

**UNIVERSIDAD DON BOSCO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA**



**“DISEÑO DE UN MODELO DE ANÁLISIS FINANCIERO APLICANDO TÉCNICA
PRESUPUESTARIA PARA EL CONTROL DE LOS RESULTADOS
OPERACIONALES EN LA INDUSTRIA TEXTIL MAQUILERA DEL MUNICIPIO
DE SOYAPANGO. CASO ILUSTRATIVO”**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN
PRESENTADO POR:**

CONSUELO VERÓNICA GUEVARA UMANZOR

**PARA OPTAR AL GRADO DE
LICENCIADA EN CONTADURIA PUBLICA**

ASESOR: LIC. EMILIO RECINOS FUENTES

SOYAPANGO, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DON BOSCO

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA**



**RECTOR
ING. FEDERICO MIGUEL HUGET RIVERA**

**VICERECTOR
PRESBITERO VICTOR BERMUDEZ**

**SECRETARIO GENERAL
LIC. MARIO RAFAEL OLMOS ARGUETA**

**DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
LIC. HERBERT HUMBERTO BELLOSO FUNES**

**COORDINADOR DE CARRERA CONTADURÍA PÚBLICA
LIC. VÍCTOR MANUEL ARANA FIGUEROA**

UNIVERSIDAD DON BOSCO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA



JURADO EVALUADOR DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN

**“DISEÑO DE UN MODELO DE ANÁLISIS FINANCIERO APLICANDO TECNICA
PRESUPUESTARIA PARA EL CONTROL DE LOS RESULTADOS
OPERACIONALES EN LA INDUSTRIA TEXTIL MAQUILERA DEL MUNICIPIO
DE SOYAPANGO. CASO ILUSTRATIVO”**

Lic. José Antonio Arévalo Aparicio
JURADO

Lic. José Alejandro Carias
JURADO

Lic. Osmin Salinas
Fuentes
JURADO

Lic. Emilio Recinos
ASESOR

INTRODUCCIÓN

Este trabajo de graduación denominado: “Diseño de un modelo de análisis financiero aplicando técnica presupuestaria para el control de los hechos económicos y financieros en la Industria Textil Maquilera del Municipio de Soyapango, caso ilustrativo”, consiste en aplicar la técnica presupuestaria para posterior obtener ratios financieros proyectados que se puedan comparar con los resultados reales de la empresa y a continuación realizar un análisis financiero que coadyuve al control de los hechos económicos y financieros.

Para realizar este trabajo de investigación se realizó una indagación previa para conocer la problemática, la cual consiste en la carencia de herramientas tales como los presupuestos para verificar si los resultados son concordantes con los objetivos económicos de la empresa, es por esto que la exposición este documento se estructura así:

En el Capítulo I, Se presentan aspectos generales a cerca de la Industria Textil en la economía nacional, así también, aspectos teóricos sobre las técnicas presupuestarias y análisis financiero que mediante su aplicación, se elaboraran los Estados Financieros proyectados, los cuales servirán de referencia para compararlos con los resultados reales, que proporcionen información sobre la liquidez, endeudamiento, rentabilidad y actividad del negocio.

En el Capítulo II, Se presenta el sistema de hipótesis que se estructuró a partir del problema planteado en la Industria Textil Maquilera del Municipio de Soyapango, se describe la metodología de investigación utilizada, y finalmente se presenta la tabulación de la información obtenida para lo cual se diseñó un cuestionario que se aplicó a las diecisiete empresas sujeto de estudio y posteriormente se comentaron los resultados obtenidos.

En El capítulo III , se presenta un caso ilustrativo a una empresa de la Industria Textil de Soyapango aplicando técnica presupuestaria , la cual incluye la elaboración de presupuestos operativos y económicos financiero , para posterior compararlo con los ratios financieros reales con los proyectados , como instrumento de análisis de los hechos económicos y financieros y,

En el capítulo IV se presentan las conclusiones y recomendaciones respectivamente las cuales fueron elaborado a partir de las observaciones que se realizaron tanto en el trabajo de campo como al momento de poner en practica los conocimientos teóricos

OBJETIVOS DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN

Objetivo General:

Diseñar un modelo de análisis financiero aplicando técnicas presupuestarias para el control de los resultados operacionales en la Industria Textil Maquilera ubicadas en el Municipio de Soyapango,

Objetivos Específicos:

1. Presentar información sobre aspectos relacionados con empresas de la Industria Textil, teoría sobre técnicas presupuestarias y análisis de Estados Financieros, lo cual incluye indicadores y métodos para su interpretación.
2. Realizar un diagnostico sobre la aplicación de la técnica presupuestaria y análisis financiero en las empresas sujetos de estudio.
3. Diseñar un modelo de análisis financiero aplicando técnicas presupuestarias para el control de los hechos económicos en las empresas de la Industria Textil Maquilera del Municipio de Soyapango.

CAPITULO I.

MARCO TEORICO CONCEPTUAL

1. GENERALIDADES DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN LA ECONOMIA SALVADOREÑA.

Una gran parte de la industria salvadoreña actual tuvo su origen con la creación del Mercado Común Centroamericano (MCCA) en 1960. Con el propósito de lograr la industrialización y el crecimiento económico de la región, se adoptó en toda Centro América un modelo de sustitución de importaciones, basado en políticas que protegían a la industria regional. Además de altos aranceles y otro tipo de restricciones sobre los productos importados, se exoneraban a las empresas Industriales de impuestos de importación sobre materias primas, maquinarias, equipos, envases, productos semielaborados y en ocasiones, del Impuesto sobre la Renta, utilidades y patrimonio. Esto hizo posible que a través de el incremento de sus operaciones algunas empresas Industriales se convirtieran en grandes empresas, las cuales podían desarrollarse con un mercado cautivo y sin competencia externa.

El crecimiento promedio del sector industrial salvadoreño en los años sesenta fue de 11.9% anual¹, tasa muy superior al crecimiento promedio del PIB en esa década, que fue del 7.3%. Como resultado la contribución del sector manufacturero salvadoreño al PIB del crecimiento del 14% en 1960 a más del 18% en 1970. En los años 70, el sector industrial salvadoreño continuo creciendo pero a una tasa menor (3.4%) su contribución al PIB alcanzo su valor máximo en 1975 (18.5%).

Según datos de la CEPAL² el porcentaje de personas ocupadas en el sector industrial formal con respecto a la población económicamente activa pasó de

¹ Análisis de la rentabilidad privada y económica, del Sector Industrial Salvadoreño, Fusades 1992

² Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Industrialización en Centroamérica 1960-1980. Naciones Unidas 1983

representar un 10.2% en 1962 a un 9.3% en 1975. Según la Encuesta de Hogares de propósitos múltiples elaborada por Ministerio de Planificación en 1988, el sector industrial urbano generaba más de 65,800 empleos equivalentes a un 8.3% de la población económicamente activa (PEA) en área urbana.

A partir de la segunda mitad de la década de los setenta, las oportunidades de sustituir importaciones se volvían cada vez más escasas afectando el proceso de industrialización del país. El crecimiento de la Industria se redujo a promedio de un 5% entre 1976 a 1978 y experimentó tasas negativas en los últimos años de la década. Toda la región centroamericana obtuvo resultados similares en sus economías, debido al agotamiento en un modelo de crecimiento basado en un mercado muy pequeño y altamente protegido.

En la década de los ochenta, la actividad productiva del país continuo cayendo, especialmente la del sector textil, el PIB cayó en un 9% y la producción industrial textil en un 12%. A mediados de los ochenta, tanto en El Salvador como en el resto de países de Centroamérica, se percibía ya la necesidad de adoptar un nuevo modelo de desarrollo económico en el cual la estrategia de crecimiento se fundamentaba en la exportación. En El Salvador no fue si no a finales de 1989 que se adoptaron las medidas necesarias para lograr este objetivo. La Industria textil es de gran importancia para el país por que relaciona el intercambio de bienes y servicios de un país con el resto del mundo, está caracterizado por una creciente globalización de mercados.

1.1. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS EN EL SALVADOR SEGÚN SU TAMAÑO.

En El Salvador, existen diversas entidades encargadas de realizar estudios económicos sociales las cuales han utilizados diversos criterios para clasificar a la empresa como: número de empleados, ventas mensuales, monto de activos, etc. El siguiente cuadro presenta alguna de estas clasificaciones por diferentes Instituciones³

CUADRO NO. 1.						
CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS EN EL SALVADOR						
CLASIFICACION	INSTITUCIONES					
	CONAMYPE	FUSADES (PROPEMI)	FUSADES (DEES)	INSAFORP	BMI	DIGESTIC
MICRO EMPRESA	Emplea hasta 10 personas y genera ventas hasta \$ 5,714.27 mensuales	Entre 1 y 10 empleados y realiza ventas mensuales menores a \$ 5,714.27	1 a 10 empleados y activos menores a \$ 11,423.00	1 a 10 empleado	Máximo 10 empleados y ventas no más de \$ 5,714.27	1 a 9 Empleados
PEQUEÑA EMPRESA	Hasta 50 personas y ventas entre \$ 5,714.28 y \$ 57,142.85 mensuales	Entre 11 y 50 trabajadores y realiza ventas mensuales entre \$ 5,714.28 y \$ 57,142.29	11 a 19 empleados activos entre \$ 11,423.01 y \$ 85,714.00	11 a 49 empleados	11 a 49 empleados y ventas mensuales. Entre \$ 5,714.28 y \$ 57,142.84	10 a 50 Empleados
MEDIANA EMPRESA	-----	Ocupa entre 51 y 100 trabajadores y tiene un volumen mensual entre \$ 57,142.30 y \$ 111,285.00	20 a 99 empleados y activos entre \$ 85,714.01 y \$ 228,571.00	50 a 99 empleados	Entre 50 y 199 empleados y ventas mensuales. Entre \$ 57,142.85 y \$ 380,000	51 a 100 Empleados
GRAN EMPRESA		Mas DE 100 trabajadores y volumen ventas mensual mayor a \$ 11,285.00	Mas de 100 empleados y activos mayores de \$ 228,571.00	Mas de 100 empleados	Mas de 200 empleados y ventas mayores a \$ 380,0000	Mas de 101 empleados

³ Modificado a partir de: Desafíos y Oportunidades de las PYME Salvadoreñas, Julia Evelin Martínez, FUNDE Internacional 2002.

1.1.2. CLASIFICACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL

La industria textil de acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de todas las actividades económicas codifica a este sector especificando a las diferentes actividades productivas de los países, con el fin de identificar en un solo lenguaje. La Dirección General de Estadísticas y Censos de El Salvador toma de base dicha clasificación.

CUADRO NO. 2. CLASIFICACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL		
Clasificación	Código	Descripción
Gran división	3	Industria Manufacturera
División	32	Textiles, prendas de vestir e industria del cuero.
Agrupación	321	Fabricación de textiles
Grupos	3211	Hilado, tejido y acabado de textiles
	3212	Artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir
	3213	Fabricación de tejidos de punto
	3214	Fabricación de tapices y alfombras
	3215	Cordelería.
	3219	Fabricación de textiles n.e.p.
	3220	Fabricación de prendas de vestir , excepto calzado

Fuente: Dirección General de Estadísticas y Censos año 2003

1.2. ASPECTOS TEÓRICOS SOBRE PRESUPUESTOS

1.2.1. RESEÑA HISTORICA SOBRE LA TECNICA PRESUPUESTARIA

Los fundamentos teóricos y prácticos del presupuesto, como herramienta de planificación y control, tuvieron su origen en el sector gubernamental a finales del siglo XVIII, El profesor Joseph Vlaemminck en su obra Historia y Doctrinas de la contabilidad menciona que en los registros de los Massari de Génova (1340) llevados a la veneciana, aparecen cuentas de presupuesto. Luego cita al monje benedictino Angelo Pietra como el primer autor que se preocupa de la previsión de ingresos y gastos (siglo XVI) y a Ludovico Flori como el autor que habla de la utilidad de los presupuestos (1963). cuando se presentaba al Parlamento Británico los planes de gastos del reino y se daban pautas sobre su posible ejecución y control.

Desde el punto de vista técnico de la palabra se deriva del francés antiguo bougette o bolsa. Dicha acepción intentó perfeccionarse posteriormente en el sistema inglés con el término budget de conocimiento común y que recibe en nuestro idioma la denominación de presupuesto. En 1820 Francia adopta el sistema en el sector gubernamental y los Estados Unidos lo acogen en 1821 como elemento de control del gasto público y como base en la necesidad formulada por funcionarios cuya función era presupuestar para garantizar el eficiente funcionamiento de las actividades gubernamentales.

Entre 1912 y 1925, y en especial después de la Primera Guerra Mundial, el sector privado notó los beneficios que podía generar la utilización del presupuesto en materia de control de gastos, y destino recursos en aquellos aspectos necesarios para obtener márgenes de rendimiento adecuados durante un ciclo de operación determinado. En este período las industrias crecen con rapidez y se piensa en el empleo de métodos de planeación empresarial apropiados. En la empresa privada se habla intensamente de control presupuestario, y en el sector público se llega

incluso a aprobar una Ley de Presupuesto Nacional La técnica siguió su continua evolución, junto con el desarrollo alcanzado por la contabilidad de costos. Recuérdese, por ejemplo, que en 1928 la Westinghouse Company adoptó el sistema de costos estándar, que se aprobó después de acordar el tratamiento en la variación de los volúmenes de actividad particular del sistema “presupuesto flexible”. Esta innovación genera un periodo de análisis y entendimiento profundos de los costos, promueve la necesidad de presupuestar y programar y fomenta el tecnicismo, el trabajo de grupo y a la toma de decisiones con base al estudio y la evaluación amplios de los costos.

En 1930 se celebra en Ginebra el Primer Simposio Internacional de Control Presupuestal, en que se definen los principios básicos del sistema.

En 1948 el Departamento de Marina de los Estados Unidos presenta el presupuesto por programas y actividades.

En 1961 el Departamento de Defensa de los Estados Unidos trabaja con un sistema de planificación por programas y presupuestos.

En 1965 el gobierno de los Estados Unidos crea el Departamento de Presupuesto e incluye en las herramientas de planeación y control del sistema conocido como “planeación por programas y presupuestos”. El papel desempeñado por los presupuestos lo destacan prestigiosos tratadistas modernos⁴ quienes señalan lo vital de los pronósticos relacionados con el manejo de efectivo.

Para realizar una adecuada preparación de presupuestos y Estados Financieros proyectados es necesario realizar una planeación Financiera a corto plazo, concordante con los planes estratégicos.

⁴ Luís Fernando Gutiérrez Marulanda, las Finanzas prácticas para países en desarrollo. Norma, 1993.

Una proyección financiera es un conjunto de estimaciones económicas y financieras. Pueden ocurrir muchos sucesos que hagan que los resultados reales difieran de los proyectados, en consecuencia, se debe reconocer este hecho importante cuando se interpretan los pronósticos financieros, ya que debido a la incertidumbre inherente que contienen las estimaciones, que es necesario revisar continuamente y actualizar los pronósticos.

La búsqueda de instrumentos válidos de apoyo a la toma de decisiones gerenciales es una preocupación constante desde los comienzos del siglo XX. La generalización de cifras predeterminadas en el empleo, de acuerdo con criterios racionales, fue el primer paso encaminado a mejorar los soportes de información. “Ha sido a partir de 1950 cuando esta inquietud ha alcanzado su máximo desarrollo y en la actividad de elaboración de presupuestos, aplicación de cifras predeterminadas y desarrollo de un control de gestión son hechos comunes, pues se dirá que casi son imprescindibles, en la vida empresarial”⁵.

El ejercicio de la actividad presupuestaria esta integrada en el proceso información-decisión-acción, y se desarrolla a través de las fases de previsión, presupuesto y control.

⁵ Presupuestos Enfoque Moderno de planeación y control de recursos ,Burbano Ruiz Jorge E. y Ortiz Gómez Alberto, (Segunda edición) Pág. 3

1.3. DEFINICIONES Y OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO

- **DEFINICIONES DE PRESUPUESTO**

“Presentación ordenada de los resultados previstos de un plan, un proyecto o una estrategia”⁶.

“Conjunto Coordinado de previsiones que permiten conocer con anticipación algunos resultados considerados básicos por el jefe de la empresa “⁷

Un presupuesto es un plan integrador y coordinador que se expresa en términos financieros con respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un período determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia

- **OBJETIVOS DE LOS PRESUPUESTOS⁸.**

- Ser una guía de acción
- Admitir la comparación de lo real con lo planificado
- Evaluar la actuación de la compañía
- Optimizar el empleo económico de los recursos
- Trabajar en forma anticipada y previniendo los hechos.

⁶ Presupuestos Enfoque Moderno de planeación y control de recursos ,Burbano Ruiz Jorge E. y Ortiz Gómez Alberto, (Segunda edición) Pág. 2

⁷ Gestión Presupuestaria, Jean Meller, 2da edición, Pág. 11

⁸ Ídem Pág. 16

1.4. IMPORTANCIA DE LOS PRESUPUESTOS.

“Las organizaciones forman parte de un medio económico en el que predomina la incertidumbre, por ello deben planear sus actividades si pretenden sostenerse en el mercado competitivo, puesto que cuanto mayor sea la incertidumbre mayores serán los riesgos por asumir.”⁹

Es decir, cuanto menor sea el grado de acierto de predicción o de acierto, mayor será la investigación que se ejecutará sobre la influencia que realizarán los factores no controlables por la gerencia sobre los resultados finales del negocio.

Es por ello que muchos autores dicen que el presupuesto surge como herramienta moderna de planeación y control, al expresar el comportamiento de indicadores económicos en virtud de sus relaciones con los diferentes aspectos administrativos, contables y financieros de la empresa.

