68	\$ 9.523.809,52	\$ 6.035.201,43	\$ 15.559.010,95	\$ 495.238.095,24
69	\$ 9.523.809,52	\$ 5.921.329,71	\$ 15.445.139,23	\$ 485.714.285,71
70	\$ 9.523.809,52	\$ 5.807.457,98	\$ 15.331.267,50	\$ 476.190.476,19
71	\$ 9.523.809,52	\$ 5.693.586,26	\$ 15.217.395,78	\$ 466.666.666,67
72	\$ 9.523.809,52	\$ 5.579.714,53	\$ 15.103.524,05	\$ 457.142.857,14
73	\$ 9.523.809,52	\$ 5.465.842,81	\$ 14.989.652,33	\$ 447.619.047,62
74	\$ 9.523.809,52	\$ 5.351.971,08	\$ 14.875.780,60	\$ 438.095.238,10
75	\$ 9.523.809,52	\$ 5.238.099,36	\$ 14.761.908,88	\$ 428.571.428,57
76	\$ 9.523.809,52	\$ 5.124.227,63	\$ 14.648.037,15	\$ 419.047.619,05
77	\$ 9.523.809,52	\$ 5.010.355,91	\$ 14.534.165,43	\$ 409.523.809,52
78	\$ 9.523.809,52	\$ 4.896.484,18	\$ 14.420.293,70	\$ 400.000.000,00
79	\$ 9.523.809,52	\$ 4.782.612,45	\$ 14.306.421,98	\$ 390.476.190,48
80	\$ 9.523.809,52	\$ 4.668.740,73	\$ 14.192.550,25	\$ 380.952.380,95
81	\$ 9.523.809,52	\$ 4.554.869,00	\$ 14.078.678,53	\$ 371.428.571,43
82	\$ 9.523.809,52	\$ 4.440.997,28	\$ 13.964.806,80	\$ 361.904.761,90
83	\$ 9.523.809,52	\$ 4.327.125,55	\$ 13.850.935,08	\$ 352.380.952,38
84	\$ 9.523.809,52	\$ 4.213.253,83	\$ 13.737.063,35	\$ 342.857.142,86
85	\$ 9.523.809,52	\$ 4.099.382,10	\$ 13.623.191,63	\$ 333.333.333,33
86	\$ 9.523.809,52	\$ 3.985.510,38	\$ 13.509.319,90	\$ 323.809.523,81
87	\$ 9.523.809,52	\$ 3.871.638,65	\$ 13.395.448,18	\$ 314.285.714,29
88	\$ 9.523.809,52	\$ 3.757.766,93	\$ 13.281.576,45	\$ 304.761.904,76
89	\$ 9.523.809,52	\$ 3.643.895,20	\$ 13.167.704,73	\$ 295.238.095,24
90	\$ 9.523.809,52	\$ 3.530.023,48	\$ 13.053.833,00	\$ 285.714.285,71

91	\$ 9.523.809,52	\$ 3.416.151,75	\$ 12.939.961,28	\$ 276.190.476,19
92	\$ 9.523.809,52	\$ 3.302.280,03	\$ 12.826.089,55	\$ 266.666.666,67
93	\$ 9.523.809,52	\$ 3.188.408,30	\$ 12.712.217,83	\$ 257.142.857,14
94	\$ 9.523.809,52	\$ 3.074.536,58	\$ 12.598.346,10	\$ 247.619.047,62
95	\$ 9.523.809,52	\$ 2.960.664,85	\$ 12.484.474,38	\$ 238.095.238,10
96	\$ 9.523.809,52	\$ 2.846.793,13	\$ 12.370.602,65	\$ 228.571.428,57
97	\$ 9.523.809,52	\$ 2.732.921,40	\$ 12.256.730,93	\$ 219.047.619,05
98	\$ 9.523.809,52	\$ 2.619.049,68	\$ 12.142.859,20	\$ 209.523.809,52
99	\$ 9.523.809,52	\$ 2.505.177,95	\$ 12.028.987,48	\$ 200.000.000,00
100	\$ 9.523.809,52	\$ 2.391.306,23	\$ 11.915.115,75	\$ 190.476.190,48
101	\$ 9.523.809,52	\$ 2.277.434,50	\$ 11.801.244,03	\$ 180.952.380,95
102	\$ 9.523.809,52	\$ 2.163.562,78	\$ 11.687.372,30	\$ 171.428.571,43
103	\$ 9.523.809,52	\$ 2.049.691,05	\$ 11.573.500,58	\$ 161.904.761,90
104	\$ 9.523.809,52	\$ 1.935.819,33	\$ 11.459.628,85	\$ 152.380.952,38
105	\$ 9.523.809,52	\$ 1.821.947,60	\$ 11.345.757,13	\$ 142.857.142,86
106	\$ 9.523.809,52	\$ 1.708.075,88	\$ 11.231.885,40	\$ 133.333.333,33
107	\$ 9.523.809,52	\$ 1.594.204,15	\$ 11.118.013,68	\$ 123.809.523,81
108	\$ 9.523.809,52	\$ 1.480.332,43	\$ 11.004.141,95	\$ 114.285.714,29
109	\$ 9.523.809,52	\$ 1.366.460,70	\$ 10.890.270,23	\$ 104.761.904,76
110	\$ 9.523.809,52	\$ 1.252.588,98	\$ 10.776.398,50	\$ 95.238.095,24
111	\$ 9.523.809,52	\$ 1.138.717,25	\$ 10.662.526,77	\$ 85.714.285,71
112	\$ 9.523.809,52	\$ 1.024.845,53	\$ 10.548.655,05	\$ 76.190.476,19
113	\$ 9.523.809,52	\$ 910.973,80	\$ 10.434.783,32	\$ 66.666.666,67
114	\$ 9.523.809,52	\$ 797.102,08	\$ 10.320.911,60	\$ 57.142.857,14
115	\$ 9.523.809,52	\$ 683.230,35	\$ 10.207.039,87	\$ 47.619.047,62
116	\$ 9.523.809,52	\$ 569.358,63	\$ 10.093.168,15	\$ 38.095.238,10
117	\$ 9.523.809,52	\$ 455.486,90	\$ 9.979.296,42	\$ 28.571.428,57
118	\$ 9.523.809,52	\$ 341.615,18	\$ 9.865.424,70	\$ 19.047.619,05
119	\$ 9.523.809,52	\$ 227.743,45	\$ 9.751.552,97	\$ 9.523.809,52
120	\$ 9.523.809,52	\$ 113.871,73	\$ 9.637.681,25	\$ 0,00
TOTAL	\$ 800.000.000,00	\$ 750.870.155,40	\$ 1.550.870.155,40	

©2008. BANCOLDEX S.A. - Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A.