⁹ Presupuestos Enfoque Moderno de planeación y control de recursos ,Burbano Ruiz Jorge E. y Ortiz Gómez Alberto, (Segunda edición) Pág. 9

1.5. TIPOS DE PRESUPUESTO.

Dependiendo de la finalidad los presupuestos se pueden clasificar por el plazo, por el universo de la información, por la naturaleza de la información o por presupuestos específicos. En el siguiente cuadro se presentan los diferentes tipos de presupuestos¹⁰

CUADRO No 3	
TIPOS DE PRESUPUESTO	
a. Por el plazo	<ul style="list-style-type: none">• Inmediato (hasta 3 meses)• Corto plazo (hasta 1 año)• Mediano plazo (2-4 años)• Largo plazo (general)
b. Por el universo de la información	<ul style="list-style-type: none">• Presupuesto de gobierno• Presupuesto de sectores productivos• Presupuestos empresariales• Presupuestos-proyectos específicos
c. Por la naturaleza de las informaciones	<ul style="list-style-type: none">• Presupuesto de ventas• Presupuesto de producción• Presupuesto de compras• Presupuesto de gastos (Ventas, Administración, etc.)• Presupuesto de inversión• Presupuesto de efectivo
d. Presupuestos financieros específicos	<ul style="list-style-type: none">• Estados financieros proyectados (Balance general, estado de resultados, estado de utilidades retenidas, estado de cambios en la posición financiera.)

¹⁰ Manual de Presupuestos H.W Allen Sweeny & Robert Rachlin. Editorial McGraw Hill, primera edición, México,

1.6. CLASIFICACION FUNCIONAL DE LOS PRESUPUESTOS.

1.6.1. PRESUPUESTOS OPERATIVOS:

1.6.1.1. PRESUPUESTO DE VENTAS

El pronóstico de ventas es el punto de partida para elaborar el presupuesto de ventas del cual dependen todas las fases del plan de utilidades. El hecho de proyectar las ventas es una tarea que implica mucha incertidumbre. Existe diversos factores que afectan las ventas, tales como las políticas de precio, el poder adquisitivo de los consumidores, la actitud de los compradores, la aparición de nuevos productos, las condiciones económicas, etc.

Sin embargo, muchas compañías grandes han desarrollado técnicas muy refinadas para efectuar sus pronósticos y pueden lograr regularmente una realización de ventas de 97% o 98%. La responsabilidad de establecer el presupuesto de ventas queda a cargo del departamento de ventas, unidad o división de ventas.

Tanto en este como en los demás presupuestos, el análisis debe realizarse contemplando las tres fases fundamentales: previsión, presupuesto y control.

Previsión de ventas

Es la primera fase a establecer dentro del presupuesto integral, ya que constituye la definición del nivel de actividad en que la empresa va a desenvolverse. La determinación de que productos se van a vender, que cantidades, y a que precios, son algunos de los objetivos prioritarios.

Su correcto cálculo facilita a largo plazo la elaboración de un programa de inversiones y financiación a corto plazo permite la ejecución de un presupuesto de producción en función de una política de inventarios, y la obtención de un

presupuesto de compras y de gastos comerciales, así como de gastos financieros.

Control de ventas, el control efectivo puede realizarse mediante el cálculo de desviaciones entre lo presupuestado y lo real, por períodos, por áreas, vendedores y por producto

El presupuesto de ventas se puede resumir así:

$$PV = VUF \times PU$$

PV= Presupuesto de Ventas.

VUF= Volumen de ventas estimado en unidades físicas.

PU= Precio unitario esperado.

1.6.1.2. PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN (PP)

El presupuesto de producción determina el número de unidades por cada producto a fabricarse para satisfacer las ventas planeadas a través de niveles de inventarios apropiados y a los costos que permitan obtener beneficios esperados.

Debe existir un equilibrio entre ventas, inventarios y producción para que el presupuesto cumpla con el objetivo de proveer los bienes o servicios en condiciones óptimas de cantidades y costos.

El responsable de producción es el Director o Gerente de planta, quien debe conocer y manejar: Capacidad de la fábrica, Capacidad del personal, Disponibilidad de materiales, Limitaciones técnicas, Limitaciones de inversión, Costos de elementos productivos.

El presupuesto de producción se calcula:

$$PP = VP + IF - II$$

VP= Ventas presupuestadas (unidad)

IF= Inventario final de art. Terminado

II= Inventario inicial de art. Terminados.

A los presupuestos de producción pertenecen:

a) Presupuesto de materiales directos

El material directo es un elemento relevante en el proceso de producción por tal razón la preparación del presupuesto del mismo tiene como objetivo establecer sus necesidades de acuerdo a determinados niveles de producción y asimismo planear los inventarios y una razonable compra de ellos.

Al momento de determinar la necesidad de materia prima existen casos en los que la calificación de los materiales a utilizar pueden tener dificultades como:

- La conformación del producto
- Los nuevos productos
- Los lotes de producción
- Los porcentajes de desperdicios.

Presupuesto de Materiales Directos = Estándar x Total de unidades a producir

b) Presupuesto de compras de materiales: Es uno de los primeros presupuestos de costos que debe prepararse, ya que las cantidades por compras y los planes de entrega deben establecerse rápidamente, para que los materiales estén disponibles cuando se necesiten.

El presupuesto de suministros de materiales indirectos se incluye en el presupuesto de los costos indirectos de fabricación. Para la elaboración del presupuesto de compras se requiere contar con la siguiente información:

- Presupuesto de producción en unidades
- Inventario final de materiales en unidades
- Inventario inicial real en unidades
- Precio de compra por unidad

Presupuesto requerimiento Materiales = Producción presupuestada x
requerimiento por unidad de materiales

El Presupuesto de compras de materiales se calcula de la siguiente manera:

- Presupuesto de requerimiento de materiales
- (+) Inventario final deseado de material
- (=) Necesidad total de materiales
- (-) Inventario inicial de material
- (=) Total compras presupuestadas (unidades)
- (x) Costo unitario de materiales directos
- (=) Presupuesto de compras (valorado)

c) Presupuesto de mano de obra

El presupuesto de mano de obra debe estar en armonía con la planificación realizada para la producción de unidades a fabricarse, razón por la cual es necesario que este presupuesto se realice especificando horas y costo de mano de obra por tiempo y por producto.

Para el manejo y rendimiento de la producción, es necesario considerar los siguientes aspectos:

1. Administración de mano de obra

- Necesidad de trabajadores calificados o no
- Contratación y entrenamiento
- Negociación con el sindicato
- Administración de sueldos y salarios.

2. Determinación del costo de mano de obra

- Clasificación en mano de obra directa o indirecta
- Costos normales y extraordinarios
- Métodos de pago de los salarios
- Determinación del listado de mano de obra a utilizarse
- Disponibilidad de tiempos estándares o predeterminados
- Revisión del registro de costos históricos

3. Inclusión de sistemas de mejoramiento de la eficiencia en la mano de obra

- Estudio de tiempos y movimientos
- Costos estándares
- Estimados directos del supervisor
- Efectividad en la contratación
- Entrenamiento y adiestramiento

- Plan de permisos y bonificaciones especiales por resultados
- Informe de horas efectivas trabajadas
- Determinación de los costos de mano de obra por tipo de producto.

Elaboración del presupuesto de mano de obra:

En el desarrollo del presupuesto de mano de obra se debe considerar los siguientes aspectos:

1. El tiempo necesario para fabricar una unidad de producto
2. Costo de mano de obra que en presupuestos se denomina tasa salarial

El tiempo necesario esta dado por el Gerente de producción a través de experiencias anteriores, estudio de tiempos y movimientos, tiempos estimados por los supervisores de producción o por la contratación de un grupo asesor externo.

La tasa salarial resulta de la suma de los sueldos mas bonificaciones sociales, bonificaciones alcanzadas por contrato colectivo, todo esto dividido por las horas que tiene el mes.

Es necesario establecer además una tasa salarial promedio clasificando a los obreros de acuerdo a su sueldo percibido en cada departamento o proceso, considerando su mayor o menor eficiencia.

El presupuesto de mano de obra se calcula de la siguiente forma:

Producción presupuestada

(x) Horas mano de obra por producto

(=) Total horas mano de obra presupuestada

(x) Costo por hora de mano de obra

(=) Presupuesto de mano de obra

1.6.1.3. PRESUPUESTO DE COSTOS DE FABRICACIÓN

Las actividades productivas generan costos y gastos que se pueden identificar a que producto o servicio en particular corresponden, sin embargo, existe un grupo de costos y gastos (fijos y variables) que sirven para la producción, pero que su identificación específica respecto a qué producto o bien corresponde es difícil precisar.

Si la administración desea eliminar distribuciones de los costos y gastos indirectos que provoquen bienes o servicios subsidiados en perjuicio de otros, se debe procurar definir criterios de asignación de costos que arrojen valoraciones de productos y/o servicios más ajustados a la realidad, ya que sobre esa base se tomarán decisiones.

Los grupos de costos que por su influencia e interpretación en los presupuestos requieren ser analizados en detalle son: Los costos fijos, variables, semivARIABLES, Costos directos e indirectos, Costos controlables y no controlables

Los problemas usuales en el manejo de la carga fabril están en la determinación de las bases de distribución:

a) Departamento de servicios

- Reparación y mantenimiento - No. de horas reportadas
- Departamento de energía - Kw por hora
- Departamento de compras - No. de pedidos
- Administración de planta - No. de empleados

b) Departamentos productivos

- Unidades productivas
- Horas de mano de obra directa
- Horas máquina
- Importe de mano de obra directa
- Materia prima consumida

Para la elaboración del presupuesto de costos indirectos de fabricación es necesario determinar la Tasa de Aplicación de costos indirectos en función de las diferentes bases de aplicación (horas mano de obra directa, horas máquina, costo materia prima, costo mano de obra, unidades a producir); y su cálculo puede definirse en lo siguiente:

$$\text{T.A.} = \frac{\text{Costos indirectos fabricación estimados}}{\text{Total horas mano de obra directa}} = \text{tasa por hora mano de obra}$$

Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación se calcula de siguiente manera:

- (=) Horas mano de obra directa (del producto)
- (x) Tasa costos indirectos por hora de mano de obra
- (=) Costos indirectos presupuestados (total)

Con la información anterior se puede ya definir el Costo de ventas Presupuestado siendo su estructura la siguiente:

Inventario inicial de materia prima

- (+) Presupuesto de compras
- (-) Inventario final de materia prima
- (=) Costo de materia prima utilizada
- (+) Presupuesto de mano de obra directa
- (+) Presupuesto de costos indirectos de fabricación
- (=) Costo de producción presupuestado
- (+) Inventario inicial de productos terminados
- (-) Inventario final de productos terminados
- (=) Costo de Ventas presupuestado

Pasos a seguir en la planificación de la producción:

- Determinar el nivel de inventario por producto de acuerdo al plan de ventas y las necesidades de rotación de inventarios.
- Necesidad de producción total y por producto
- Análisis de capacidad de producción
- Establecer la complejidad y duración de los procesos de fabricación
- Inspeccionar las condiciones de instalaciones de la fábrica
- Elaborar el presupuesto de materia prima
- Elaborar el presupuesto de mano de obra
- Elaborar el presupuesto de Gastos de Fabricación
- Elaborar el presupuesto de inversiones (compras de maquinaria, repuestos)

1.6.1.4. PRESUPUESTO DE COSTO DE ADMINISTRACIÓN

El presupuesto administrativo incluye la función de la alta gerencia así como ciertas actividades de servicio tales como financieras, legales y de contabilidad. Las funciones que incluyen en el presupuesto administrativo varían según el tamaño de las compañías y sus estructuras de organización. Normalmente las grandes empresas mantienen sus propios departamentos legales, de auditoría interna, de impuestos, de seguros, mientras que las empresas pequeñas por lo general dependen de expertos ajenos a la empresa.

En algunas compañías las actividades legales y de tesorería están combinadas, en otras operan por separado; el departamento de créditos puede estar incluido en la función de contabilidad, tesorería o ventas.

Una gran porción de los costos administrativos tienden a ser fijos o no están

claramente relacionados con las ventas, es probable que haya un exceso de personal de oficina a niveles bajos de operación y mayores cargas de trabajo en los niveles más altos. El presupuesto de gastos administrativos englobará las secciones de administración general, dirección general y gastos generales comunes.

Se consideran todos los gastos por naturaleza que con carácter principal o accesorio realicen los departamentos descritos. Son imputables gastos como: sueldos, material de oficina, viajes, dietas del personal, gastos de contratación de nuevo personal, etc., además gastos generales comunes: alumbrado, teléfono, correo, etc.

La dificultad de reparto no facilita crear unidades de medida que los recoja, ya que ello debería realizarse a través de un sistema admitido por los demás departamentos que reciban su gasto. Es sin duda el área que plantea mayores dificultades, solo los gastos generales permiten utilizar unidades homogéneas de reparto, como por ejemplo el teléfono.

El control de las realizaciones únicamente puede efectuarse por medio de un análisis de las desviaciones en términos absolutos por naturalezas.

1.6.1.5. PRESUPUESTO DE COSTO DE COMERCIALIZACIÓN

Este presupuesto englobará todos los gastos que por promoción, administración comercial, venta directa o costos de la sección de expediciones se produzcan en la distribución de los productos. Será imprescindible realizar una separación de los gastos por naturalezas y con carácter departamental.

- Promoción: publicidad y material de promoción
- Red de ventas: sueldos y comisiones de la red de venta, y demás gastos varios que los vendedores produzcan.
- Administración comercial: sueldos, gastos de oficina, suscripciones, etc., es

decir todos los gastos comerciales de carácter administrativo y de apoyo a la venta directa.

- Expediciones: sueldos, transporte sobre ventas, embalajes y demás material auxiliar

Las cuatro categorías de gastos descritas pueden o no considerarse repercutibles a los productos y estimarse como costos del período; su división permite dar a cada responsable los medios necesarios para el ejercicio de su actividad.

El problema se presenta cuando quiere medirse la actividad de cada sección, ya que su determinación posibilitará el reparto en:

- Promoción: En función del costo de los medios utilizados, dividiéndolo por el producto o líneas de producto que lo originan.
- Red de ventas: Volumen de ventas por agente o área geográfica.
- Administración comercial: No es posible medir su actividad por ninguna variable homogénea, debido a la diversificación de tareas que realiza.
- Expediciones: El número de unidades, valor o peso de los productos facturados permitirá repartir sus gastos.

El ejercicio de un análisis de rentabilidad puede aplicarse con objeto de determinar los márgenes por producto, facilitando así su distribución por clientes, canales de distribución, pedidos, áreas geográficas, vendedores y productos.

El control de los gastos de ventas implica el cálculo de desviaciones y análisis de las diferencias más significativas, imputando a cada responsable la justificación de sus gastos.

1.6.1.6. PRESUPUESTO DE COSTOS FINANCIEROS

Es de carácter aleatorio y depende siempre de las necesidades financieras planteadas por los plazos de cobro y los plazos de pago.

La previsión de gastos financieros recogerá los intereses de créditos y préstamos, los descuentos comerciales, los gastos de transferencias y las devoluciones de artículos.

El presupuesto de gastos financieros podría establecerse en función de las ventas brutas y efectuarse así el reparto en función de las ventas presupuestadas por productos.

Es difícil ejercer un correcto control de gastos financieros, ya que son muchas las variables susceptibles de provocar fluctuaciones. Las desviaciones serán un indicador de gestión financiera.

1.6.2. PRESUPUESTOS ECONÓMICO FINANCIEROS

1.6.2.1. PRESUPUESTO DE INVERSIONES DE CAPITAL.

El presupuesto de capital son de fundamental importancia en el sistema de libre empresa porque, en general, las decisiones de capital son irreversibles, requieren importantes recursos financieros y afecta el desempeño de la organización durante mucho tiempo. Por consiguiente es probable que; las organizaciones que planean y administran las inversiones de capital no tengan dificultades para obtener fuentes de capital en el futuro, con las limitaciones que impongan los gobiernos en su caso.

Una inversión de capital se define¹¹ como cualquier proyecto que representa el uso de la capacidad de gasto a cambio de flujo anticipado de beneficios futuros durante un largo periodo por lo general más de un año.

A diferencia de una inversión de capital, cualquier proyecto que utilice la capacidad de gasto propia a cambio de beneficios anticipados en un periodo corto se define como una inversión de gasto o una inversión de operación.

La razón fundamental para efectuar inversiones de capital es mejorar o mantener la responsabilidad y el capital global de la empresa a largo plazo. Sin embargo, las razones específicas para estos proyectos de inversión podrían ser:

- Reducir los costos actuales y proyectados de mano de obra, energía, transportación, materiales, etc.
- Aumentar el volumen de venta.
- Mejorar la calidad del producto.
- Proteger los niveles actuales de venta y de utilidades.

Las inversiones de capital se clasifican en dos categorías para fines de presupuesto y aprobación:

a) Inversiones normales de capital: En esta categoría se incluyen proyectos rutinarios que se requiere para mantener en nivel actual de operaciones. Por lo general no se necesita una fuerte cantidad de capital, por ejemplo, una reposición secundaria de equipo.

b) Inversiones especiales de capital: Esta incluye los proyectos que requieren cantidades relativamente grandes de efectivo para ampliaciones, reducciones, importantes de costos o reposiciones; por lo general estos proyectos se elaboran al nivel de centros de costos y se analizan en una de las juntas periódicas dedicadas a la planeación de los gastos de capital. Estos proyectos

¹¹Op Cit. H.W. Allen y Robert Rachlin. Pág. 392

no son rutinarios, requieren procedimientos especiales de planeación y aprobación.

1.6.2.2. PRESUPUESTO DE CAJA

El presupuesto de efectivo tiene mucho que ofrecer a la administración de una empresa para el desarrollo de la tarea de coordinación y conducción hacia la posición donde se logre alcanzar su máximo valor. Este presupuesto es desarrollado normalmente por el tesorero de la empresa, quien depende del director de finanzas, y tiene a su cargo la administración de la liquidez de la compañía.

Se podría definir el presupuesto de efectivo como un pronóstico de entradas y salidas de efectivo que diagnostica los faltantes o sobrantes futuros y, en consecuencia, obliga a planear la inversión de los sobrantes y la recuperación-obtención de los faltantes. Para una empresa es vital tener información oportuna acerca del comportamiento de sus flujos de efectivo ya que le permite una administración óptima de su liquidez y evitar problemas serios por falta de ella, que pueden ocasionar hasta la quiebra y la intervención por parte de los acreedores sobre todo en una época en la cual el recurso más escaso y caro es el efectivo. Es más fácil que una empresa quiebre por falta de liquidez que por falta de rentabilidad, lo que demuestra la importancia de una buena administración de la liquidez, es necesario, por ende, conocer el comportamiento de los flujos de efectivo, lo que se lo hace por medio del presupuesto de efectivo.

La liquidez de una organización es igual a su capacidad para convertir un activo en efectivo y, en general, de contar con los medios adecuados de pago para cumplir oportunamente con los compromisos contraídos. La liquidez de una empresa esta en función de dos dimensiones: el tiempo necesario para convertir el activo en efectivo y el grado de seguridad asociado con el precio al cual se

realizará el activo.

Los objetivos que se logran al elaborar el presupuesto de efectivo son:

- Diagnosticar cual será el comportamiento del flujo de efectivo a través del período o períodos de que se trate.
- Detectar en qué períodos habrá faltantes y sobrantes de efectivo y a cuánto ascenderán.
- Determinar si las políticas de cobro y de pago son las óptimas
- Determinar si es óptimo el monto de recursos invertidos en efectivo a fin de detectar si existe sobre o subinversión.
- Fijar políticas de dividendos en la empresa.
- Determinar si los proyectos de inversión son rentables.

1.6.2.3. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

El presupuesto maestro esta constituido por dos presupuestos: el de operación y el financiero. El primero de ellos se refiere propiamente a las actividades de producir, vender y administrar una organización, que son las actividades típicas a través de las cuales una empresa realiza su misión de ofrecer productos o servicios a la sociedad. Dichas actividades dan origen a los presupuestos de ventas, de producción, de compras, de requerimientos de materia prima, de mano de obra, de gastos indirectos de fabricación, de costo de venta y de gastos de operación. Estos, a su vez, requieren ser resumidos en un reporte que permita a la administración, conocer hacia donde se dirigirán los esfuerzos en torno a la operación de la compañía, lo cual se logra a través del estado de resultados proyectado.

1.6.2.4. BALANCE GENERAL PROYECTADO

En el diseño de actividades, cuando se refiere al presupuesto anual, debe estar encaminado a lograr una situación conveniente para la empresa en dicho período, lo que se puede alcanzar mediante la elaboración de estados financieros presupuestados, que nos servirán de guía durante el período considerado.

A continuación se presenta la metodología para elaborar el balance o estado de situación financiera presupuestado y como determinar cada partida que integra el balance.

1. Activos corrientes:

- a) Efectivo: la cantidad se obtiene del presupuesto de efectivo una vez determinado el saldo final, mediante rotaciones u otra política establecida.
- b) Cuentas por cobrar: este saldo se obtiene sumando las cuentas por cobrar iniciales más ventas a crédito del período presupuestal menos los cobros efectuados durante el mismo período.
- c) Inventarios: el saldo de materia prima y de artículos terminados se obtiene del presupuesto de inventarios, el cual se determinó en el desarrollo del presupuesto de operación. También se puede hacer de acuerdo con la rotación que se espera tengan ambas partidas.
- d) Inversiones temporales: el saldo dependerá de la existencia o no de aumentos o disminuciones, sumándolos o restándolos, respectivamente, al saldo que había al comienzo del período presupuestal.

2. Activos no corrientes:

Según el activo de que se trate, al saldo inicial se le suma la cantidad correspondiente de las nuevas adquisiciones, y se le restan las ventas

correspondientes a dicho activo. El mismo procedimiento se aplica para la depreciación acumulada

3. Pasivo a corto plazo:

- a) Proveedores: al saldo inicial se le suma el total de compras efectuadas durante el período presupuestal, y a este resultado se le restan los pagos efectuados durante dicho período. También es posible determinarlo mediante la rotación esperada.
- b) Otros pasivos: según las condiciones que se establezcan para cada una de ellas

4. Pasivos a largo plazo:

En relación con los demás pasivos, tanto a corto como a largo plazo, a la cantidad inicial se le suma nuevos pasivos si se produjeron, o se le resta si se pagaron, ya sea el total o parte de ellos.

5. Capital contable:

- a) Capital social: esta cantidad que aparece en el balance inicial solo se modifica si hubo nuevos aportes de los accionistas.
- b) Utilidades retenidas: al saldo inicial se le aumentan las utilidades del período presupuestal, el que se obtiene del estado de resultados presupuestado; si hay pérdidas, se resta al saldo inicial de utilidades retenidas, lo mismo que se decretaron dividendos.

1.6.2.5. ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO

Es el estado financiero que muestra en forma detallada los aportes de los socios y la distribución de las utilidades obtenidas en un período, además de la aplicación de las ganancias retenidas en períodos anteriores. Muestra por separado el patrimonio de una empresa.

El Estado de Cambios en el Patrimonio debe proporcionar:

- Las distribuciones de utilidades o excedentes decretados durante el período y el valor a pagar por aporte, fechas y forma de pago.
- El movimiento de las utilidades no apropiadas.
- El movimiento de cada una de las reservas.
- El movimiento de la prima en la colocación de aportes y de las valorizaciones.
- El movimiento de la revalorización del patrimonio.
- El movimiento de todas las cuentas que integran el patrimonio en sí.

1.7. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS PRESUPUESTOS

1.7.1. VENTAJAS DE LOS PRESUPUESTOS.

Como ventajas de los presupuestos pueden mencionar las siguientes:

1. Condiciona a que la alta gerencia determine los objetivos de la empresa adecuadamente.
2. Propicia que se establezca una estructura organizacional adecuada.
3. Pueden servir de base para presupuestar años futuros.
4. Proporciona a la gerencia la adecuada utilización de los recursos empresariales.
5. Favorece la coordinación de las diferentes actividades a realizarse en las diferentes unidades de la empresa.
6. Facilita al gerente a hacer un auto análisis de su participación en la elaboración y ejecución presupuestaria.
7. Facilita juntamente con los registros contables el control presupuestario.
8. Ayuda a lograr mayor eficiencia en las operaciones.

1.7.2. DESVENTAJAS DE LOS PRESUPUESTOS.

1. Los datos de los presupuestos al proyectarse estarán sujetos al juicio o a la experiencia de quienes los determinan.
2. Es solo una herramienta de la gerencia. “Un plan de presupuesto se diseña para que sirva de guía a la administración y no para que la suplante”.¹²

¹² Presupuestos Enfoque Moderno de planeación y control de recursos, Burbano Ruiz Jorge E. y Ortiz Gómez Alberto, (Segunda edición) Pág. 18

3. Su implementación y funcionamiento necesita tiempo, por tanto se necesita darle seguimiento para obtener los beneficios producto de la experiencia adquirida.

1.8. ETAPAS DE LA PREPARACIÓN DEL PRESUPUESTO.

El presupuesto es utilizado por los empresarios como una herramienta de planeación y control es por esta razón que es necesario que al momento de llevar a cabo la tarea de preparación de los mismos, se tome en cuentas las etapas siguientes.¹³

a) De Preiniciación:

En esta etapa se evalúan los resultados obtenidos en años anteriores, se analizan las tendencias de los principales indicadores para calificar la gestión gerencial (ventas, costos, precios de las acciones en el mercado, margen de utilidad, rentabilidad, participación en el mercado, etc.), así mismo se evalúan los factores ambientales no controlables por la dirección y se estudia el comportamiento de la empresa. Este diagnostico contribuirá a sentar los fundamentos de la planeación tanto estratégico como táctico, de esta manera existirá objetividad al tomar decisiones en los siguientes aspectos:

- Selección de las estrategias competitivas: liderazgo en costos y/o diferenciación.
- Selección de las opciones de crecimiento: incentivo, integrado o diversificado.

b) De elaboración del presupuesto:

Los presupuestos serán operativos y económico financieros

¹³ Presupuestos Enfoque Moderno de planeación y control de recursos ,Burbano Ruiz Jorge E. y Ortiz Gómez Alberto, (Segunda edición) Pág. 42

Después de haber elaborado y aprobados los planes de cada área de la empresa por parte de la gerencia, se ingresa a la etapa durante la cual los mismos adquieren dimensión monetaria en términos presupuestales, precediéndose según las pautas siguientes:

- En el campo de las ventas, su valor se subordinara a las perspectivas de los volúmenes a comercializar previstos y de los precios. Para garantizar el alcance de los objetivos mercantiles se tomaran decisiones inherentes a los medios de distribución, los canales promocionales y la política crediticia.
- En el frente productivo se programarán las cantidades a fabricar o ensamblar, según los estimativos de ventas y las políticas sobre inventarios.
- Con base en los programas de producción y las políticas que regulan los niveles de inventarios de materias primas, insumos o componentes se calculan las compras en términos cuantitativos y monetarios.
- Con base a los requerimientos del personal planteados por cada jefatura, según los criterios de la remuneración y las disposiciones gubernamentales que gravitan sobre ella.
- Los proyectos de inversión especiales demandarán un tratamiento especial relacionado con la cuantificación de los recursos.

c) De Ejecución:

La ejecución es la puesta en marcha de los planes que se han elaborado y con el consecuente interés de alcanzar los objetivos trazados con el comité de presupuestos como el principal impulsor debido a que si sus miembros no reducen esfuerzos cuando se busca el empleo eficiente de los recursos físicos, financieros y humanos colocados a su disposición es viable el cumplimiento completo de la meta propuesta.

d) De Control y evaluación:

Si el presupuesto es una especie de termómetro para medir la ejecución de cada una de las actividades empresariales, puede afirmarse que su concurso sería parcial al no incorporar esta etapa en la cual es viable determinar hasta qué punto puede marchar la empresa con el presupuesto como patrón de medida. Por ello, mediante el ejercicio cotidiano del control se enfrentan los pronósticos con la realidad.

Las actividades más importantes por realizar en esta etapa son:

1. Preparar informes de ejecución parcial y acumulativa que incorporen comparaciones numéricas y porcentuales de lo real y lo presupuestado.
2. Analizar y explicar las razones de las desviaciones ocurridas.
3. Implementar correctivos o modificar el presupuesto cuando sea necesario, como ocurre al presentarse cambios en las tasas de interés o de los coeficientes de devaluación que afectan las proyecciones de compañías que realizan negocios internacionales.

Al culminar el periodo de presupuestación se prepara un informe crítico de los resultados obtenidos que contendrá no solo las variaciones sino el comportamiento de cada una de las funciones y actividades empresariales.

1.9. GENERALIDADES SOBRE ANÁLISIS FINANCIERO E INDICADORES FINANCIEROS

1.9.1. DEFINICIÓN Y OBJETIVOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Definición:

“Estados Financieros: balance general, un estado de ingresos (o resultados), un estado de fondos o cualquier estado auxiliar u otra presentación de datos financieros derivado de los registros de contabilidad”.¹⁴

Según la NIC 1 (2003): El término "estados financieros", usado en los párrafos 7 y 8, comprende los balances de situación, los estados de resultados o cuentas de pérdidas y ganancias, los estados de flujo de fondos, las notas y los demás estados y material explicativo que se identifica como parte de los estados financieros. Usualmente, los estados financieros están disponibles o se publican una vez al año, y se someten al informe de un auditor. Las Normas Internacionales de Contabilidad se aplican a tales estados financieros de cualquier empresa comercial, industrial o de servicios

Objetivo de los estados financieros:

La NIC 1, (2003), expresan en los párrafos del 12 al 14 que el objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, desempeño y cambios en la posición financiera. Se pretende que tal información sea útil a una amplia gama de usuarios al tomar sus decisiones económicas.

Los estados financieros preparados con este propósito cubren las necesidades comunes de muchos usuarios. Sin embargo, los estados financieros no suministran toda la información que estos usuarios pueden necesitar para tomar

¹⁴ Eric Lokler, Diccionario para contadores, México, Union Tipográfica , 1974.

decisiones económicas, puesto que tales estados reflejan principalmente los efectos financieros de sucesos pasados, y no contienen necesariamente información distinta de la financiera.

Los estados financieros también muestran los resultados de la administración llevada a cabo por la gerencia o dan cuenta de la responsabilidad en la gestión de los recursos confiados a la misma. Aquellos usuarios que desean evaluar la administración o responsabilidad de la gerencia, lo hacen para tomar decisiones económicas como pueden ser, por ejemplo, si mantener o vender su inversión en la empresa, o si continuar o reemplazar a los administradores encargados de la gestión de la entidad.

1.9.2 FINALIDAD DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y de las transacciones llevadas a cabo por la empresa. El objetivo de los estados financieros, con propósitos de información general, es suministrar información acerca de la situación y desempeño financieros, así como de los flujos de efectivo, que sea útil a un amplio espectro de usuarios al tomar sus decisiones económicas (NIC 1, 2003, párrafo 7.)

Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión que los administradores han hecho de los recursos que se les han confiado. Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministran información acerca de los siguientes elementos de la empresa:

- (a) activos;
- (b) pasivos;
- (c) patrimonio neto;
- (d) ingresos y gastos, en los cuales se incluyen las pérdidas y ganancias, y
- (e) flujos de efectivo.

Esta información, junto con la contenida en las notas a los estados financieros, ayuda a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros, particularmente en lo que se refiere a la distribución temporal y grado de certidumbre de la generación de efectivo y otros medios líquidos equivalentes

1.10. MARCO TEORICO SOBRE HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS FINANCIERO

1.10.1 CARACTERÍSTICAS CUALITATIVAS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Según Normas Internacionales de Contabilidad No.1 (2003) del párrafo 24; al 42, establece que las características cualitativas son las particularidades que hacen útil, para los usuarios, la información suministrada en los estados financieros. Las cuatro principales características cualitativas son comprensibilidad, relevancia, fiabilidad y comparabilidad.

a) Comprensibilidad

Una cualidad esencial de la información suministrada en los estados financieros es que sea fácilmente comprensible para los usuarios. Para este propósito, se supone que los usuarios tienen un conocimiento razonable de las actividades económicas y del mundo de los negocios, así como de su contabilidad, y también la voluntad de estudiar la información con razonable diligencia. No obstante, la información acerca de temas complejos que debe ser incluida en los estados financieros, a causa de su relevancia de cara a las necesidades de toma de decisiones económicas por parte de los usuarios, no debe quedar excluida sólo por la mera razón de que puede ser muy difícil de comprender para ciertos usuarios.

b) Relevancia

Para ser útil, la información debe ser relevante de cara a las necesidades de toma de decisiones por parte de los usuarios. La información posee la cualidad de la relevancia cuando ejerce influencia sobre las decisiones económicas de los que la utilizan, ayudándoles a evaluar sucesos pasados, presentes o futuros o bien a confirmar o corregir evaluaciones realizadas anteriormente.

Frecuentemente, la información acerca de la situación financiera y la actividad pasada se usa como base para predecir la situación financiera y la actividad futura, así como otros asuntos en los que los usuarios están directamente interesados, tales como pago de dividendos y salarios, evolución de las cotizaciones o capacidad de la empresa para satisfacer las deudas al vencimiento. La información no necesita, para tener valor predictivo, estar explícitamente en forma de datos prospectivos. Sin embargo, la capacidad de hacer predicciones a partir de los estados financieros puede acrecentarse por la manera como es presentada la información sobre las transacciones y otros sucesos pasados. Por ejemplo, el valor predictivo del estado de resultados se refuerza si se presentan separadamente los gastos o ingresos no usuales, anormales e infrecuentes.

c) Importancia relativa o materialidad

La relevancia de la información está afectada por su naturaleza e importancia relativa. En algunos casos la naturaleza de la información, por sí misma, es capaz de determinar su relevancia. Por ejemplo, la presentación de información sobre un nuevo segmento, puede afectar a la evaluación de los riesgos y oportunidades a los que se enfrenta la empresa, con independencia de la importancia relativa de los resultados alcanzados por ese nuevo segmento en el periodo contable. En otros casos, tanto la naturaleza como la importancia relativa son significativas, por ejemplo los saldos de inventarios, mantenidos en cada una de las categorías principales, que son apropiados para la actividad empresarial.

La información tiene importancia relativa o es material, cuando su omisión o presentación errónea pueden influir en las decisiones económicas de los usuarios, tomadas a partir de los estados financieros. La materialidad depende de la cuantía de la partida omitida o del error de evaluación en su caso, juzgados siempre dentro de las circunstancias particulares de la omisión o el error. De esta manera, el papel de la importancia relativa es suministrar un umbral o punto de corte, más que ser una característica cualitativa primordial que la información ha de tener para ser útil.

d) Fiabilidad

Para ser útil, la información debe también ser fiable. La información posee la cualidad de fiabilidad cuando está libre de error material y de sesgo o prejuicio, y los usuarios pueden confiar en que es la imagen fiel de lo que pretende representar o de lo que puede esperarse razonablemente que represente.

La información puede ser relevante, pero tan poco confiable en su naturaleza, que su reconocimiento pueda ser potencialmente una fuente de equívocos. Por ejemplo, si se encuentra en disputa judicial la legitimidad e importe de una reclamación por daños, puede no ser apropiado para la empresa reconocer el importe total de la reclamación en el balance de situación general, puede resultar apropiado, sin embargo, revelar el importe y circunstancias de la reclamación.

e) Comparabilidad

Los usuarios deben ser capaces de comparar los estados financieros de una empresa a lo largo del tiempo, con la finalidad de identificar las tendencias de la situación financiera y del desempeño de sus negocios. Así mismo, es necesario que se establezca un parámetro de comparación de sus estados financieros ya sea esta con empresas de su misma actividad económica o con datos históricos de la misma.