Oficina Principal: Calle 28 No. 13 A 15, Pisos 38 al 42 - Horario de atención: 8:00 a.m. a 5:00 p.m.

Conmutador (57-1) 382 15 15 Fax: (57-1) 286 24 51 / (57-1) 286 0237

Línea gratuita nacional - Multicontacto Bancóldex: Bogotá: (57-1) 649 7100, resto del país: 01 8000 915300

Nit: 800149923-6

[Aviso Legal](#)

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS	
Terrenos	45.359.000
Edificio	640.000.000
Sistema POS	17.720.000
Muebles y Eqp de oficina	54.538.584
TOTAL	757.617.584

Capital de trabajo	
Efectivo	14.500.000
Provedores 2008	750.000.000
Provedores 2009	2.500.000.000
Obligaciones Financiera	800.000.000
Nomina	167.210.400

DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS			
ACTIVO	VALR. Del activo	VIDA UTIL	%
Edificio	640.000.000	5	20%
Sistema POS	17.720.000,00	3	33%
Muebles y Eqp de oficina	54.538.584,00	10	10%

ACTIVO	1 AÑO 2009	MES 2009	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO	6 AÑO	7 AÑO
Edificio	128.000.000	10.666.667	128.000.000	128.000.000	128.000.000	128.000.000		
Sistema POS	5.900.760	491.730	5.900.760	5.900.760				
Muebles y Eqp de oficina	5.453.858	454.488	5.453.858	5.453.858	5.453.858	5.453.858	5.453.858	5.453.858
TOTAL	139.354.618	11.612.885	139.354.618	139.354.618	133.453.858	133.453.858	5.453.858	5.453.858

EDIFICIO Arqt: CARLOS ALBERTO BEJARANO

Metros 2	Valor Mtr 2	TOTAL
800	800.000	640.000.000

ESTANTERIA INDUSTRIAS METALICAS DEL TOLIMA

UNIDADES	DETALLE	MEDIDA	Valr. Unitario	Val. Total
130	Estanteria metalica con 9 entrepaños	0.90 * 2.40* 0.30	166.980	21.707.400
25	Estanteria metalica con 10 entrepaños	1.10 * 2.00 * 0.75	464.200	11.605.000
3	Escalera de tijera en aluminio de 5 pies	1.50 Alto	165.000	495.000
2	Escalera tijera de 8 pies	2.40 Alto	225.000	450.000
				34.257.400
		IVA	16%	5.481.184
		TOTAL		39.738.584

8 AÑO	9 AÑO	10 AÑO
5.453.858	5.453.858	5.453.858
5.453.858	5.453.858	5.453.858

SISTEMA POS POS COMPUTO MAYORITA LTDA Bogotá

UNIDADES	DETALLES	REFEENCIA	Valr. Unitario	Val. Total
5	CP 160 DD, 1 Giga, RW, DVD, Red 10/100	Cel D 420 1.8	1.080.000	5.400.000
5	Sistema Operativo	Professional	390.000	1.950.000
1	Software Programa Contable	Q POS	960.000	960.000
4	Software Programa Contable Adicional	Q POS	590.000	2.360.000
5	Impresora Termica Samsung	SRP 350 PLUS	570.000	2.850.000
5	Caja Monedera	RJ 11	130.000	650.000
5	Lector Codigo de Barras	Aut con base	360.000	1.800.000
5	Poly Dysplay (Pantalla)		270.000	1.350.000
5	Instalacion		80.000	400.000
		TOTAL		17.720.000

EFFECTIVO

UNIDADES	DETALLE		
5	EFFECTIVO PUNTOS DE PAGO	500.000	2.500.000
	EFFECTIVO ALMACEN		12.000.000
		TOTAL	14.500.000

REFERENCIA COMPUTADOR
CP 160 Disco Duro
1 Giga en Memoria
RW Quemador
DVD
Red 10 / 100
Monitor LCD 17"ACER

DEDUCCION POR SALUD

TOTAL

PARAFISCALES

CRONOGRAMA	
FASE	ACTIVIDAD
FASE 1	Diagnostico organizacional de la situación financiera de la empresa.
FASE 2	Recolección de la información.
FASE 3	Identificar, modelar y optimizar los procesos.
FASE 4	Documentar, argumentar y concretar los modelos identificados como sistema de optimización de recursos financiero de la empresa.
FASE 5	Revisión, corrección y entrega.

SEMANA					
FASE	Junio 16 - 21	Junio 23 - 28	Julio 2 - 4	Julio 8 - 12	Julio 13 - 18
FASE 1					
FASE 2					
FASE 3					
FASE 4					
FASE 5					

PRESUPUESTO		
<i>DETALLE</i>	<i>INGRESOS</i>	<i>GASTOS</i>
Estudio	2.920.000	
Consultoría		2.000.000
Asesorías		400.000
Asistentes		350.000
Transporte		120.000
Fotocopia y documentos		50.000
TOTAL	2.920.000	2.920.000

IMPUESTO A LA RENTA

	Enero	Febrero
RENDA LIQUIDA GRAVABLE	74.171.649	77.296.649
VR. UVT AÑO 2009 ESTIMADA	23.189	23.189
VR. RENTA GRAVABLE EXPRESADA EN UVT	3.199	3.333

RANGOS EN UVT		ENERO					
DESDE	HASTA	UVT			TARIFA MARGINAL	# DE UVT	VALOR IMPUESTO A PAGAR
>0	1.090	1.090,00	1.090	-	0%	-	-
>1.090	1.700		1.090	-1.090,00	19%	-207,10	-
>1.700	4.100	3.198,57	1.700	1.498,57	28%+116	535,60	11.234.000
>4.100	EN ADELANTE		4.100	-4.100,00	34%+788	-606,00	-