Una implicación importante, de la característica cualitativa de la comparabilidad, es que los usuarios han de ser informados de las políticas contables empleadas en la preparación de los estados financieros, de cualquier cambio habido en tales políticas y de los efectos de tales cambios.

La necesidad de comparabilidad no debe ser confundida con la mera uniformidad, y tampoco debe admitirse que llegue a ser un obstáculo para la introducción de normas contables mejoradas. No es apropiado, para una empresa, continuar contabilizando de la misma forma una transacción u otro suceso si el método adoptado no guarda las características cualitativas de relevancia y fiabilidad. También es inapropiado para una empresa conservar sin cambios sus políticas contables cuando existan otras más relevantes o fiables.

1.10.2 LA FUNCION DEL ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

“El análisis de Estados Financieros es el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros.”¹⁵

El análisis de Estados Financieros puede perseguir muchos fines. Al analista de valores le interesan las estimaciones de beneficios futuros y la fortaleza financiera como elemento importante en la evaluación de títulos. El analista de créditos desea determinar los flujos de fondos y la situación financiera resultante, como medio para evaluar los riesgos inherentes a una concesión de crédito concreta. Los propietarios de valores analizan Estados Financieros actuales para decidir si conservan, aumentan o vende su posición. Los analistas de fusiones y adquisiciones estudian y analizan Estados Financieros como parte esencial de su proceso de toma de decisiones, para llevar a recomendaciones con respecto a la fusión y adquisición de

¹⁵ Análisis de estados financieros, Berstein Leopol A. Laxes, España 1995 Pág.27

empresas mercantiles. Los anteriores son ejemplos de situaciones en las que analistas externos tratan de llegar a conclusiones partiendo fundamentalmente de datos financieros publicados.

Los analistas financieros internos, por su parte, utilizan una base de datos financieros aun más amplia y más detallada para evaluar, con fines de gestión y control interno, la situación financiera y los resultados actuales de una empresa.

La disciplina del análisis de Estados Financieros descansa en dos bases principales de conocimiento:

La primera se refiere al conocimiento profundo del modelo contable, así como del lenguaje, significación y limitaciones de las comunicaciones financieras, tal como se refleja habitualmente en los Estados Publicados.

La segunda se apoya sobre la primera, es el dominio de las herramientas de análisis financiero que permiten identificar y analizar las relaciones y factores financieros y operativos más importantes, para llegar a conclusiones fundamentales.

1.10.3. PRINCIPALES METODOS DE ANÁLISIS FINANCIERO

El nuevo estilo de dirección de las finanzas que presupone el perfeccionamiento empresarial, ha creado las bases para que las empresas puedan desarrollar de forma organizada todas las transformaciones necesarias que permitan lograr una gestión eficiente, económica y eficaz, a través de indicadores financieros.

Durante el proceso de análisis de estados financieros se dispone de una diversa gama de posibilidades para satisfacer los objetivos emprendidos al planear y llevar a cabo dicha tarea de evaluación.

El analista puede elegir, entonces, las herramientas que mejor satisfagan el propósito buscado, dentro de las cuales se destacan las siguientes:¹⁶

- a) Análisis comparativo**
- b) Análisis de tendencias**
- c) Estados financieros proporcionales**
- d) Indicadores financieros**

Desde el punto de vista del estado de cambios en la situación financiera y del estado de flujos de efectivo. También se consideran dentro de la categoría de análisis especializados:

- a) proyecciones de efectivo o de flujos de caja;
- b) análisis de cambios y variaciones en el flujo de efectivo;
- c) estado de variación de margen bruto y
- d) análisis del punto de equilibrio.

a) Análisis comparativo

Esta técnica de análisis consiste en comparar los estados financieros de dos o tres ejercicios contables y determinar los cambios que se hayan presentado en los diferentes períodos, tanto de manera porcentual como absoluta, con el objetivo de detectar aquellas variaciones que puedan ser relevantes o significativas para la empresa.

b) Análisis de tendencias

El método de análisis por tendencias es un refinamiento de los cambios interanuales o análisis comparativo y se utiliza cuando la serie de años a comparar es mayor a tres. La comparación de estados financieros en una serie larga de períodos permitirá evaluar la dirección, velocidad y amplitud de la tendencia, así como utilizar sus resultados para predecir y proyectar cifras de una o más partidas significativas.

¹⁶ Análisis de estados financieros, Berstein Leopol A. Laxes, España 1995 Pág.75-83

c) Estados financieros proporcionales

El análisis de estados financieros proporcionales es, en el fondo, la evaluación de la estructura interna de los estados financieros, por cuanto los resultados se expresan como la proporción o porcentaje de un grupo o subgrupo de cuentas dentro de un total, que sea representativo de lo que se pretenda analizar. Esta técnica permite evaluar el cambio de los distintos componentes que conforman los grandes grupos de cuentas de una empresa: activos, pasivos, patrimonio, resultados y otras categorías que se conforman de acuerdo a las necesidades de cada ente económico.

d) Indicadores financieros

Finalmente, los indicadores o razones financieros expresan la relación matemática entre una magnitud y otra, exigiendo que dicha relación sea clara, directa y comprensible para que se puedan obtener informaciones, condiciones y situaciones que no podrían ser detectadas mediante la simple observación de los componentes individuales de la razón financiera.

1.11. RAZONES FINANCIERAS

Uno de los instrumentos más usados para realizar análisis financiero de entidades es el uso de las Razones Financieras, ya que estas pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa. Estas presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, puede precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad.

Las Razones Financieras, son comparables con las de la competencia y llevan al análisis y reflexión del funcionamiento de las empresas frente a sus rivales, a continuación se explican los fundamentos de aplicación y calculo de ellas.

1.11.1. RAZONES DE LIQUIDEZ:

La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

- **Capital Neto de Trabajo (CNT):**

Esta razón se obtiene al descontar de las obligaciones corrientes de la empresa todos sus derechos corrientes. Muestra la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos circulantes. Mide el número de veces que los activos circulantes del negocio cubren sus pasivos a corto plazo.

$$\text{CNT} = \text{Pasivo Corriente} - \text{Activo Corriente}$$

- **Índice de Solvencia (IS):**

Este considera la verdadera magnitud de la empresa en cualquier instancia del tiempo y es comparable con diferentes entidades de la misma actividad.

$$\text{IS} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- **Índice o Prueba Acida:**

Esta prueba es semejante al índice de solvencia, pero dentro del activo corriente no se tiene en cuenta el inventario de productos, ya que este es el activo con menor liquidez.

$$\text{PRUEBA ACIDA} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- **Rotación de Inventario (RI):**

Este mide la liquidez del inventario por medio de su movimiento durante el periodo.

$$\text{RI} = \frac{\text{Costo de lo vendido}}{\text{Inventario promedio}}$$

- **Plazo Promedio de Inventario (PPI):**

Representa el promedio de días que un artículo permanece en el inventario de la empresa.

$$\text{PPI} = \frac{360}{\text{Rotación del Inventario}}$$

- **Rotación de Cuentas por Cobrar (RCC):**

Mide la liquidez de las cuentas por cobrar por medio de su rotación.

$$\text{RCC} = \frac{\text{Ventas anuales a crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}}$$

- **Plazo promedio de cuentas por cobrar (PPCC):**

Es una razón que indica la evaluación de la política de créditos y cobros de la empresa.

$$\text{PPCC} = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$$

- **Rotación de Cuentas por Pagar (RCP):**

Sirve para calcular el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo en el curso del año.

$$\text{RCP} = \frac{\text{Compras anuales a crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Pagar}}$$

- **Plazo Promedio de Cuentas por Pagar (PPCP):**

Permite vislumbrar las normas de pago de la empresa.

$$\text{PPCP} = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$$

1.11.2. RAZONES DE ENDEUDAMIENTO:

Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.

- **Razón de Endeudamiento (RE):**

Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa.

$$\text{RE} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

- **Razón Pasivo-Capital (RPC):**

Indica la relación entre los fondos a largo plazo que suministran los acreedores y los que aportan los dueños de las empresas.

$$\text{RPC} = \frac{\text{Pasivo a largo plazo}}{\text{Capital contable}}$$

- **Razón Pasivo a Capitalización Total (RPCT):**

Tiene el mismo objetivo de la razón anterior, pero también sirve para calcular el porcentaje de los fondos a largo plazo que suministran los acreedores, incluyendo las deudas de largo plazo como el capital contable.

$$\text{RPCT} = \frac{\text{Deuda a largo plazo}}{\text{Capitalización total}}$$

1.11.3. RAZONES DE RENTABILIDAD:

Estas razones permiten analizar y evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños.

- **Margen Bruto de Utilidades (MBU):**

Indica el porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias.

$$\text{MB} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de lo Vendido}}{\text{Ventas}}$$

- **Margen de Utilidades Operacionales (MUO):**

Representa las utilidades netas que gana la empresa en el valor de cada venta. Estas se deben tener en cuenta deduciéndoles los cargos financieros o gubernamentales y determina solamente la utilidad de la operación de la empresa.

- **Margen Neto de Utilidades (MNU):**

Determina el porcentaje que queda en cada venta después de deducir todos los gastos incluyendo los impuestos.

- **Rotación del Activo Total (RAT):**

Indica la eficiencia con que la empresa puede utilizar sus activos para generar ventas.

$$\text{RAT} = \frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Activos totales}}$$

- **Rendimiento de la Inversión (REI):**

Determina la efectividad total de la administración para producir utilidades con los activos disponibles.

$$\text{REI} = \frac{\text{Utilidades netas después de impuestos}}{\text{Activos totales}}$$

- **Rendimiento del Capital Común (RCC):**

Indica el rendimiento que se obtiene sobre el valor en libros del capital contable.

$$\text{RCC} = \frac{\text{Utilidades netas después de impuestos} - \text{Dividendos preferentes}}{\text{Capital contable} - \text{Capital preferente}}$$

- **Utilidades por Acción (UA):**

Representa el total de ganancias que se obtienen por cada acción ordinaria vigente.

$$\text{UA} = \frac{\text{Utilidades disponibles para acciones ordinarias}}{\text{Número de acciones ordinarias en circulación}}$$

- **Dividendos por Acción (DA):**

Esta representa el monto que se paga a cada accionista al terminar el periodo de operaciones.

$$\text{DA} = \frac{\text{Dividendos pagados}}{\text{Número de acciones ordinarias vigentes}}$$

1.11.4. RAZONES DE COBERTURA:

Estas razones evalúan la capacidad de la empresa para cubrir determinados cargos fijos. Estas se relacionan más frecuentemente con los cargos fijos que resultan por las deudas de la empresa.

Veces que se ha Ganado el Interés (VGI):

Calcula la capacidad de la empresa para efectuar los pagos contractuales de intereses.

$$\text{VGI} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Erogación anual por intereses}}$$

- **Cobertura Total del Pasivo (CTP):**

Esta razón considera la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones por intereses y la capacidad para rembolsar el principal de los préstamos o hacer abonos a los fondos de amortización.

$$\text{CTP} = \frac{\text{Ganancias antes de intereses e impuestos}}{\text{Intereses más abonos al pasivo principal}}$$

- **Razón de Cobertura Total (CT):**

Esta razón incluye todos los tipos de obligaciones, tanto los fijos como los temporales, determina la capacidad de la empresa para cubrir todos sus cargos financieros.

$$\text{CT} = \frac{\text{Utilidades antes de pagos de arrendamientos, intereses e impuestos}}{\text{Intereses + abonos al pasivo principal + pago de arrendamientos}}$$

1.11.5. RAZONES DE VALOR DE MERCADO.-

Relaciona el precio de las acciones de la empresa con sus utilidades y con su valor en libros por acción, proporcionan un indicio de lo que los inversionistas piensan del desempeño anterior y de sus planes futuros.

9. Razón Precio -Utilidades.-

Muestran la cantidad de inversionistas que están dispuestos a pagar por dólar de utilidades reportadas. Muestra el nivel de riesgo y las perspectivas de crecimiento

$$\text{Razones precio / utilidades} = \frac{\text{precio por acción}}{\text{Utilidades por acción}}$$

10. Razón de Valor de Mercado -Valor en Libros.-

Muestra como los inversionistas ven a la compañía, las tasas de rendimiento altas sobre el capital contable venden en múltiplos más altos que su valor en libros.

$$\text{Valor en libros por acción} = \frac{\text{capital contable común}}{\text{Acciones en circulación}}$$

Y dividiendo el precio de mercado por acción entre el valor en libros obtenemos la razón de valor de mercado a valor en libros (M/B)

$$\text{Valor de mercado en libros} = \frac{\text{precio de mercado por acción}}{\text{Valor en libros por acción}}$$

1.11.6. ANÁLISIS DE TENDENCIA.-

Es el análisis de tendencia de las razones financieras a lo largo del tiempo. Se realiza a través de la graficación de las razones en función de los años transcurridos.

1.11.7. GRÁFICA DE DU PONT.-

Está diseñada para mostrar las relaciones que existen entre el rendimiento sobre la inversión, la rotación de los activos, el margen de utilidad y el apalancamiento.

11. Ecuación Du Pont.-

Se obtiene multiplicando el margen de utilidad por la rotación de los activos totales y nos proporciona la tasa de rendimiento sobre los activos ROA

ROA= margen de utilidad X Rotación de activos totales

$$= \frac{\text{ingreso neto}}{\text{ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{activos totales}}$$

ROA

Es el ingreso neto disponible para los accionistas comunes dividido entre los activos totales, donde la tasa de rendimiento sobre los activos ROA, debe multiplicarse por el multiplicador de capital contable ROE¹⁷

ROE= ROA X multiplicador del capital contable

$$= \frac{\text{ingreso neto}}{\text{activos totales}} \times \frac{\text{activos totales}}{\text{capital contable común}}$$

¹⁷ Véase más en Lawrence J. Gitman “Principios de Administración Financiera” décima edición 65-68

12. Ecuación de Du Pont cambiada

$$\text{ROE} = \frac{\text{ingreso neto}}{\text{ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{activos totales}}$$

1.12. MARCO LEGAL APLICABLE A LA INDUSTRIA TEXTIL DE EL SALVADOR.

1.12.1. LEY DE ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES Y DE COMERCIALIZACIÓN

Por Decreto Legislativo No.405 del 23 de Septiembre de 1998, se creó la ley de Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización cuyo objetivo es regular el funcionamiento de Zonas Francas y Depósitos para Perfeccionamiento Activo, así como los beneficios y responsabilidades de los titulares de empresas que desarrollen, administren o usen las mismas.

Para efectos de la aplicación e interpretación de Ley, se establecen las siguientes definiciones Art. 2.-

- a. Zona Franca, área del territorio nacional, donde las mercancías que en ella se introduzcan, son consideradas fuera del territorio aduanero nacional, respecto de los derechos de importación y de exportación y por tanto, sujetas a un régimen y marco procedimental especial.
- b. Depósitos para Perfeccionamiento Activo, conocido anteriormente como Recinto Fiscal, área del territorio nacional sujeta a un tratamiento aduanero especial, donde las mercancías que en ella se introduzcan para ser reexportadas, se reciben con suspensión de derechos e impuestos, para ser sometidos a procesos de transformación, elaboración o reparación y donde los bienes de capital pueden permanecer por tiempo ilimitado.

Podrán establecerse y funcionar en zona franca empresas nacionales o extranjeras, que se dediquen a:

- a. La producción, ensamble o maquila, manufactura, procesamiento, transformación o comercialización de bienes y servicios.
- b. La prestación de servicios vinculados al Comercio Internacional y Regional tales como el acopio, empaque y reempaque, la reexportación, consolidación de carga, distribución de mercancías y otras actividades conexas o complementarias.

Según el Art. 4 de la ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización el establecimiento, administración y funcionamiento de Zonas Francas deberá ser autorizado por el Ministerio de Economía. La vigilancia y control del régimen fiscal de dichas Zonas corresponderá al Ministerio de Hacienda, conforme con esta Ley, sus Reglamentos y demás normativa fiscal.

Beneficios para las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras usuarias de zonas francas y depósitos para perfeccionamiento activo:

- Exención total de los impuestos que graven la importación de maquinaria y equipo necesario para la producción exportadora.
- Libre internación de materia prima necesaria para la actividad exportadora.
- Exención del impuesto que grava la importación de lubricantes y combustibles necesarios para la actividad exportadora cuando éstos no se produzcan en el país.
- Exención del impuesto sobre la renta.
- Exención total de impuestos municipales sobre el activo y el patrimonio de la empresa.
- Exención total de impuesto sobre la transferencia de los bienes raíces a ser utilizados en la actividad exportadora.
- Venta al mercado salvadoreño de las mercancías o servicios vinculados al

comercio internacional producidos en la Zona Franca, siempre y cuando éstas paguen los respectivos gravámenes de importación sobre el bien final que se interne, impuesto sobre la renta, transferencia de bienes muebles y prestación de servicios (IVA) y municipales correspondientes. Si se tratare de manufacturas o comercialización de bienes de la confección y de textiles, incluyendo hilaturas, dichos bienes para ser nacionalizados, causarán los gravámenes de importación, de transferencia de bienes muebles y prestación de servicios, (excepto por el componente agregado nacional del bien o servicio en cuestión), sobre la renta e impuestos municipales correspondientes, debiendo tener además un mínimo de contenido nacional o regional del cincuenta por ciento.