RANGOS EN UVT		FEBRERO					
DESDE	HASTA	UVT			TARIFA MARGINAL	# DE UVT	VALOR IMPUESTO A PAGAR
>0	1.090	1.090,00	1.090	-	0%	-	-
>1.090	1.700		1.090	-1.090,00	19%	-207,10	-
>1.700	4.100	3.333,33	1.700	1.633,33	28%+116	573,33	12.025.000
>4.100	EN ADELANTE		4.100	-4.100,00	34%+788	-606,00	-

IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR

	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
VENTAS NETAS		800.000.000	1.200.000.000	300.000.000	150.000.000	140.000.000	130.000.000	130.000.000	150.000.000	140.000.000
Valor para imp	-	320.000.000	480.000.000	120.000.000	90.000.000	84.000.000	78.000.000	78.000.000	90.000.000	84.000.000
compras		576.000.000	864.000.000	216.000.000	108.000.000	100.800.000	72.000.000	93.600.000	108.000.000	100.800.000
Valor para imp	-	230.400.000	345.600.000	86.400.000	64.800.000	60.480.000	43.200.000	56.160.000	64.800.000	60.480.000
Iva causado	-	51.200.000	76.800.000	19.200.000	14.400.000	13.440.000	12.480.000	12.480.000	14.400.000	13.440.000
Iva generado	-	36.864.000	55.296.000	13.824.000	10.368.000	9.676.800	6.912.000	8.985.600	10.368.000	9.676.800
	-	14.336.000	21.504.000	5.376.000	4.032.000	3.763.200	5.568.000	3.494.400	4.032.000	3.763.200
Iva a pagar		-		35.840.000		43.635.200		52.697.600		60.492.800
10%				3.584.000		4.363.520		5.269.760		6.049.280

OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
140.000.000	160.000.000	150.000.000
84.000.000	96.000.000	90.000.000
100.800.000	115.200.000	108.000.000
60.480.000	69.120.000	64.800.000

13.440.000	15.360.000	14.400.000
9.676.800	11.059.200	10.368.000
3.763.200	4.300.800	4.032.000
	68.556.800	
	6.855.680	

**LA FERIA ESCOLAR
LIBRERIA Y PAPELERIA**

Crr 3 N 12 - 85 Ibague Tolima

BALANCE GENERAL

A DICIEMBRE 31

	2006	2007	2008	2009	2010
Caja y Bancos	11.311.000	23.483.000	1.850.000.000	948.500.000	994.502.250
Cuentas X Cobrar Comerciales	8.728.000	9.347.000	-	1.500.000	1.572.750
Inventario	1.389.604.000	1.688.495.000	2.500.000.000	1.720.920.000	1.804.384.620
Gastos Pagados por Anticipado	4.682.000	6.892.000	-	-	-
Anticipo renta 2007	-	7.575.000	-	-	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1.414.325.000	1.735.792.000	4.350.000.000	2.670.920.000	2.800.459.620
Activos Fijos Netos	1.593.485.000	1.687.819.000	-	618.262.966	648.248.719
Diferidos y Otros	-	-	300.000.000	818.412.771	819.305.790
TOTAL ACTIVOS FIJOS	1.593.485.000	1.687.819.000	300.000.000	1.436.675.736	1.467.554.509
INVERSIONES	34.869.000	36.933.000	-	-	-
TOTAL ACTIVO	3.042.679.000	3.460.544.000	4.650.000.000	4.107.595.736	4.268.014.129
Deuda Bancaria Corto Plazo	98.132.000	42.794.000	-	-	-
Proveedores	1.491.558.000	1.772.807.000	2.500.000.000	2.252.188.960	2.361.420.125
Acreedores Varios	184.461.000	186.123.000	-	-	-
Impuestos x Pagar	28.733.000	32.397.000	-	-	-
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1.802.884.000	2.034.121.000	2.500.000.000	2.252.188.960	2.361.420.125
Deuda a Largo Plazo	-	-	800.000.000	800.000.000	800.000.000
Cuentas por Pagar	-	-	300.000.000	-	-
Prestaciones por pagar	7.847.000	8.216.000	-	1.268.684	1.330.216
TOTAL DEUDA A LARGO PLAZO	7.847.000	8.216.000	1.100.000.000	801.268.684	801.330.216
TOTAL PASIVO	1.810.731.000	2.042.337.000	3.600.000.000	3.053.457.644	3.162.750.340
Capital Persona Natural	1.231.948.000	1.418.207.000	1.050.000.000	1.050.000.000	1.100.925.000
Utilidad del ejercicio anterior	-	-	-	-	-
Utilidad del ejercicio	-	-	-	4.138.092	4.338.789
TOTAL PATRIMONIO	1.231.948.000	1.418.207.000	1.050.000.000	1.054.138.092	1.105.263.789
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3.042.679.000	3.460.544.000	4.650.000.000	4.107.595.736	4.268.014.129

**LA FERIA ESCOLAR
LIBRERIA Y PAPELERIA**

Crr 3 N 12 - 85 Ibague Tolima

INDICADORES FINANCIEROS

A DICIEMBRE 31

INDICADORES

A. DE LIQUIDEZ

		2006	2007	2008	2009	2010
RAZON CORRIENTE	ACTIVO CORRIENTE	0,78	0,85	1,74	1,19	1,19
	PASIVO CORRIENTE					
PRUEBA ACIDA	ACT CORRIENTE - INVENTARIOS	0,01	0,02	0,74	0,42	0,42
	PASIVO CORRIENTE					

B. ENDEUDAMIENTO

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	TOTAL PASIVOS CON TERCEROS	0,60	0,59	0,77	0,74	0,74
	TOTAL ACTIVO					
Concentracion de endeudamiento a corto plazo	PASIVO CORRIENTE	1,00	1,00	0,69	0,74	0,75
	PASIVO TOTAL CON TERCEROS					

C. DE ACTIVIDAD

ROTACION DE CARTERA	VENTAS A CREDITO EN EL PERIODO		1,0342			1,0237
---------------------	--------------------------------	--	--------	--	--	--------

	CNTS POR COBRAR PROMEDIO	9037500,0	1536375,0
ROTACION DE INVENTARIOS	Costo de mercancia vendida en el periodo	3,55	1,22
	INVENTARIO PROMEDIO		1,54
ROTACION DE LOS ACT TOTALES	VENTAS	1,08807633	0,988152152
	ACT TOTAL BRUTO	0	0,845076985
			0,88169026
D. DE RENDIMIENTO			
1. MARGEN NETO DE UTILIDAD	UTILIDAD NETA %	2,52%	3,20%
	VENTAS NETAS		4,43%
			4,43%
2. RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO (ROE)	UTILIDAD NETA %	6,78%	7,70%
	PATRIMONIO		15,08%
			15,08%
3. RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL	UTILIDAD NETA %	5,24%	6,47%
	ACTIVO TOTAL BRUTO		11,07%
			11,36%

LA FERIA ESCOLAR
LIBRERIA Y PAPELERIA

Crr 3 N 12 - 85 Ibague Tolima

ESTADO DE RESULTADOS

A DICIEMBRE 31

	2006	2007	2008	2009	2010
Ventas Netas	3.310.667.000	3.419.544.000	-	3.589.000.000	3.763.066.500
Costos de Ventas	5.674.948.000	5.468.826.000	-	2.584.080.000	2.709.407.880
Inventario inicial	1.343.597.000	1.389.604.000	-	11.398.920.000	11.951.767.620
Compras	2.941.747.000	3.033.304.000	-	2.205.000.000	2.311.942.500
Inventario Final	(1.389.604.000)	(1.688.495.000)	-	10.619.840.000	11.134.902.240
UTILIDAD BRUTA	414.927.000	685.131.000	-	1.004.920.000	1.053.658.620
Gastos de Administracion	372.538.000	611.587.000	-	211.045.778	221.281.499
Gastos de Ventas	10.129.000	9.243.000	-	196.823.749	206.369.701
UTILIDAD OPERACIONAL	32.260.000	64.301.000	-	597.050.473	626.007.421
Cargos Diferidos					
Provisiones		35.240.000			
Ingresos Financieros	9.816.000				
Otras Ventas					
Otros Ingresos x exp inflacion	41.436.000	9.718.000			
Sub total Otros Ingresos	51.252.000	44.958.000	-	-	-
Gastos financieros					
Gastos Financieros			-	414.782.699	434.899.660
Otros					
Sub Total Gastos Fin.	-		-	414.782.699	434.899.660
UTILIDAD ANTES DE IMP	83.512.000	109.259.000	-	182.267.774	191.107.761
Provison Impuesto de Renta				23.259.000	24.387.062
UTILIDAD NETA	83.512.000	109.259.000	-	159.008.774	166.720.699

Inflacion 2010

4,85%

**LA FERIA ESCOLAR
LIBRERIA Y PAPELERIA**

Crr 3 N 12 - 85 Ibague Tolima

BALANCE GENERAL

A DICIEMBRE 31

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Caja y Bancos	1.592.000.000	1.988.000.000	1.097.000.000	948.500.000	938.600.000	927.710.000	928.700.000	948.500.000	938.600.000	938.600.000	958.400.000	948.500.000
Cuentas X Cobrar Comerciales	8.000.000	12.000.000	3.000.000	1.500.000	1.400.000	1.290.000	1.300.000	1.500.000	1.400.000	1.400.000	1.600.000	1.500.000
Inventaric	1.924.000.000	1.360.000.000	1.244.000.000	771.000.000	705.200.000	632.320.000	573.720.000	510.720.000	454.920.000	394.120.000	328.920.000	1.720.920.000
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3.524.000.000	3.360.000.000	2.344.000.000	1.721.000.000	1.645.200.000	1.561.320.000	1.503.720.000	1.460.720.000	1.394.920.000	1.334.120.000	1.288.920.000	2.670.920.000
Terrenos	45.359.000	45.359.000	45.359.000	45.359.000	45.359.000	45.359.000	45.359.000	45.359.000	45.359.000	45.359.000	45.359.000	45.359.000
Construcciones y edificaciones	640.000.000	640.000.000	640.000.000	640.000.000	640.000.000	640.000.000	640.000.000	640.000.000	640.000.000	640.000.000	640.000.000	640.000.000
Equipo de oficina	54.538.584	54.538.584	54.538.584	54.538.584	54.538.584	54.538.584	54.538.584	54.538.584	54.538.584	54.538.584	54.538.584	54.538.584
Equipo de computacion y comunicacion	17.720.000	17.720.000	17.720.000	17.720.000	17.720.000	17.720.000	17.720.000	17.720.000	17.720.000	17.720.000	17.720.000	17.720.000
Depreciacion acumulada	-11.612.885	-23.225.770	-34.838.655	-46.451.539	-58.064.424	-69.677.309	-81.290.194	-92.903.079	-104.515.964	-116.128.849	-127.741.734	-139.354.618
Diferidos	180.123.498	0	472.287.467	738.226.332	721.036.817	736.928.341	757.890.506	763.631.951	790.054.116	794.657.961	806.455.566	818.412.771
TOTAL ACTIVOS FIJOS	926.128.197	734.391.814	1.195.066.397	1.449.392.376	1.420.589.976	1.424.868.616	1.434.217.896	1.428.346.456	1.443.155.736	1.436.146.696	1.436.331.416	1.436.675.736
TOTAL ACTIVO	4.450.128.197	4.094.391.814	3.539.066.397	3.170.392.376	3.065.789.976	2.986.188.616	2.937.937.896	2.889.066.456	2.838.075.736	2.770.266.696	2.725.251.416	4.107.595.736
Proveedores	2.307.961.600	2.127.923.200	1.675.956.800	1.314.985.600	1.208.389.680	1.134.791.840	1.080.991.360	1.034.789.680	978.989.680	915.789.920	860.188.960	2.252.188.960
Impuestos x Pagar (IVA)	0	0	3.584.000	0	4.363.520	0	5.269.760	0	6.049.280	0	6.855.680	0
Prestaciones por paga	4.228.948	4.228.948	4.228.948	1.268.684	1.268.684	1.268.684	1.268.684	1.268.684	1.268.684	1.268.684	1.268.684	1.268.684
TOTAL PASIVO CORRIENTE	2.312.190.548	2.132.152.148	1.683.769.748	1.316.254.284	1.214.021.884	1.136.060.524	1.087.529.804	1.036.058.364	986.307.644	917.058.604	868.313.324	2.253.457.644
Obligaciones financieras a largo plaz	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000
Proveedores a largo plaz	225.000.000	46.968.017	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	1.025.000.000	846.968.017	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000
TOTAL PASIVO	3.337.190.548	2.979.120.165	2.483.769.748	2.116.254.284	2.014.021.884	1.936.060.524	1.887.529.804	1.836.058.364	1.786.307.644	1.717.058.604	1.668.313.324	3.053.457.644
Capital Persona Natura	1.050.000.000	1.050.000.000	1.050.000.000	1.050.000.000	1.050.000.000	1.050.000.000	1.050.000.000	1.050.000.000	1.050.000.000	1.050.000.000	1.050.000.000	1.050.000.000
Utilidad del Ejercicio	62.937.649	65.271.649	5.296.649	4.138.092	1.768.092	128.092	408.092	3.008.092	1.768.092	3.208.092	6.938.092	4.138.092
TOTAL PATRIMONIO	1.112.937.649	1.115.271.649	1.055.296.649	1.054.138.092	1.051.768.092	1.050.128.092	1.050.408.092	1.053.008.092	1.051.768.092	1.053.208.092	1.056.938.092	1.054.138.092
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	4.450.128.197	4.094.391.814	3.539.066.397	3.170.392.376	3.065.789.976	2.986.188.616	2.937.937.896	2.889.066.456	2.838.075.736	2.770.266.696	2.725.251.416	4.107.595.736