- En el caso de bienes incluidos en los capítulos del uno al veinticuatro del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) que comprende: animales vivos y productos del reino animal y vegetal; grasas y aceites animales o vegetales, productos de su desdoblamiento, grasas alimenticias elaboradas, ceras de origen animal o vegetal; productos de las industrias alimentarias, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre, tabaco y sucedáneos del tabaco elaborado; la empresa acogida al régimen solamente podrá internar al mercado nacional el porcentaje de la venta total de estos bienes, equivalente a la participación de las materias primas agropecuarias de origen nacional en el valor del bien en cuestión, causando los gravámenes de importación sobre el bien final que se interne, el de transferencia de bienes muebles y prestación de servicios, sobre la renta e impuestos municipales correspondientes.

En ningún caso el valor declarado de los bienes que se internen al país podrá ser inferior al valor facturado con que los bienes ingresaron a la Zona Franca o Depósito para Perfeccionamiento Activo, el que para el caso de las materias primas e insumos, no podrá ser menor al valor CIF proporcional consignado en la Declaración de Mercancías, en la que fueron introducidos dichos bienes.

No gozarán de los beneficios e incentivos fiscales de esta ley, las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras que se dediquen a las actividades siguientes:

- a) Hoteles;
- b) Agencias de Viaje y líneas aéreas;
- c) Transporte aéreo, marítimo y terrestre;
- d) Actividades que se rijan por las leyes bancarias y financieras del país;
- e) Explotación de petróleo y gas natural;
- f) Pesca de especies marítimas o de agua dulce, a excepción de los túnidos;
- g) Minería en su fase de extracción;
- h) Cultivo, procesamiento y comercialización de especies de flora y fauna protegidas o prohibidas por convenios o Leyes especiales;
- i) Las que impliquen procesamiento y manejo de explosivos y materiales radioactivos;
- j) La producción o almacenamiento de mercancías que causen contaminación, daños a la salud o al medio ambiente;
- k) Servicios no vinculados con el comercio internacional de conformidad con lo que indique el Reglamento General de la Ley;
- l) Producción, ensamble o maquila, manufactura, procesamiento, transformación o comercialización de azúcar, sus sustitutos, derivados y subproductos, así como cualquier bien que incorpore directa o indirectamente azúcar, sus sustitutos, derivados y subproductos;
- m) Producción, ensamble o maquila, manufactura, procesamiento o

transformación de alcohol de cualquier origen, así como de cualquier bien que incorpore directa o indirectamente alcohol de cualquier origen, a excepción de aquellas dedicadas exclusivamente a la deshidratación de alcohol etílico;

- n) Producción, ensamble o maquila, manufactura, procesamiento, transformación o comercialización de bienes empacados en: bolsas, sacos o costales, de fibras textiles naturales, sintéticas o artificiales.

Asimismo, no gozarán de los beneficios e incentivos de la presente ley:

- 1) Las personas naturales que se les haya suspendido o revocado los beneficios conferidos por la Ley;
- 2) Las sociedades en las que figuren como Directores o Accionistas, personas que fueron Directores o Accionistas, en otras sociedades a las cuales les fueron suspendidos o revocados los beneficios conferidos por la misma.

1.12.2. LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA.

Persona jurídica.

Art. 41 .- Las personas jurídica domiciliadas o no, calcularán su impuesto aplicando a su renta imponible una tasa del 25%.

Art. 92 .- Todo el que conforme a esta ley sea sujeto del impuesto, esté registrado o no, está obligado a formular, por cada ejercicio impositivo, ante la Dirección General de Impuestos Internos, liquidación de sus rentas y del impuesto respectivo y pago del mismo, por medio de declaración jurada en los formularios suministrados por la misma Dirección General , o por quien haya sido especialmente autorizado por la misma para tal efecto.

También están obligados a formular esa liquidación por medio de declaración jurada, aun cuando no resulten obligados al pago del impuesto:

- Las personas naturales domiciliadas que obtengan rentas superiores a ₡ 22,000.00 dentro de un ejercicio de imposición;
- Las personas jurídicas;
- Los sujetos que estén obligados a llevar contabilidad formal;
- Todo sujeto a quien se le hubiere retenido el impuesto, ya sea total o parcialmente;
- Los que hubiesen declarado en el ejercicio anterior;
- Las sucesiones;
- los fideicomisos;
- Los conjuntos culturales, artísticos, deportivos o similares, no domiciliados, instituidos como sujetos en esta ley;

Sanciones para los sujetos obligados a Pago a Cuenta

Art. 105-A.- Cuando los sujetos obligados al anticipo o pago a cuenta que de conformidad con el inciso 6º del artículo 72 no declararen ni pagaren en el término establecido lo que corresponde en tal concepto, se les aplicará una multa equivalente al 50% de la suma dejada de enterar. Igual sanción se aplicará a dichos sujetos cuando omitieren por cualquier circunstancia presentar la declaración respectiva, aún cuando no exista impuesto a pagar. En ningún caso, las multas serán inferiores a mil colones.

En estos casos, las multas se considerarán impuestas y notificadas por la

Dirección General, desde el momento en que el contribuyente las liquide en el formulario de declaración respectivo. De las multas así impuestas, no procederá recurso de apelación, pero se tendrá derecho a solicitar lo pertinente como pago indebido o en exceso, para lo que se le concederá un plazo de treinta días perentorios, la que, resuelta será apelable.

Si el contribuyente hiciere efectiva la multa en el momento de presentar su declaración, no será considerada la infracción para los efectos del artículo 107. Caso contrario, la multa será exigible desde el momento de su notificación, sin perjuicio de tomarse en cuenta la infracción para calificar la reiteración prevista en el artículo 107.

1.12.3. LEY DEL IMPUESTO A LA TRANSFERENCIA DE BIENES MUEBLES Y A LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS. IVA

NORMAS ESPECIALES SOBRE LA TRANSFERENCIA DE BIENES Y PRESTACIONES DE SERVICIOS AL EXTERIOR:

Están afectas a estas normas especiales, las exportaciones consistentes en transferencias de dominio definitivas de bienes muebles corporales, destinados al uso y consumo en el exterior y las prestaciones de servicios realizadas en el país a usuarios que no tienen domicilio, ni residencia en él y los servicios que estén destinados a ser utilizados exclusivamente en el extranjero o sean calificadas como exportación por la Dirección General de la Renta de Aduanas.

TASA: Las exportaciones estarán afectas a una tasa del cero por ciento.

DEDUCCIÓN DEL CRÉDITO FISCAL:

El crédito fiscal, generado al adquirir bienes y al utilizar servicios para realizar la actividad exportadora, podrá deducirse el débito fiscal que se origine por las operaciones internas gravadas con el impuesto, que también pudieren haberse realizado en el mismo período tributario de exportación. Si el crédito fiscal

excediere al débito fiscal de dicho período, el remanente podrá deducirse en los períodos tributarios siguientes, hasta su total extinción.

REINTEGRO DEL CRÉDITO FISCAL:

En caso que el crédito fiscal no pudiese deducirse íntegramente durante el período tributario respectivo, el exportador que no tuviere deudas tributarias líquidas y exigibles compensables con dicho crédito fiscal, podrá solicitar a la Dirección General de Impuestos Internos el reintegro, en dinero efectivo, de dicho remanente.

Si el exportador efectuare también transferencias internas de bienes, sólo tendrá derecho al reintegro del crédito fiscal que corresponda al porcentaje que representa el valor de las exportaciones, con relación a las ventas totales del período tributario correspondiente a la fecha de embarque de los bienes.

El reglamento establecerá: los requisitos, documentación, plazos, formas, procedimientos y garantías necesarias para efectuar los reintegros.

CAPITULO II.

DIAGNOSTICO SOBRE LA APLICACIÓN DE LA TÉCNICA PRESUPUESTARIA Y ANÁLISIS FINANCIERO EN LA EMPRESA TEXTIL MAQUILERA DEL MUNICIPIO DE SOYAPANGO

2.1. PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS.

2.1.1. HIPÓTESIS GENERAL:

Las Empresas de la Industria textil Maquilera del Municipio de Soyapango, no controlan los resultados de sus operaciones comparando indicadores proyectados con los reales como instrumento de análisis.

2.1.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICA:

La utilización de análisis financieros e indicadores financieros proyectados facilitara el control de los resultados operacionales en la empresa de la Industria Textil de Soyapango.

2.1.3 OPERACIONALIZACIÓN DE HIPÓTESIS.

HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES
<p>HIPOTESIS ESPECIFICA</p> <p>La utilización de análisis financieros e indicadores financieros proyectados facilitara el control de los resultados operacionales en la empresa de la Industria Textil de Soyapango.</p>	<p>Variable Independiente.</p> <p>Utilización de análisis financieros e indicadores financieros proyectados.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Planificación financiera. • Indicadores Financieros proyectados.
	<p>Variable Dependiente</p> <p>Facilitara el control de los resultados operacionales en la empresa de la Industria textil de Soyapango.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de Presupuestos. • Indicadores Financieros reales • Proyección de ventas • Proyección de resultados. • Tendencia de las utilidades.

2.2. POBLACIÓN.

La Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC), facilitó una base de datos de las empresas que clasifican como Industria Textil Maquilera dentro del Municipio de Soyapango y que fueron en total diecisiete (ver anexo 2). De acuerdo a la teoría estadística cuando la población sujeto de estudio es menor a 30 se debe realizar un censo en lugar de una muestra

2.3. ALCANCES Y LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN.

2.3.1. ALCANCES

La investigación se desarrollo en las empresas del Sector Industrial Textil Maquilero del Municipio de Soyapango, que facilitaron el acceso a la información pertinente para el desarrollo de esta investigación las cuales fueron: Caintexsa, Exporta S.A. DE C.V., Charles Products. S.A. de C.V., Industrias Sabrían, Electric Desingns S.A. de C.V., Industrias El Milagrito S.A. de C.V., Industria Florezí S.A. de C.V., Intratext S.A. de C.V., Inversiones Everest S.A. de C.V. y Textufil S.A. de C.V., a partir de la cual, los resultados pueden generalizarse para llegar a las conclusiones que fundamenten las bases del diseño de un Instrumento de Análisis para el control de los hechos económicos y financieros.

2.3.2. LIMITACIONES:

A pesar de solicitarse previamente la colaboración en responder a un cuestionario estructurado a los Gerentes, propietarios o encargados de las finanzas referente a aspectos contables y financieros generales de la empresa no fue posible hacer la investigación a toda la población sujeto de estudio, debido a que solo nueve de diecisiete de estas facilitaron el acceso a la información requerida para la elaboración de esta investigación.

2.4. METODO Y TIPO DE INVESTIGACION.

El método utilizado en la investigación es el hipotético deductivo, Se realizó un estudio de tipo exploratorio y descriptivo, debido a que esta investigación tiene el propósito de conocer como las empresas de la Industria Textil Maquilera de Soyapango controlan los resultados de sus operaciones, para lo cual se revisó bibliografía e investigaciones existentes y se verificó que únicamente hay estudios similares pero en otro contexto, por lo cual se entrevisto a los encargados de las finanzas en las empresas para describir con más exactitud factores que influyen en la indagación.

2.5. PROCEDIMIENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS.

Para llevar a cabo la obtención de información, se utilizo como técnica la entrevista y como instrumento se elaboro un cuestionario (ver anexo 3) con la finalidad de conocer información respecto a la aplicación de técnica presupuestaria y análisis financiero en sus empresas como instrumento de análisis para el control de los hechos económicos y financieros, el cual se presento a las diecisiete empresas sujeto de estudio para su contestación desafortunadamente solo nueve colaboraron en responder el cuestionario, las mismas que facilitaron el acceso para entrevistar a los gerentes, jefes del área financiera o propietarios para profundizar mas sobre el tema y fundamentar este trabajo de investigación.

El cuestionario contiene preguntas cerradas y abiertas, las primeras contiene categorías o alternativas de respuestas que han sido delimitadas. es decir se presentan a los sujetos las posibilidades de respuestas y ellos deberán circunscribirse a ellas, algunas son dicotomicas (dos alternativas de respuestas) y otras incluyen varias alternativas.

Las preguntas abiertas se realizaron con el objetivo de profundizar en algunas respuestas consideradas necesarias para el análisis de los resultados.

Para realizar la tabulación de los resultados fue necesario codificar las alternativas de respuestas de las preguntas del cuestionario, es decir se le asignó valor numérico, así mismo se aplicó el escalograma de Guttman y en las preguntas abiertas la codificación se realizó conforme respondieron los sujetos a lo que se les preguntó en el cuestionario.

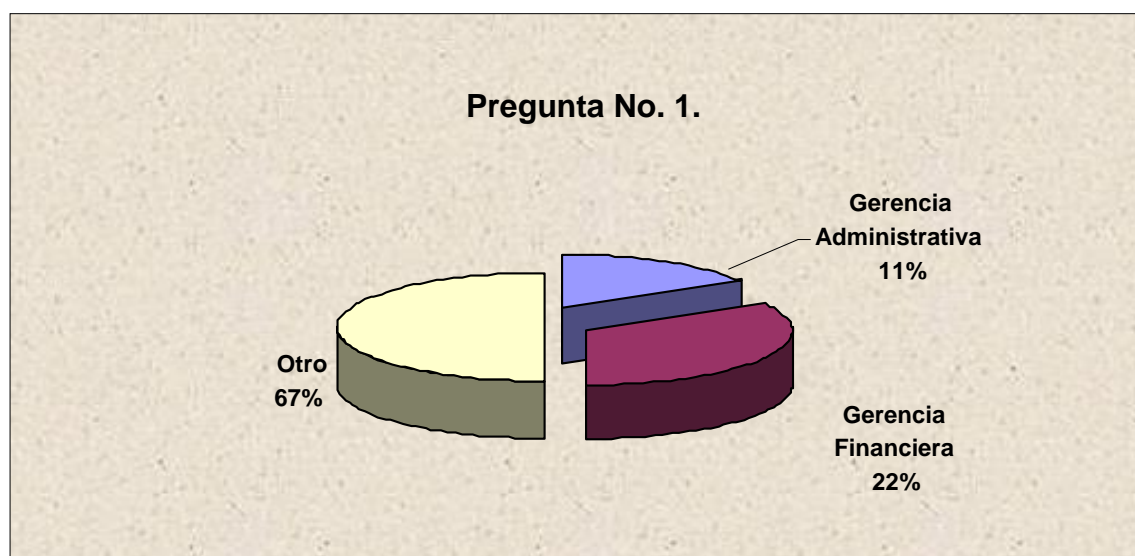
2.6. TABULACION Y COMENTARIOS DE DATOS.

ASPECTOS GENERALES

1. ¿Podría indicar que unidad organizacional es la responsable de administrar la Función Financiera en la empresa?

Objetivo: Conocer cual unidad es la responsable de la administración de finanzas en las empresas, en donde no tienen una Unidad debidamente organizada

Respuestas	Absoluto	Relativo
b) Gerencia General	0	0%
c) Gerencia Administrativa	1	11%
d) Gerencia Financiera	2	22%
e) Otras	6	67%
Totales	9	100%



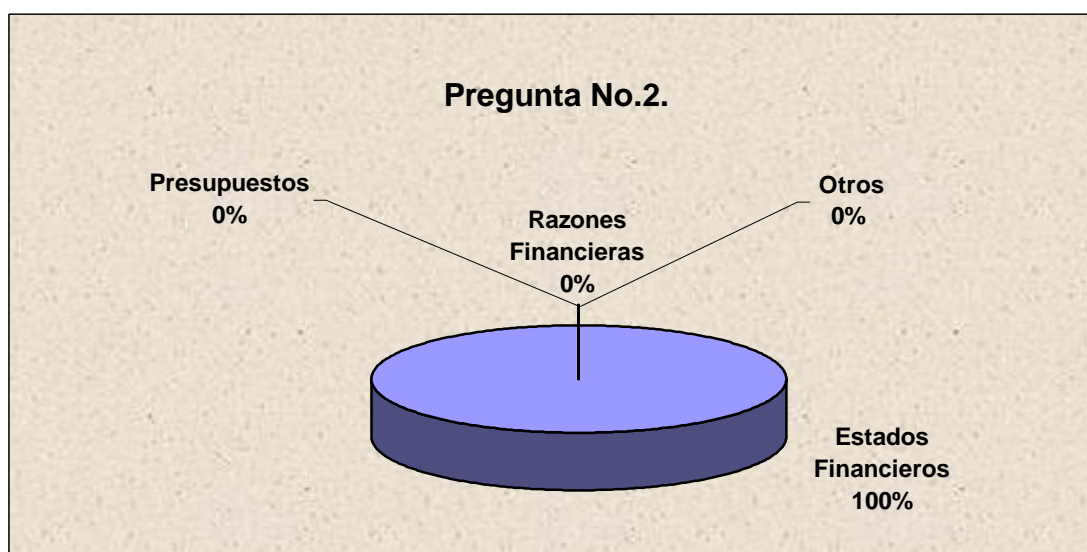
Comentario:

Se puede observar que en un 11% de las empresas encuestadas la gerencia administrativa realiza la administración, 22% la realiza la gerencia financiera; es decir el 33% corresponden a empresas con una mejor organización comparada con el 67%, los cuales se refieren al contador o propietario, es porque depende de empresas extranjeras y solo tiene un responsable de las operaciones

2. ¿Qué información le genera el Sistema de Contabilidad?

Objetivo Conocer si el sistema contable tiene la capacidad de proporcionar información que facilite el análisis financiero.