LA FERIA ESCOLAR
LIBRERIA Y PAPELERIA

Crr 3 N 12 - 85 Ibague Tolima

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

A DICIEMBRE 31 DE 2009

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 2009
VENTAS NETAS	800.000.000	1.200.000.000	300.000.000	150.000.000	140.000.000	129.000.000	130.000.000	150.000.000	140.000.000	140.000.000	160.000.000	150.000.000	3.589.000.000
Margen de Utilidad Bruta	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%
COSTO DE VENTAS	576.000.000	864.000.000	216.000.000	108.000.000	100.800.000	92.880.000	93.600.000	108.000.000	100.800.000	100.800.000	115.200.000	108.000.000	2.584.080.000
Inventario inicial	2.500.000.000	1.924.000.000	1.360.000.000	1.244.000.000	771.000.000	705.200.000	632.320.000	573.720.000	510.720.000	454.920.000	394.120.000	328.920.000	11.398.920.000
Compras	-	300.000.000	100.000.000	35.000.000	35.000.000	20.000.000	35.000.000	45.000.000	45.000.000	40.000.000	50.000.000	1.500.000.000	2.205.000.000
Devoluciones en compras	-	-	-	400.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inventario final	1.924.000.000	1.360.000.000	1.244.000.000	771.000.000	705.200.000	632.320.000	573.720.000	510.720.000	454.920.000	394.120.000	328.920.000	1.720.920.000	10.619.840.000
UTILIDAD BRUTA	224.000.000	336.000.000	84.000.000	42.000.000	39.200.000	36.120.000	36.400.000	42.000.000	39.200.000	39.200.000	44.800.000	42.000.000	1.004.920.000
Gastos de Administracion	24.760.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	211.045.778
Gastos de Ventas	40.503.061	29.703.061	29.703.061	11.361.618	10.931.618	9.491.618	9.491.618	12.491.618	10.931.618	9.491.618	11.361.618	11.361.618	196.823.749
UTILIDAD OPERACIONAL	158.736.874	289.361.874	37.361.874	13.703.317	11.333.317	9.693.317	9.973.317	12.573.317	11.333.317	12.773.317	16.503.317	13.703.317	597.050.473
Gastos financieros													
Gastos Financieros	84.565.225	212.065.225	32.065.225	9.565.225	9.565.225	9.565.225	9.565.225	9.565.225	9.565.225	9.565.225	9.565.225	9.565.225	414.782.699
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	74.171.649	77.296.649	5.296.649	4.138.092	1.768.092	128.092	408.092	3.008.092	1.768.092	3.208.092	6.938.092	4.138.092	182.267.774
Provison Impuesto de Renta	11.234.000	12.025.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	23.259.000
UTILIDAD NETA	62.937.649	65.271.649	5.296.649	4.138.092	1.768.092	128.092	408.092	3.008.092	1.768.092	3.208.092	6.938.092	4.138.092	159.008.774