Respuestas	Absoluto	Relativo
a) Estados Financieros	9	100%
b) Razones Financieras	0	0%
c) Presupuestos	0	0%
e) Otros	0	0%
Totales	9	100%



Comentario:

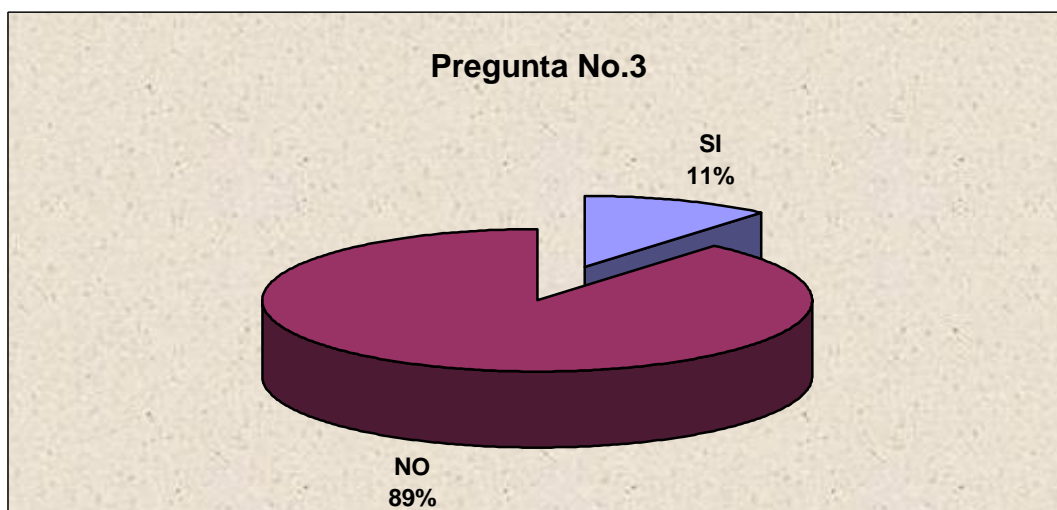
De los datos anteriores se deduce que el 100% de los sistemas contables actualmente proporcionan información acerca de los Estados financieros, esto indica que los sistemas podrían adaptarse al modelo de análisis que se diseñará el cual incluye elaboración de presupuesto e indicadores financieros

B. UTILIZACIÓN DE TECNICAS PRESUPUESTARIAS

3. ¿Qué tipos de presupuestos elabora la empresa?

Objetivo: Conocer si la empresa realiza proyecciones a lograr a través de sus operaciones de la empresa.

Respuestas	Absoluto	Relativo
Operativos Económico Financiero	1	11%
Ninguno	8	89%
Totales	9	100%



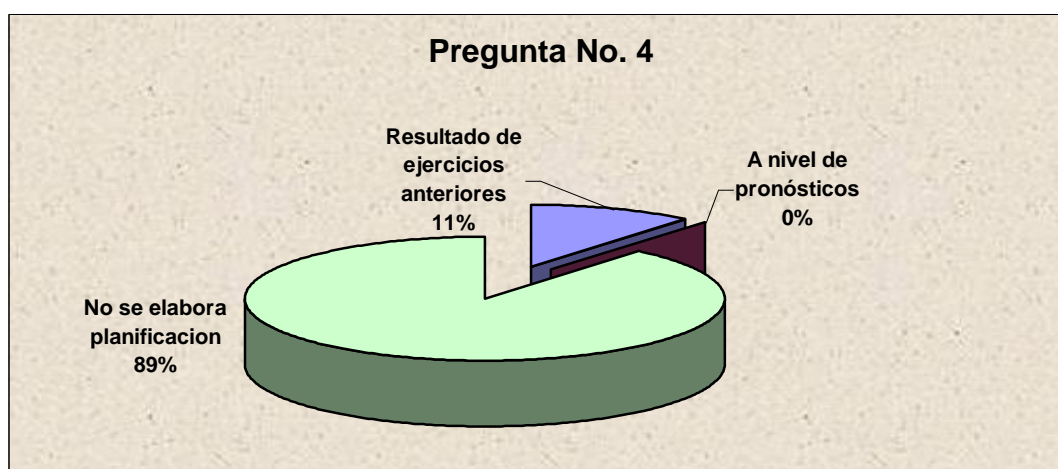
Comentario:

Se observa que el 89% de la Industria Textil Maquilera del Municipio de Soyapango no realizan presupuestos que les permita proyectar sus resultados, por lo cual no pueden saber si los objetivos y metas se están alcanzando, y lo consideran no necesario debido a que según ellos tienen garantizadas su nivel de producción y ventas. El restante 11% si realizan presupuestos los cual les facilitara implementar el modelo que se diseña

4. La planificación se fundamenta en :

Objetivos: Conocer el fundamento para llevar a cabo la consecución de los objetivos del negocio.

Respuestas	Absoluto	Relativo
Resultado de ejercicios anteriores	1	11%
A nivel de pronósticos	0	0%
No se elabora planificación	8	89%
Totales	9	100%



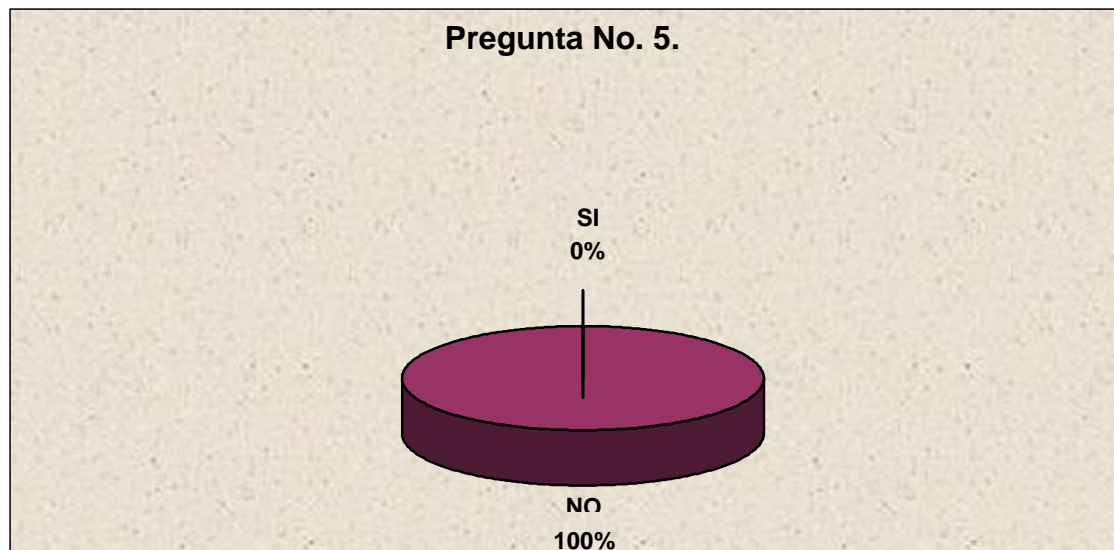
Comentario:

El 11% de la industria textil del municipio de Soyapango realiza su planeación a partir de resultados anteriores y el 89% no lleva a cabo dicho proceso, es decir, que no se puede escoger aquellas decisiones que reporten mayores beneficios a la industria ni saber si los objetivos de la empresas, se están logrando.

5. ¿Se hacen comparaciones de los presupuestos con los resultados reales?

Objetivo: Establecer el grado de control de los hechos reales con los presupuestados.

Respuestas	Absoluto	Relativo
SI	0	0%
NO	9	100%
Totales	9	100%



Comentario:

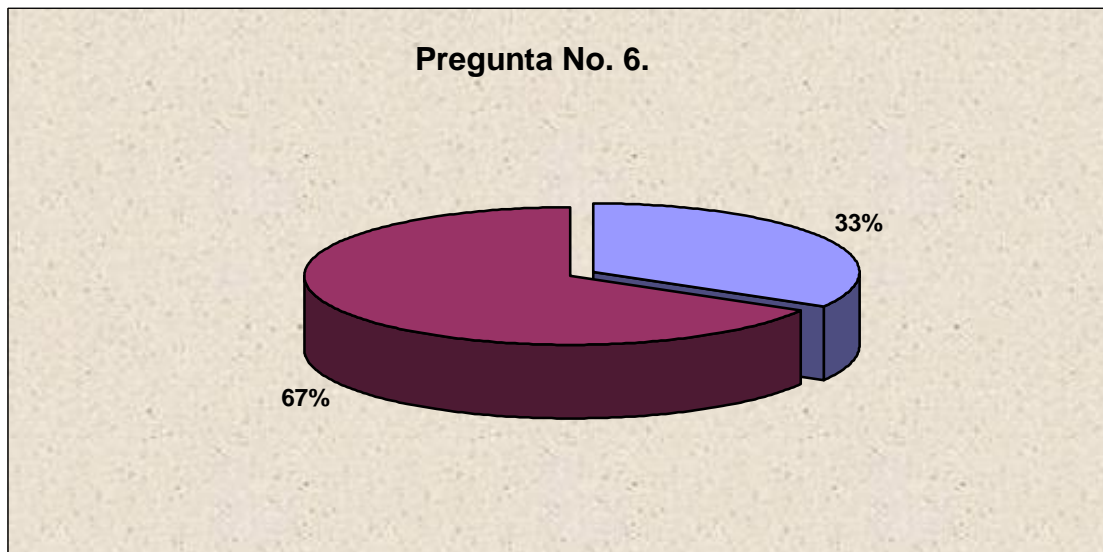
Según el grafico anterior se puede observar que el 100% de la industria textil de Soyapango que fue encuestada manifestó que no realizan una comparación de los presupuestos con los datos reales, lo cual no permite obtener un control de los hechos económicos y financieros reales.

6. ¿Cuales son los instrumentos utilizados para evaluar los resultados económicos y financieros de la empresa?

Objetivo:

Conocer que instrumentos se utilizan para evaluar los resultados de sus empresas.

Respuestas	Absoluto	Relativo
Análisis Financiero	3	33%
Ninguno	6	67%
TOTALES	9	100%



Comentario:

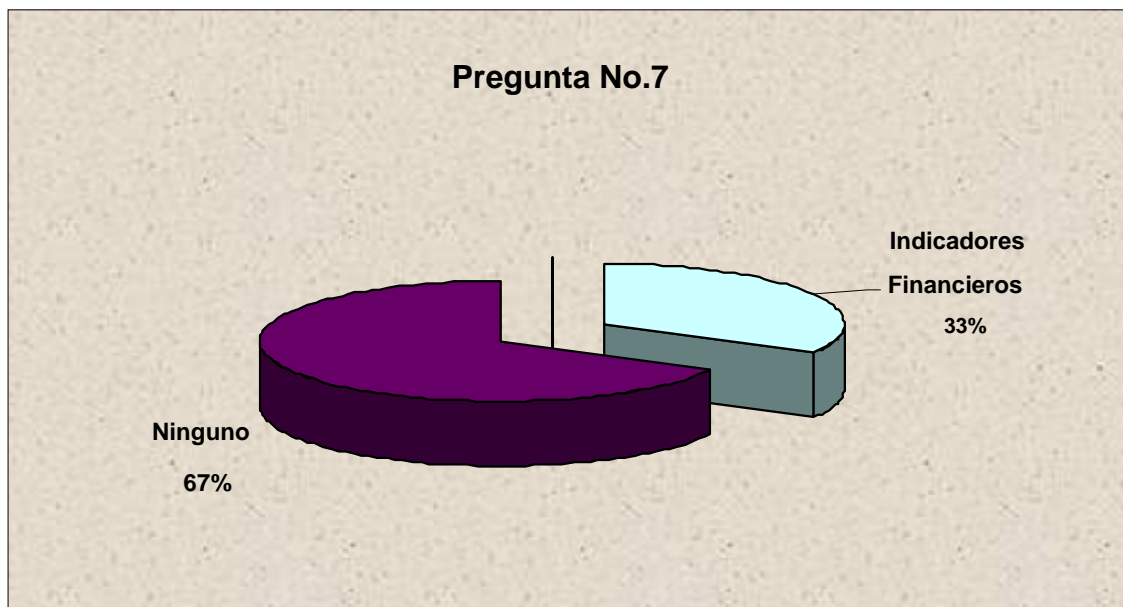
El 33% de las empresas encuestadas manifestaron que utilizan análisis financiero, pero no lo hacen de forma comparativa con ejercicios anteriores ni proyectados el 67% restante no utilizan ningún instrumento de análisis, lo cual implica que no están evaluando los resultados de sus operaciones

C) EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS OPERACIONALES DE LA EMPRESA

7. ¿Que métodos de análisis financiero utilizan?

Objetivo: Conocer que métodos de análisis financiero se utilizan en la empresa.

Respuestas	Absoluto	Relativo
Análisis comparativo	0	0%
Análisis de tendencias	0	0%
Estados financieros proporcionales	0	0%
Razones Financieros	3	33%
Ninguno	6	67%
Total	9	100%



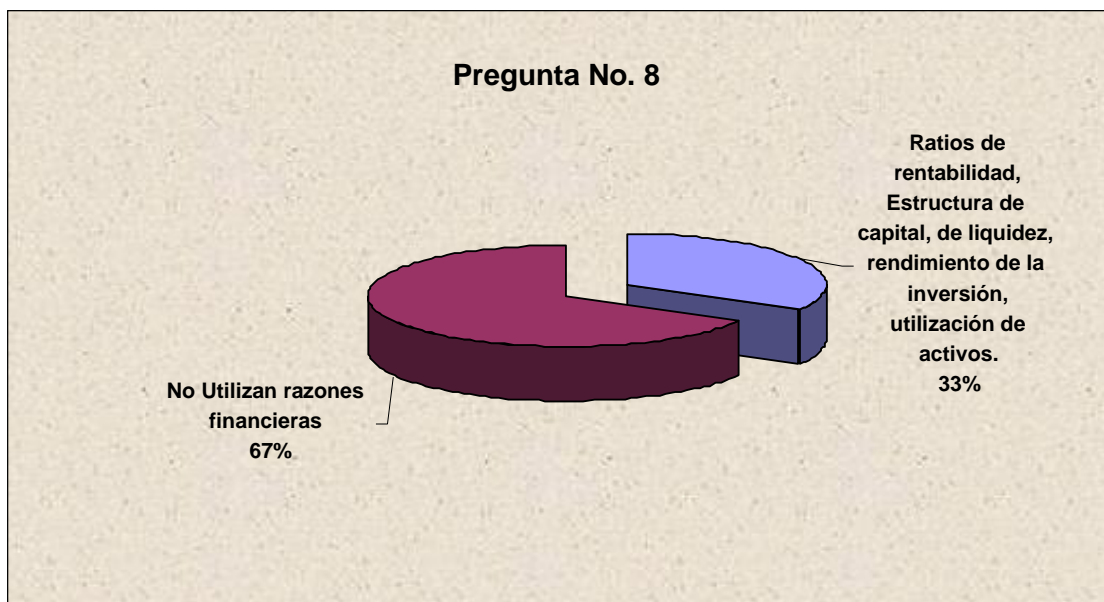
Comentario:

El 67% de las empresas encuestadas no realizan análisis financiero, esto se debe a que consideran que sus ventas y producción esta garantizada con empresas del exterior, lo que implica que no tienen la capacidad de evaluar la posición financiera, caso contrario el 33% si aplican análisis financiero y lo realizaban a través de razones financieras lo cual ellos manifestaron les ayuda a poder tomar decisiones con mayor seguridad.

8. ¿Que razones financieras utilizan para evaluar los resultados operacionales de la empresa?

Objetivo: Conocer que tipo de razones financieras aplican para evaluar los resultados operacionales de la empresa

Respuestas	Absoluto	Relativo
Ratios de rentabilidad, Estructura de capital, de liquidez, rendimiento de la inversión, utilización de activos.	3	33%
No Utilizan razones financieras	6	67%
Totales	9	100%



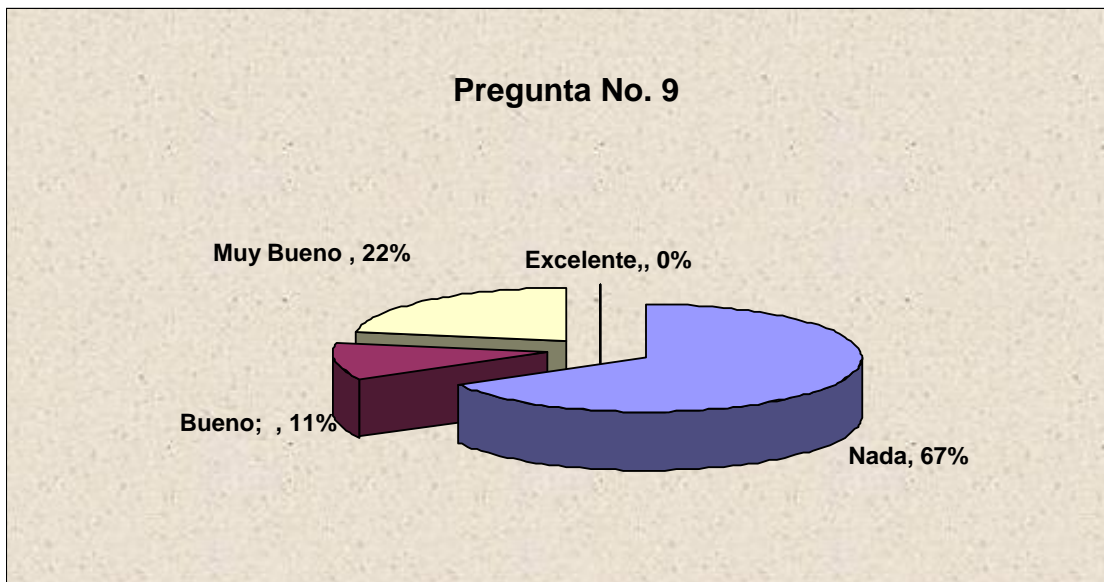
Comentario:

De las empresas encuestadas solo el 33% respondió que para realizar análisis financiero utiliza todas las razones financieras antes citadas y el 67% restante no realizan análisis financiero. Las razones financieras les ayudan a interpretar los hechos económicos y financieros de una manera mas objetivas y poder tomar decisiones a cerca de solicitar prestamos , disminuir costos y gastos, reinvertir utilidades, etc.

9. En una escala del 1 al 4, donde 1 = Nada; 2 = Bueno; 3 = Muy Bueno y 4 = Excelente, ¿Cómo califica usted el uso de los Análisis Financieros para la toma de decisiones en su Empresa?

Objetivo: Conocer la importancia que tienen el análisis financiero para la toma de decisiones

Respuestas	Absoluto	Relativo
1= Nada	6	67%
2 = Bueno;	1	11%
3 = Muy Bueno	2	22%
4 = Excelente,	0	0%
Totales	9	100%



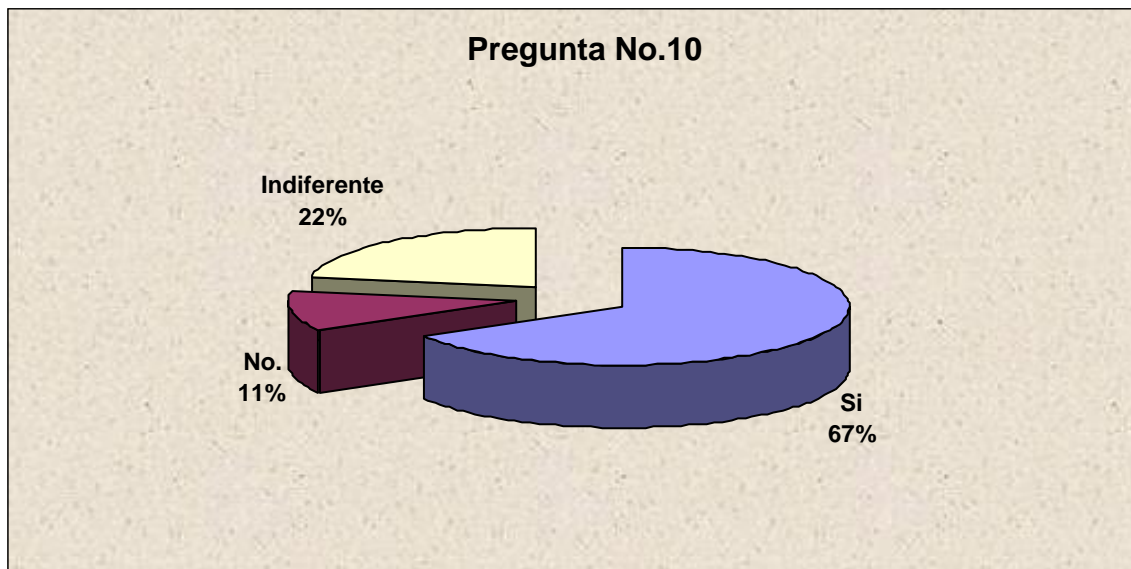
Comentario:

El 67% de las empresas encuestadas confirmaron que no utilizan Análisis Financieros para tomar decisiones, un 33% expresaron califican a sus Estados financieros como muy adecuados para la toma de decisiones económicas en sus entidades.

10. ¿Estaría interesado en adoptar un modelo de análisis para mejorar los controles para la evaluación de hechos económicos y financieros en sus empresas?

Objetivo: Conocer el número de empresas interesadas en mejorar los controles para la evaluación de los hechos económicos y financieros en sus empresas

Respuestas	Absoluto	Relativo
Si	6	67%
No.	1	11%
Indiferente	2	22%
Totales	9	100%



Comentario:

Del grafico anterior se deduce que el 67% de las empresas, están interesadas en mejorara sus controles de evaluación por lo que expresaron que un Modelo de análisis como el propuesto seria de mucho beneficio para el control operacional de su empresa, el 22% les fue indiferentes; es decir no les interesa implementar un modelo que les facilite el trabajo de evaluación y control de los hechos económicos y financieros, y el restante 11% no lo implementarían.

2.7. INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

La información obtenida por medio de encuesta y entrevista en las empresas sujeto de estudio , permitieron comprobar la hipótesis : “La Industria Textil Maquilera del Municipio de Soyapango no controlan los resultados de sus operaciones comparando indicadores proyectados con los reales como instrumento de análisis ” lo cual queda demostrado con el siguiente comentario.

El 11% de las empresas sujeto de estudio realizan presupuestos los cual les facilitaría implementar el modelo que se diseñara. Es importantes destacar que en la actualidad los presupuestos constituyen una herramienta indispensable para la administración de las empresas, las decisiones de tipo gerencial no se toma únicamente sobre una base de resultados históricos, al contrario se debe realizar sobre proyecciones factibles de lograrse que permitan anticiparse a posibles desviaciones negativas que perjudique la economía de una empresa, el restante 89% no realizan presupuestos debido a que consideran garantizada su producción y ventas con clientes del exterior; es decir no poseen una previsión de las operaciones futuras que garantiza la dirección y acción de las actividades mediante un control de la información.

Dentro de este mismo proceso se identifico que el 100% de la Industria Textil de Soyapango que fue encuestada manifestó que no realizan una comparación de los presupuestos con los datos reales, lo cual no permite evaluar la actuación gerencial de la empresa, y así poder optimizar el empleo económico de los recursos y trabajar en forma anticipada previniendo los hechos económicos, el seguimiento debe ser permanente si se pretende alcanzar los objetivos empresariales.

También se verifico que el 67% de las empresas encuestadas no realizan análisis financiero, lo que implica que no tienen la capacidad de evaluar la posición financiera, caso contrario el 33% si aplican análisis financiero y lo realizaban a través de razones financieras dichos ratios tienen la capacidad de medir en un alto

grado la eficacia y comportamiento de la empresa, puede precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad.

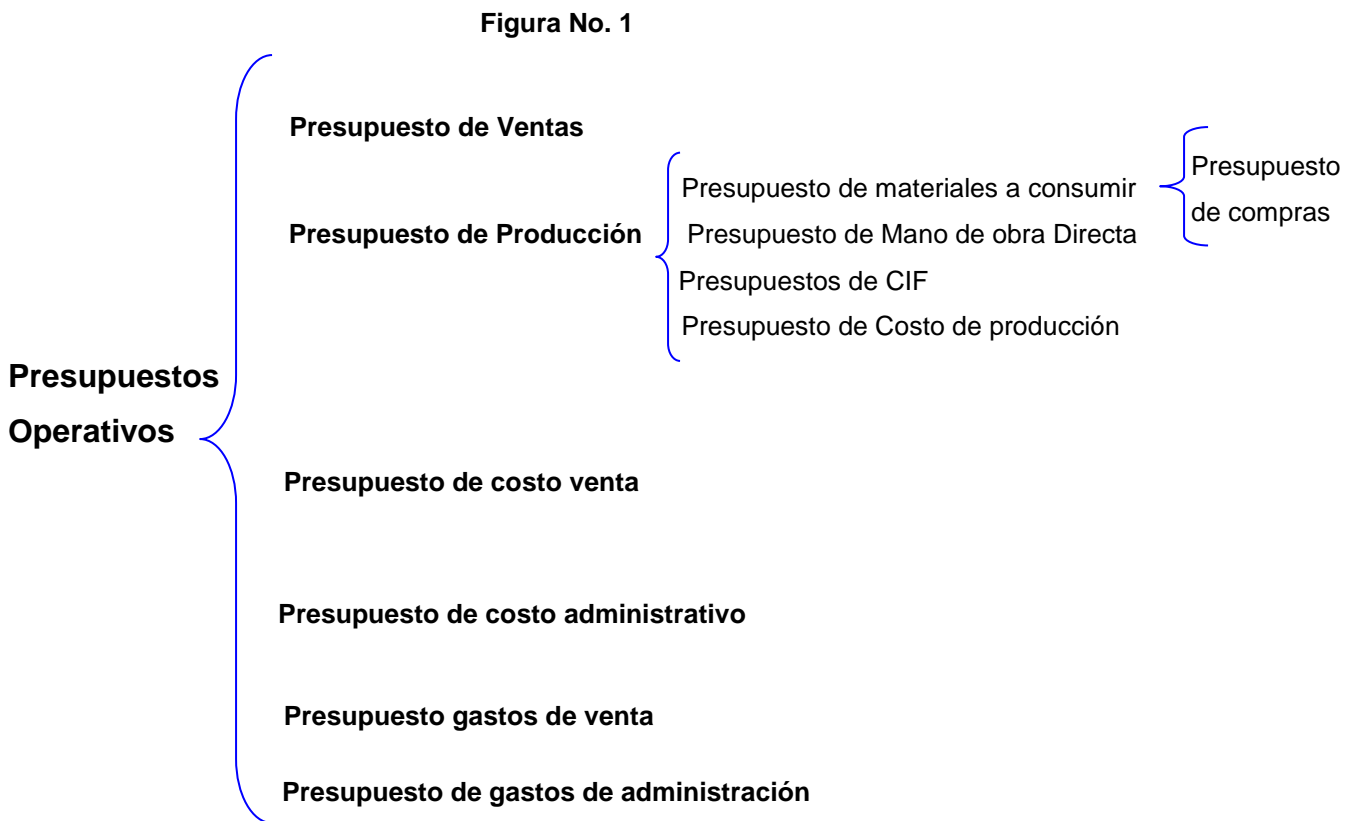
Finalmente 67% de las empresas, manifestaron estar interesadas en mejorar sus controles de evaluación, por lo que expresaron que un Modelo de análisis como el propuesto seria de mucho beneficio para el control operacional de su empresa,

CAPITULO III

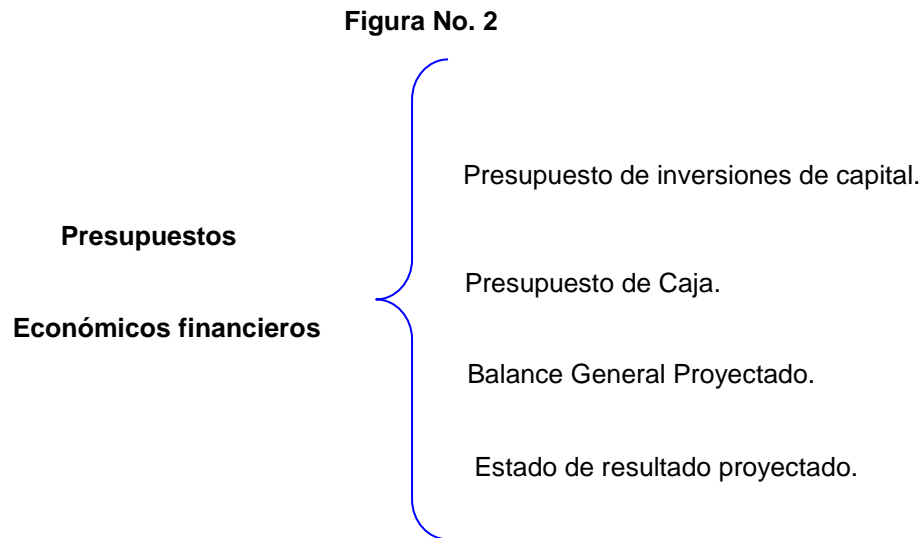
3. DISEÑO DEL MODELO DE ANÁLISIS FINANCIERO APLICANDO TÉCNICA PRESUPUESTARIA PARA EL CONTROL DE LOS RESULTADOS OPERACIONALES EN LA EMPRESA INDUSTRIAS TEXTILES S.A.

3.1. DESCRIPCIÓN DEL MODELO.

Mediante la aplicación de las técnicas presupuestarias, se elaboraron los presupuestos operativos, véase figura No. 1, los cuales sirven de base para preparar los presupuestos económico financiero y de estos preparar las razones financieras proyectadas que servirán de referencia para evaluar los resultados reales de las operaciones de las empresas sujetas de estudio.



Elaborados los presupuestos anteriores se continúa con los presupuestos económico financiero, tal como se ilustra en la figura No. 2, los que servirán para elaborar las razones financieras proyectadas.



3.2. PREMISAS PARA LA ELABORACION DE LOS PRESUPUESTOS OPERATIVOS.

ASPECTOS GENERALES

Industrias Textiles S.A. fue constituida en la República de El Salvador, mediante Escritura Pública del 29 de mayo de 1992. El giro principal del negocio es la prestación de servicios de maquila dentro de la industria textil .

La empresa está autorizada por el Ministerio de Economía, como Depósito Para Perfeccionamiento Activo, según lo establecido en el artículo 18 de la Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización.

Las premisas a observarse en la preparación de los presupuestos operativos son:

(a) Rentabilidad

Los accionistas de la empresa requieren una tasa de rentabilidad sobre la inversión del 35%.

(b) La depreciación

Debe calcularse utilizando el método de línea recta, señalado en el art. 30 de la ley del impuesto sobre la renta de El Salvador.

(c) Inventarios

Los inventarios de producto en proceso, se expresaran a su equivalente a productos terminados.

(d) Compra de Materiales para la producción

La compra de materiales directos e indirectos es valuado a costo estimado.

(e) Impuesto Sobre la Renta

La empresa no registra Impuesto Sobre la Renta , debido a que esta goza de los beneficios fiscales otorgados a los Depósitos para Perfeccionamiento Activo según él artículo 19 de la Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización.

3.3. PROCEDIMIENTO PARA EL DISEÑO DEL MODELO DE ANÁLISIS FINANCIERO APLICANDO TÉCNICA PRESUPUESTARIA PARA EL CONTROL DE LOS RESULTADOS OPERACIONALES EN LA EMPRESA INDUSTRIAS TEXTILES S.A.

3.3.1. PRESUPUESTOS OPERATIVOS.

3.3.1.1. PROCEDIMIENTO PARA LA ELABORACIÓN DE HOJAS DE COSTOS.

- a) Se estableció el costo variable unitario para cada producto a través de una hoja de costos, el cual incluye los materiales directos, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación variables. Los cuales fueron proporcionados por la empresa y analizados por la investigadora, para ser utilizados en investigación. (ver cuadro 3-1)
- b) Para establecer el margen de contribución unitario se resta al precio de venta el costo variable unitario ($p - cvu$), es importante destacar que por ser una maquila los elementos determinantes para establecer el margen de contribución se han adaptado a la naturaleza de la empresa, este dato sirve para calcular la razón de contribución ponderada.
- c) Para calcular la razón de contribución unitaria en este caso se divide el margen de contribución unitario entre el precio de venta unitario (mc/p)
- d) Posteriormente se estableció la Venta Meta dividiendo la sumatoria de los costos fijos y la rentabilidad esperada entre la razón de contribución ponderada. (Ver cuadro 3-5).
- e) Para conocer la cantidad de equilibrio por producto a vender anualmente se prosiguió a calcular un Prorratio de Venta meta por producto, el cual consiste en multiplicar la venta meta por el porcentaje de producción anual.

- f) El presupuesto de venta se estableció a partir de la distribución venta meta anual dividiéndolo entre los doce meses año, y según política se estableció que las ventas aumentaría en un 5% en los meses de febrero a agostos, en 10% septiembre a octubre y 15% los meses de noviembre y diciembre, esto se calculo en base a datos históricos. (Véase Presupuesto de venta)

Cuadro 3.1.			
Hoja de costos INTRATEX S.A. DE C.V.			
Producto: Camisa tipo polo			
Descripción	U/M	Costo Variable Unitario	Costos Fijos
Materiales Directos			
Tela Tenida	yardas	\$ 2.50	
Serigrafía	Unidad	\$ 0.62	
Cuello	Pulgadas	\$ 0.03	
Botones	ciento	\$ 0.09	
Total materiales directos		\$ 3.24	
Mano de obra directa			
Mano de obra directa		\$ 0.44	
Costos Indirectos Materiales Indirectos			
Hilo	Unidad	\$ 0.42	
Pellun	yardas	\$ 0.012	
Alfileres	ciento	\$ 0.02	
Cartón empaque	pliego	\$ 0.20	
bolsa	ciento	\$ 0.04	
Total Gastos Indirectos		\$ 0.69	
Sueldos Oficina			\$ 59,305.30
Sueldos fijos planta producción			\$ 74,599.54
Agua			\$ 14,400.00
Electricidad		\$ 0.40	\$ 24.00
Teléfono		\$ 0.10	\$ 120.00
Alquileres de planta			\$ 19,200.00
Depreciación			\$ 18,430.31
Total Gastos Indirectos		\$ 0.50	
Total Costo Unitario		\$ 4.87	\$ 186,079.15

Simbologíamc= Margen de
Contribución

p= Precio

MOD= Mano de obra
Directa

CIF= Costos Indirectos de fabricación

rc= Razón de contribución

cvu= Costo variable
unitario

mc= p-cvu	
p=	\$ 2.50
MOD+CIF)	\$ 0.94
mc=	P-(MOD+CIF)
mc=	\$ 1.56
rc= (mc/p)	62%

Cuadro 3.2.**Hoja de costos INTRATEX SA DE C.V.****Producto: Camisa manga corta**

Descripción	U/M	Costo Variable Unitario		Costos Fijos
Materiales Directos				
Lino Oxford	Yardas	\$	1.07	
Botones	Ciento	\$	0.21	
Cuello	Pulgadas	\$	0.03	
Total		\$	1.31	
Mano de obra directa				
Mano de obra directa		\$	1.00	
Costos Indirectos				
Materiales Indirectos				
Alfileres	ciento	\$	0.02	
Hilo	Unidad	\$	0.42	
Cartón empaque	Pliego	\$	0.20	
bolsa	Ciento	\$	0.04	
Total Materiales Directos		\$	0.68	
Gastos Indirectos de fabricación				
Sueldos Oficina				\$ 59,305.30
Sueldos fijos planta producción				\$ 74,599.54
Agua				\$ 14,400.00
Electricidad		\$	0.40	\$ 24.00
Teléfono		\$	0.10	\$ 120.00
Alquileres de planta				\$ 19,200.00
Depreciación				\$ 18,430.31
Total Gastos Indirectos		\$	0.50	\$ 186,079.15
Costo total		\$	3.49	

mc= P-(MOD+CIF)

P= \$ 3.20

(MOD+CIF) \$ 1.50

mc= P-(MOD+CIF)

mc= \$ 1.70

rc= mc/p 53%

Cuadro 3.3.