FLUJO DE CAJA PROYECTADO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE
A. CAJA INICIAL	1.592.000.000	1.988.000.000	1.097.000.000	948.500.000	938.600.000	927.710.000	928.700.000	948.500.000	938.600.000	938.600.000	958.400.000
B. INGRESOS OPERACIONALES (1+2+3)	1.600.000.000	2.000.000.000	1.100.000.000	950.000.000	940.000.000	929.000.000	930.000.000	950.000.000	940.000.000	940.000.000	960.000.000
1. Ventas de contado	1.592.000.000	1.988.000.000	1.097.000.000	948.500.000	938.600.000	927.710.000	928.700.000	948.500.000	938.600.000	938.600.000	958.400.000
2. Recaudo cuentas por cobrar	8.000.000	12.000.000	3.000.000	1.500.000	1.400.000	1.290.000	1.300.000	1.500.000	1.400.000	1.400.000	1.600.000
3. Otros Ingresos operacionales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
C INGRESOS NO OPERACIONALES (4+5+6+7)	1.850.000.000	1.850.000.000	1.850.000.000	1.850.000.000	1.850.000.000	1.850.000.000	1.850.000.000	1.850.000.000	1.850.000.000	1.850.000.000	1.850.000.000
4. Creditos recibido otras entidades											
5. Credito recibido Bancoldex	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000	800.000.000
6. Aumento de capital en efectivo	1.050.000.000	1.050.000.000	1.050.000.000	1.050.000.000	1.050.000.000	1.050.000.000	1.050.000.000	1.050.000.000	1.050.000.000	1.050.000.000	1.050.000.000
7. Otros Ingresos no operacionales											
D. CAJA DISPONIBLE (A+B+C)	5.042.000.000	5.838.000.000	4.047.000.000	3.748.500.000	3.728.600.000	3.706.710.000	3.708.700.000	3.748.500.000	3.728.600.000	3.728.600.000	3.768.400.000
E. EGRESOS OPERACIONALES (Suma del 8 al 12)	2.373.224.726	2.174.561.326	1.726.178.926	1.343.282.283	1.240.619.883	1.161.218.523	1.112.687.803	1.064.216.363	1.012.905.643	942.216.603	895.341.323
8. Pago a proveedores	2.307.961.600	2.127.923.200	1.675.956.800	1.314.985.600	1.208.389.680	1.134.791.840	1.080.991.360	1.034.789.680	978.989.680	915.789.920	860.188.960
9. Gastos de administración	24.760.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065
10. Gastos de publicidad y venta	40.503.061	29.703.061	29.703.061	11.361.618	10.931.618	9.491.618	9.491.618	12.491.618	10.931.618	9.491.618	11.361.618
11. Pago de impuestos	-	-	3.584.000	-	4.363.520	-	5.269.760	-	6.049.280	-	6.855.680
12. otros egresos operacionales											
F. EGRESOS NO OPERACIONALES (13+14)	926.128.197	734.391.814	1.195.066.397	1.449.392.376	1.420.589.976	1.424.868.616	1.434.217.896	1.428.346.456	1.443.155.736	1.436.146.696	1.436.331.416
13. Adquisicion de activos fijos	926.128.197	734.391.814	1.195.066.397	1.449.392.376	1.420.589.976	1.424.868.616	1.434.217.896	1.428.346.456	1.443.155.736	1.436.146.696	1.436.331.416
14. Otros egresos no operacionales											
G. TOTAL EGRESOS EN EFECTIVO (E+F)	3.299.352.923	2.908.953.140	2.921.245.323	2.792.674.659	2.661.209.859	2.586.087.139	2.546.905.699	2.492.562.819	2.456.061.379	2.378.363.299	2.331.672.739
H. DISPONIBLESERVICIO DEUDA (D-G)	1.742.647.077	2.929.046.860	1.125.754.677	955.825.341	1.067.390.141	1.120.622.861	1.161.794.301	1.255.937.181	1.272.538.621	1.350.236.701	1.436.727.261
I. SERVICIO PROYECTADO DEUDA	84.565.225	212.065.225	32.065.225	9.565.225	9.565.225	9,565.225	9,565.225	9,565.225	9,565.225	9,565.225	9,565.225
SALDO EFECTIVO (H - I)	1.658.081.852	2.716.981.635	1.093.689.452	946.260.116	1.057.824.916	1.111.057.636	1.152.229.076	1.246.371.956	1.262.973.396	1.340.671.476	1.427.162.036

DICIEMBRE
948.500.000
950.000.000
948.500.000
1.500.000
-
1.850.000.000
800.000.000
1.050.000.000
3.748.500.000
2.280.485.643
2.252.188.960
16.935.065
11.361.618
-
1.436.675.736
1.436.675.736
3.717.161.379
31.338.621
9.565.225
21.773.396

GASTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
VENTAS									
PUBLICIDAD	1.870.000	1.870.000	1.870.000	1.870.000					
ENERGIA	635.000	635.000	635.000	635.000	635.000	635.000	635.000	635.000	635.000
AGUA	38.000	38.000	38.000	38.000	38.000	38.000	38.000	38.000	38.000
INTERNET	68.000	68.000	68.000	68.000	68.000	68.000	68.000	68.000	68.000
TELEFONO	680.000	680.000	680.000	680.000	680.000	680.000	680.000	680.000	680.000
CELULAR	210.000	210.000	210.000	210.000	210.000	210.000	210.000	210.000	210.000
BOLSA	6.000.000							3.000.000	
DOTACION	4.800.000				1.440.000				1.440.000
NOMINA	19.183.200	19.183.200	19.183.200	5.754.960	5.754.960	5.754.960	5.754.960	5.754.960	5.754.960
GASTOS SUELDOS	7.018.861	7.018.861	7.018.861	2.105.658	2.105.658	2.105.658	2.105.658	2.105.658	2.105.658
TOTAL GASTOS DE VENTAS	40.503.061	29.703.061	29.703.061	11.361.618	10.931.618	9.491.618	9.491.618	12.491.618	10.931.618

ADMINISTRACION									
SUELDO PERSONAL ADMON	4.822.180	4.822.180	4.822.180	4.822.180	4.822.180	4.822.180	4.822.180	4.822.180	4.822.180
RECARGA EXTINTORES	25.000								
DEPRECIACION	11.612.885	11.612.885	11.612.885	11.612.885	11.612.885	11.612.885	11.612.885	11.612.885	11.612.885
HONORARIOS CONTADOR	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
SEGURO	7.800.000								
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	24.760.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065	16.935.065

NOMINA		SUBTOTAL	TOTAL POR EMPLEADO
SALARIO BASICO	461.500		479.580
Smlv + Aux. Trans.	516.500		
Parafiscales	9%	41.535	41.535
pago Seguridad Social			
Pension	12,00%	55.380	55.380
Salud	8,50%	39.228	39.228
Arp	0,522%	2.409	2.409
Deducción pesión salud	8%	36.920	36.920
		TOTAL	175.472
		TOTAL A PAGAR	97.017
PROVISIONES			
Auxl Transporte	55.000		
CESANTIAS	8,33%	43.024	43.024
PRIMA	8,33%	43.024	43.024
VACACIONES	4,17%	19.245	19.245
Int. CESANTIAS	1%	430	430
		TOTAL	105.724

VALOR NOMINA PAGO MENSUAL			
FECHA 2009	No EMPLEADOS	Valor MENSUAL	TOTAL
A MARZO 31	40	19.183.200	57.549.600
A DIC 31	12	5.754.960	51.794.640

GASTOS NOMINA (pago a terceros)			
FECHA 2009	No EMPLEADOS	Valor MENSUAL	TOTAL
A MARZO 31	40	7.018.861	21.056.584
A DIC 31	12	2.105.658	18.950.925

PROVISION NOMINA PRESTACIONES			
FECHA 2009	No EMPLEADOS	Valor MENSUAL	TOTAL
A MARZO 31	40	4.228.948	4.228.948
A DIC 31	12	1.268.684	1.268.684

EXTINTORES		
No DE UNIDADES	VALOR UNITARIO	TOTAL
8	45.000	360.000

OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE
	1.870.000	1.870.000
635.000	635.000	635.000
38.000	38.000	38.000
68.000	68.000	68.000
680.000	680.000	680.000
210.000	210.000	210.000
5.754.960	5.754.960	5.754.960
2.105.658	2.105.658	2.105.658
9.491.618	11.361.618	11.361.618

4.822.180	4.822.180	4.822.180
11.612.885	11.612.885	11.612.885
500.000	500.000	500.000
16.935.065	16.935.065	16.935.065

PUBLICIDAD	MENSUAL	No MESES	TOTAL
RADIAL	1.870.000	6	11.220.000
VOLANTES	2.960.000		2.960.000
TOTAL			14.180.000

DOTACION POR PERSONA	
CONJUNTO	70.000
ZAPATOS	50.000
TOTAL	120.000

ENERO - ABRIL		TOTAL
No PERSONAS	40	4.800.000
ABRIL - AGOSTO		TOTAL
No PERSONAS	12	1.440.000
AGOSTO - DICIEMBRE		TOTAL
No PERSONAS	12	1.440.000

NOMINA PERSONAL ADMINISTRATIVO	SMLV	8%	A PAGAR	9%
GERENTE SALRIO INTEGRAL	2.824.000		225.920	2.598.080
ASISTENTE DE CONTABILIDAD	1.439.500	3 SMLV	115.160	1.324.340
SECRETARIA	978.000	2 SMLV	78.240	899.760
TOTAL NOMINA ADMON			4.822.180	
TOTAL NOMINA ADMON ANUAL			57.866.160	

GASTO NOMINA GERENTE			
Parafiscales	9%	254.160	254.160
Pago Seguridad Social			
Pension	12,00%	338.880	338.880
Salud	8,50%	240.040	240.040
Arp	0,522%	14.741	14.741
Deducion pensión salud	8%	225.920	225.920
TOTAL			1.073.741

GASTO NOMINA ASISTENTE CONTABLE			
Parafiscales	9%	129.555	129.555
Pago Seguridad Social			
Pension	12,00%	172.740	172.740
Salud	8,50%	122.358	122.358
Arp	0,522%	7.514	7.514
Deducion pensión salud	8%	115.160	115.160
TOTAL			547.326,69

GASTO NOMINA SECRETARIA			
Parafiscales	9%	88.020	88.020
pago Seguridad Social			
Pension	12,00%	117.360	117.360
Salud	8,50%	83.130	83.130
Arp	0,522%	5.105	5.105
Deducion pesión salud	8%	78.240	78.240
TOTAL			371.855

Pago proveedores		Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre
		2.500.000.000	576.000.000	864.000.000	216.000.000	108.000.000	100.800.000	72.000.000	93.600.000	108.000.000	100.800.000	100.800.000
30 dias	33,34%		192.038.400	288.057.600	72.014.400	36.007.200	33.606.720	24.004.800	31.206.240	36.007.200	33.606.720	33.606.720
60 dias	33,33%			191.980.800	287.971.200	71.992.800	35.996.400	33.596.640	23.997.600	31.196.880	35.996.400	33.596.640
90 dias	33,33%				191.980.800	287.971.200	71.992.800	35.996.400	33.596.640	23.997.600	31.196.880	35.996.400
	Total pagado		192.038.400	480.038.400	551.966.400	395.971.200	141.595.920	93.597.840	88.800.480	91.201.680	100.800.000	103.199.760
	Compras	0	-	300.000.000	100.000.000	35.000.000	35.000.000	20.000.000	35.000.000	45.000.000	45.000.000	40.000.000
	Devoluciones		-	-	-	400.000.000	-	-	-	-	-	-
	Total Proveedores	2.500.000.000	2.307.961.600	2.127.923.200	1.675.956.800	1.314.985.600	1.208.389.680	1.134.791.840	1.080.991.360	1.034.789.680	978.989.680	915.789.920

28%		VENTAS NETAS	800.000.000	1.200.000.000	300.000.000	150.000.000	140.000.000	129.000.000	130.000.000	150.000.000	140.000.000	140.000.000
	Costo de ventas		576.000.000	864.000.000	216.000.000	108.000.000	100.800.000	92.880.000	93.600.000	108.000.000	100.800.000	100.800.000
	Inventario inicial		2.500.000.000	1.924.000.000	1.360.000.000	1.244.000.000	771.000.000	705.200.000	632.320.000	573.720.000	510.720.000	454.920.000
	Compras		-	300.000.000	100.000.000	35.000.000	35.000.000	20.000.000	35.000.000	45.000.000	45.000.000	40.000.000
	Devoluciones		-	-	-	400.000.000	-	-	-	-	-	-
	Inventario final		1.924.000.000	1.360.000.000	1.244.000.000	771.000.000	705.200.000	632.320.000	573.720.000	510.720.000	454.920.000	394.120.000

1%		VENTAS NETAS	800.000.000	1.200.000.000	300.000.000	150.000.000	140.000.000	129.000.000	130.000.000	150.000.000	140.000.000	140.000.000
	Cuentas por cobrar		8.000.000	12.000.000	3.000.000	1.500.000	1.400.000	1.290.000	1.300.000	1.500.000	1.400.000	1.400.000
	Efectivo		792.000.000	1.188.000.000	297.000.000	148.500.000	138.600.000	127.710.000	128.700.000	148.500.000	138.600.000	138.600.000
	Efectivo+prestamo	800.000.000	1.592.000.000	1.988.000.000	1.097.000.000	948.500.000	938.600.000	927.710.000	928.700.000	948.500.000	938.600.000	938.600.000

Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
115.200.000	108.000.000		
38.407.680	36.007.200		
33.596.640	38.396.160	35.996.400	
33.596.640	33.596.640	38.396.160	35.996.400
105.600.960	108.000.000	74.392.560	35.996.400
50.000.000	1.500.000.000		
-	-		
860.188.960	2.252.188.960	2.177.796.400	2.141.800.000

160.000.000	150.000.000
115.200.000	108.000.000
394.120.000	328.920.000
50.000.000	1.500.000.000
-	-
328.920.000	1.720.920.000

160.000.000	150.000.000
1.600.000	1.500.000
158.400.000	148.500.000
958.400.000	948.500.000

No.	VARIABLES	DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE
1	NOMBRE DEL POSTGRADO	Especialización en finanzas y mercado de capitales
2	TÍTULO DEL PROYECTO	DISEÑO DE UN PLAN DE OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS FINANCIEROS EN LA EMPRESA "LA FERIA ESCOLAR" (PERIODO 2008 – 2010)
3	AUTOR(es)	CAROLINA RAMIREZ GRISALES
4	AÑO Y MES	2008 – JULIO
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	MORALES MORALES JAIME
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	El propósito de este documento es reconstruir los modelos financieros de una empresa que se consumió en un incendio el 29 de Marzo de 2008. Parte de una información histórica de dos años atrás y se evalúa las nuevas posibilidades de inversión contando con tres variables fundamentales que son: la reclamación del seguro contra incendio, el acceso al crédito bancario y los acuerdos de negociación que se realicen con los proveedores. Los estados financieros a 2009 se presentan mensualmente para observar el retorno de los flujos de efectivo, las inversiones de los activos fijos y analizar los ingresos de las ventas proyectadas.
7	PALABRAS CLAVES O DESCRIPTORES	Modelos financieros, Valoración empresarial, empresa comercial, procesos de comercialización, créditos bancarios
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	Sector comercial
9	TIPO DE INVESTIGACIÓN	Investigación aplicada
10	OBJETIVO GENERAL	Diseñar un plan de optimización de los recursos financieros para la empresa "La Feria Escolar" para el periodo comprendido entre 2008 - 2010
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Efectuar un diagnostico organizacional de la situación financiera actual de la empresa. 2. Recolectar la información de los procesos acordes a las necesidades actuales de la empresa. 3. Optimizar y modelar los procesos identificados. 4. Documentar los procesos identificados y modelados.
12	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	<ul style="list-style-type: none"> • LEON Garcia Oscar. Administración Financiera fundamentos y aplicaciones. 3^a edición. • HENAO G. Harvey; POLANCO L. Luis Enrique; SINIESTRA V. Gonzalo. Contabilidad sistema de información para las organizaciones 5^{ta} edición 2005. Mc Graw Hill. • ROMERO Javier. Principios de Contabilidad. 2^{da} Edición 2002. Mc Graw Hill. • RICHARD A. Brealey; STEWART C. Myers. Principios de Finanzas Corporativas 5^{ta} edición. Mc Graw Hill 1998. • SANTANDREU Eliseo, SANTANDREU Pol; Valoración, venta y adquisición de empresas. Ediciones Gestión 2000, 1998. • WESTON J.Fred; BRIGHAM Eugene F. Fundamentos de Administración Financiera Decima Edición 1994. Mc Graw Hill. • ORTIZ Anaya Héctor. Análisis Financiero Aplicado y principios de administración financiera; Universidad del externado

		<ul style="list-style-type: none"> • BLOCK Stanley B; HIRT Geoffrey A. Administration Financiera. 11a. Edición 2005. Mc Graw Hill. • FIERRO MARTÍNEZ Ángel María. Diagnostico empresarial. Ed Universidad Surcolombiana. Julio de 1997.
13	RESUMEN O CONTENIDO	<p>Se presenta los estados financieros para el año 2008, no hay actividad comercial pero es necesario realizar los pedidos para iniciar actividades en el año 2009, se requiere hacer la inversión de activos fijos en este año y pagar el 60% de las cuentas por pagar que se tiene con los proveedores, con el propósito de poder planear la siguiente temporada, de esta forma el almacén nace con una deuda de \$300'000.000 que serán financiadas en los próximos meses del año 2009. Adicional a esto, se adquiere un crédito que deberá ser desembolsado en el año 2008 para logra iniciar con capital en enero de 2009, este crédito se tramita con Bancoldex a través de Bancolombia con un plazo de 10 años, obteniendo la mejor tasa de interés del mercado y un significativo periodo de gracia.</p> <p>Los inventarios generados en el 2008 y con los que se inicia el 2009 tiene un valor representativo dado que se debe hacer la reposición TOTAL del inventario y con suficiente mercancía adicional que permita atender la necesidad de los cliente y cumplir con sus expectativas.</p>
14	METODOLOGÍA	<p>Recolección de información de fuentes primarias, documentos históricos en los registros de la DIAN, cámara de comercio</p> <p>Dadas las características de esta empresa, se ha evaluado la necesidad de diseñar una estructura financiera en la empresa "La Feria Escolar" proporcionando un recurso que sirva como herramienta para la toma de decisiones.</p> <p>Se propone un esquema basado en la sistematización, en la optimización de costos y en el beneficio de un intangible sumamente valioso como es el good will, entre otros.</p> <p>El desarrollo de este trabajo aplicado se direcciona en 4 funciones básicas financieras:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Financiación de la empresa. 2. Pago a proveedores 3. Facturación y cuentas por cobrar 4. Flujo de caja
15	CONCLUSIONES	<p>1.La empresa cuenta en este momento con los recursos necesarios para iniciar la temporada escolar correspondiente al año 2009, cuenta con los proveedores y la clientela. 2.Para los dos primeros años no se recomienda aumentar el margen (1% asignado para modelar el proyecto)</p> <p>3.Se deben extender las líneas de mercadeo y venta con el fin de generar ventas externas y no solo las que por si solo genere el punto de venta. 4.Este trabajo ha sido un reconocimiento a la formación recibida académica y laboralmente; es un producto netamente original, elaborado con el conocimiento del negocio y las herramientas académicas.</p>

16	RECOMENDACIONES	<p>La empresa cuenta en este momento con los recursos necesarios para iniciar la temporada escolar correspondiente al año 2009, cuenta con los proveedores y la clientela; básicamente los directivos deberán ser cuidadosos con el manejo de los inventarios después del mes de abril ya que el modelo muestra una gran sensibilidad a esta variable, consiente de que es el pilar de la empresa, se deberá estar muy atento a los vencimientos de la facturación procurando que los productos que conformen el portafolio de la empresa conservan la mayor rotación posible, esto les permitirá mantener liquidez constante para reinvertir en nuevos inventarios hasta lograr reponer el perdido.</p> <p>Se deben extender las líneas de mercadeo y venta con el fin de generar ventas externas y no solo las que por si solo genere el punto de venta, esto permitirá dinamizar las ventas, obtener una mayor rotación de los inventarios y por ende una mayor utilidad. Para los dos primeros años no se recomienda aumentar el margen (1% asignado para modelar el proyecto) de cuentas por cobrar, dado que la empresa requiere liquidez permanente para reinvertir sus ingresos en nuevos inventarios, pagar la deuda con la que nace el proyecto y las nuevas cuentas por pagar generadas en el 2009.</p>
*	CÓDIGO DE LA BIBLIOTECA	