Hoja de costos INTRATEX SA DE C.V.			
Producto: BLUSA			
Descripción	U/M	Costo Variable Unitario	Costos Fijos
Materiales Directos			
Lino Oxford	Yardas	\$ 1.07	
Botones	Ciento	\$ 0.30	
Botones de cuello	Ciento	\$ 0.45	
Total		\$ 1.82	
Mano de obra directa			
Mano de obra directa		\$ 0.53	
Total Costos Directos		\$ 2.35	
Costos Indirectos			
Materiales Indirectos			
Hilo	Unidad	\$ 0.42	
Alfileres	ciento	\$ 0.25	
Cartón empaque	Pliego	\$ 0.20	
bolsa	Ciento	\$ 0.04	
		\$ 0.91	
Gastos Indirectos			
Sueldos Oficina			\$ 59,305.30
Sueldos fijos planta producción			\$ 74,599.54
Agua			\$ 14,400.00
Electricidad		\$ 0.40	\$ 24.00
Teléfono		\$ 0.10	\$ 120.00
Alquileres de planta			\$ 19,200.00
Depreciación			\$ 18,430.31
Total		\$ 0.50	\$ 186,079.15
Total Costo Unitario		\$ 3.49	

Mc= P-(MOD+CIF)

P= \$ 2.75

(MOD+CIF) \$ 1.03

mc= P-(MOD+CIF)

mc= \$ 1.72

rc= mc/p 63%

Cuadro 3.4.

Hoja de costos INTRATEX SA DE C.V.			
Producto: CAMISA PARA NINO			
Descripción	U/M	Costo Variable Unitario	Costos Fijos
Materiales Directos			
Tela algodón teñido	Yardas	\$ 0.83	
Botones	Ciento	\$ 0.03	
Total Materiales Directos		\$ 0.86	
Mano de obra directa			
Mano de obra directa		\$ 0.96	
Total Costos Directos		\$ 1.82	
Costos Indirectos de Fabricación			
Materiales Indirectos			
Hilo	Unidad	\$ 0.42	
Alfileres	ciento	\$ 0.25	
Cartón empaque	Pliego	\$ 0.20	
bolsa	Ciento	\$ 0.04	
Total Costos Indirectos		\$ 0.91	
Gastos Indirectos			
Sueldos Oficina			\$ 59,305.30
Sueldos fijos planta producción			\$ 74,599.54
Agua			\$ 14,400.00
Electricidad		\$ 0.40	\$ 24.00
Teléfono		\$ 0.10	\$ 120.00
Alquileres de planta			\$ 19,200.00
Depreciación			\$ 18,430.31
Total		\$ 0.50	\$ 186,079.15
Total Costos Indirectos		\$ 1.41	
Total Costo Unitario		\$ 3.23	

$M_c = P - (MOD + CIF)$

P = \$ 2.50

(MOD + CIF) \$ 1.46

$m_c = P - (MOD + CIF)$

$m_c = \$ 1.04$

$r_c = m_c / p$ 42%

Cuadro 3.5.

CALCULO DE VENTA META				
Producto	Producción anual UNIDADES	% de Producción por producto	mc	rc
1	2	3	4	5
Camisa Tipo polo	14700	22%	62.49%	13.85%
Camisa Manga Corta	15939	24%	53.05%	12.75%
Blusa	16800	25%	62.55%	15.84%
Camisa para Niño	18900	28%	41.60%	11.85%
	66339	100%		54.28%

$$\text{VENTA META} = \frac{\text{Cf} + \text{Rentabilidad Esperada sobre capital}}{\text{rc}}$$

$$\text{Utilidad Esperada} = \text{Capital social} * \text{'Rentabilidad Esperada'} = \$ 100,000 * 35\% = \$ 35,000$$

$$\text{VENTA META} = \frac{\$ 186,079.15 + \$ 35,000}{54.28\%} = \$ 221,079.15$$

$$\text{VENTA META} = \frac{\$ 221,079.15}{54.28\%} = \$ 407,093.00$$

3.3.1.2. PROCEDIMIENTO PARA CALCULO DE LA VENTA META

- Lista de los productos de la empresa, tal como se muestra en la columna 1
- Calcular la participación en porcentaje, que tiene cada producto en las ventas totales de la empresa. Para ello se divide las ventas de cada producto entre las ventas totales y se multiplica el resultado por cien. (Véase columna 3)
- Anotar el margen de contribución unitario que aparece en la hoja de cálculo para cada producto (Pág. 89-93)
- Calcular la razón de contribución ponderada multiplicando la razón de contribución de cada producto por su porcentaje de participación en las ventas totales. (Columna 3* columna 4)
- Sumar toda la columna de razón de contribución para obtener la razón de contribución ponderada (columna 5)
- Considerar el costo fijo total, reflejados en la hoja de costo de los productos

- g) Establecer la rentabilidad esperada a partir de política de la empresa (Tasa de rentabilidad por inversión de socios)
- h) Sumar la rentabilidad en términos monetarios esperada más los costos fijos y dividirlo entre la razón de contribución ponderada,
- i) Distribuir la venta meta por producto multiplicándolo por el porcentaje de producción para elaborar el presupuesto de venta de cada producto (ver cuadro 6)

Cuadro No. 3.6.				
Distribución de Venta meta por producto				
Producto	Venta Meta		% de Producción por producto	TOTAL VENTA
Camisa Tipo polo	\$ 407,093	*	22%	\$ 90,207
Camisa Manga Corta	\$ 407,093	*	24%	\$ 97,811
Blusa	\$ 407,093	*	25%	\$ 103,094
Camisa para Niño	\$ 407,093	*	28%	\$ 115,981
Totales			100%	\$ 407,093

3.3.1.3. PRESUPUESTO DE VENTAS

Procedimiento:

Con base al siguiente cuadro se proyectaron las ventas a partir del distribución de venta meta anual dividiéndolo entre los doce meses año, y según política se estableció que las ventas aumentaría en un 5% en los meses de febrero a agostos, en 10% septiembre a octubre y 15% los meses de noviembre y diciembre, esto se calculo en base a datos históricos.

INDUSTRIAS TEXTILES S.A. DE C.V.			
PRESUPUESTOS DE VENTAS PARA EL AÑO 2006			
(Expresados en dólares americanos)			
CAMISA TIPO POLO			
Meses	Unidades	Precio Unitario	Total
Enero	2121	\$ 2.50	\$ 5,303
Febrero	2227	\$ 2.50	\$ 5,568
Marzo	2338	\$ 2.50	\$ 5,846
Abril	2455	\$ 2.50	\$ 6,138
Mayo	2578	\$ 2.50	\$ 6,445
Junio	2707	\$ 2.50	\$ 6,767
Julio	2842	\$ 2.50	\$ 7,106
Agosto	2984	\$ 2.50	\$ 7,461
Septiembre	3283	\$ 2.50	\$ 8,207
Octubre	3611	\$ 2.50	\$ 9,028
Noviembre	4153	\$ 2.50	\$ 10,382
Diciembre	4782	\$ 2.50	\$ 11,956
Totales	36,083		\$ 90,207

El presupuesto de ventas se puede resumir así:

$$PV = VUF \times PU$$

PV= Presupuesto de Ventas.

VUF= Volumen de ventas estimado en unidades físicas.

PU= Precio unitario esperado.

INDUSTRIAS TEXTILES SA DE C.V.			
PRESUPUESTOS DE VENTAS PARA EL AÑO 2006			
<i>(Expresados en dólares americanos)</i>			
CAMISA MANGA CORTA			
Meses	Unidades	Precio Unitario	Total
Enero	1,917	\$ 3.00	\$ 5,751
Febrero	2,013	\$ 3.00	\$ 6,039
Marzo	2,113	\$ 3.00	\$ 6,340
Abril	2,219	\$ 3.00	\$ 6,658
Mayo	2,330	\$ 3.00	\$ 6,990
Junio	2,447	\$ 3.00	\$ 7,340
Julio	2,569	\$ 3.00	\$ 7,707
Agosto	2,697	\$ 3.00	\$ 8,092
Septiembre	2,967	\$ 3.00	\$ 8,901
Octubre	3,264	\$ 3.00	\$ 9,792
Noviembre	3,753	\$ 3.00	\$ 11,260
Diciembre	4,313	\$ 3.00	\$ 12,940
Totales	32,604		\$ 97,811

INDUSTRIAS TEXTILES S.A. DE C.V.			
PRESUPUESTOS DE VENTAS PARA EL AÑO 2006			
<i>(Expresados en dólares americanos)</i>			
BLUSA			
Meses	Unidades	Precio Unitario	Total
Enero	2,425	\$ 2.50	\$ 6,063
Febrero	2,546	\$ 2.50	\$ 6,366
Marzo	2,674	\$ 2.50	\$ 6,684
Abril	2,807	\$ 2.50	\$ 7,018
Mayo	2,948	\$ 2.50	\$ 7,369
Junio	3,095	\$ 2.50	\$ 7,737
Julio	3,250	\$ 2.50	\$ 8,124
Agosto	3,412	\$ 2.50	\$ 8,531
Septiembre	3,753	\$ 2.50	\$ 9,384
Octubre	4,129	\$ 2.50	\$ 10,322
Noviembre	4,748	\$ 2.50	\$ 11,870
Diciembre	5,451	\$ 2.50	\$ 13,627
Totales	41,238		\$ 103,094

INDUSTRIAS TEXTILES S.A. DE C.V.
PRESUPUESTOS DE VENTAS PARA EL AÑO 2006
(Expresados en dólares americanos)

CAMISA PARA NIÑO

Meses	Unidades	Precio Unitario	Total
Enero	3,409	\$ 2.0	\$ 6,818
Febrero	3,579	\$ 2.0	\$ 7,159
Marzo	3,758	\$ 2.0	\$ 7,517
Abril	3,946	\$ 2.0	\$ 7,893
Mayo	4,144	\$ 2.0	\$ 8,287
Junio	4,351	\$ 2.0	\$ 8,702
Julio	4,568	\$ 2.0	\$ 9,137
Agosto	4,797	\$ 2.0	\$ 9,594
Septiembre	5,276	\$ 2.0	\$ 10,553
Octubre	5,804	\$ 2.0	\$ 11,608
Noviembre	6,675	\$ 2.0	\$ 13,350
Diciembre	7,682	\$ 2.0	\$ 15,364
Totales	57,991		\$ 115,981

3.3.1.4. PRESUPUESTOS DE PRODUCCION

Procedimiento

El Presupuesto de producción se ha elaborado a partir de las unidades presupuestadas para la venta, no se establece inventario debido a que al final del periodo los inventarios de producto en proceso, se expresaran a su equivalente a productos terminados.

INDUSTRIAS TEXTILES S.A. DE C.V.					
PRESUPUESTO DE PRODUCCION					
CAMISA TIPO POLO					
Meses	Ventas Unidades	Inventario Final (+)	Unidades Necesarias	Inventario Inicial (-)	Unidades a Producir
Enero	2121	-	2121	-	2121
Febrero	2227	-	2227	-	2227
Marzo	2338	-	2338	-	2338
Abril	2455	-	2455	-	2455
Mayo	2578	-	2578	-	2578
Junio	2707	-	2707	-	2707
Julio	2842	-	2842	-	2842
Agosto	2984	-	2984	-	2984
Septiembre	3283	-	3283	-	3283
Octubre	3611	-	3611	-	3611
Noviembre	4153	-	4153	-	4153
Diciembre	4782	-	4782	-	4782
Totales	36,083		36,083		36,083

El presupuesto de producción se calcula:

$$PP = VP + IF - II$$

VP= Ventas presupuestadas (unidad)

IF= Inventario final de art. Terminado

II= Inventario inicial de art. Terminados.

INDUSTRIAS TEXTILES S.A. DE C.V.					
PRESUPUESTO DE PRODUCCION					
CAMISA MANGA CORTA					
Meses	Ventas Unidades	Inventario Final (+)	Unidades Necesarias	Inventario Inicial(-)	Unidades a Producir
Enero	1,917	-	1,917	-	1,917
Febrero	2,013	-	2,013	-	2,013
Marzo	2,113	-	2,113	-	2,113
Abril	2,219	-	2,219	-	2,219
Mayo	2,330	-	2,330	-	2,330
Junio	2,447	-	2,447	-	2,447
Julio	2,569	-	2,569	-	2,569
Agosto	2,697	-	2,697	-	2,697
Septiembre	2,967	-	2,967	-	2,967
Octubre	3,264	-	3,264	-	3,264
Noviembre	3,753	-	3,753	-	3,753
Diciembre	4,313	-	4,313	-	4,313
Totales	32,604		32,604		32,604

El presupuesto se ha elaborado tomando los datos de las unidades del presupuesto de venta para el producto camisa manga corta

INDUSTRIAS TEXTILES S.A. DE C.V.					
PRESUPUESTO DE PRODUCCION					
BLUSA					
Meses	Ventas Unidades	Inventario Final (+)	Unidades Necesarias	Inventario Inicial(-)	Unidades a Producir
Enero	2,425	-	2,425	-	2,425
Febrero	2,546	-	2,546	-	2,546
Marzo	2,674	-	2,674	-	2,674
Abril	2,807	-	2,807	-	2,807
Mayo	2,948	-	2,948	-	2,948
Junio	3,095	-	3,095	-	3,095
Julio	3,250	-	3,250	-	3,250
Agosto	3,412	-	3,412	-	3,412
Septiembre	3,753	-	3,753	-	3,753
Octubre	4,129	-	4,129	-	4,129
Noviembre	4,748	-	4,748	-	4,748
Diciembre	5,451	-	5,451	-	5,451
Totales	41,238		41,238		41,238

INDUSTRIAS TEXTILES S.A. DE C.V.
PRESUPUESTO DE PRODUCCION

CAMISA PARA NINO					
Meses	Ventas Unidades	Inventario Final (+)	Unidades Necesarias	Inventario Inicial(-)	Unidades a Producir
Enero	3,409	-	3,409	-	3,409
Febrero	3,579	-	3,579	-	3,579
Marzo	3,758	-	3,758	-	3,758
Abril	3,946	-	3,946	-	3,946
Mayo	4,144	-	4,144	-	4,144
Junio	4,351	-	4,351	-	4,351
Julio	4,568	-	4,568	-	4,568
Agosto	4,797	-	4,797	-	4,797
Septiembre	5,276	-	5,276	-	5,276
Octubre	5,804	-	5,804	-	5,804
Noviembre	6,675	-	6,675	-	6,675
Diciembre	7,682	-	7,682	-	7,682
Totales	57,991		57,991		57,991

3.31.5. PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA

Industrias Textiles S.A. de C.V.

Valoración de la mano de obra directa por tipo de operación

Tipo de operación	Equivalente	Vacaciones	Aguinaldo	Indemnización	ISSS	AFP	INSAFORP	TOTAL	C.HORA
Manual	\$ 157.25	\$ 8.52	\$ 4.37	\$ 13.10	\$ 11.79	\$ 10.61	\$ 1.57	\$ 207.22	\$ 1.24
Cortadora	\$ 157.25	\$ 8.52	\$ 4.37	\$ 13.10	\$ 11.79	\$ 10.61	\$ 1.57	\$ 207.22	\$ 1.24
Costura	\$ 157.25	\$ 8.52	\$ 4.37	\$ 13.10	\$ 11.79	\$ 10.61	\$ 1.57	\$ 207.22	\$ 1.24
Plancha	\$ 157.25	\$ 8.52	\$ 4.37	\$ 13.10	\$ 11.79	\$ 10.61	\$ 1.57	\$ 207.22	\$ 1.24

COSTO POR HORA

365 días al año / 7 = 52 semanas

365 - (52 x 2) - 10 = 251 días / 12 meses = 20.9 días mes

Sueldo / 20.9 = sueldo diario / 8 = sueldo hora

El presupuesto de mano de obra se calcula de la siguiente forma:

Producción presupuestada

(x) Horas mano de obra por producto

(=) Total horas mano de obra presupuestada

(x) Costo por hora de mano de obra

(=) Presupuesto de mano de obra

3.3.1.6. PRESUPUESTOS DE MATERIALES

Procedimiento para elaboración del presupuesto de materiales

El presupuesto de materiales es uno de los primeros presupuestos de costos que debe prepararse, ya que las cantidades a requerir y los planes de entrega deben establecerse rápidamente, para que los materiales estén disponibles cuando se necesiten.

Formula:

Unidades a Producir. (Ver presupuesto de producción)

(X) Estándar de producción (requerimiento en cantidad para elaboración un producto)

(=) Material requerido para producir una unidad.

Por lo general se dispone de una hoja de especificaciones o formulación para cada producto que muestre el tipo y la cantidad de cada material directo por unidad de producción. (ver hoja de costos)

Con base a esa lista, se prepara los programas de requerimiento de materiales y entregas, los que deben estar en estrecha combinación con el presupuesto de producción y con los programas de entrega del cliente.

INDUSTRIAS TEXTILES S.A. DE C.V.
PRESUPUESTO DE MATERIALES PARA EL AÑO 2006
TELA TEÑIDA (YARDAS DE TELA)

CAMISA TIPO POLO			
Meses	Unidades a producir	estándar producción	Total material requerido
Enero	2121	1	2121
Febrero	2227	1	2227
Marzo	2338	1	2338
Abril	2455	1	2455
Mayo	2578	1	2578
Junio	2707	1	2707
Julio	2842	1	2842
Agosto	2984	1	2984
Septiembre	3283	1	3283
Octubre	3611	1	3611
Noviembre	4153	1	4153
Diciembre	4782	1	4782
Total	36,083		36,083

LINO OXFORD (YARDAS DE TELA)

CAMISA MANGA CORTA				BLUSA			Total material requerido
Meses	Unidades a producir	Estándar producción	Total	Unidades a producir	Standard producción	Total	
Enero	1,917	1.00	1917	2,425	1.00	2,425	4,342
Febrero	2,013	1.00	2,013	2,546	1.00	2,546	4,559
Marzo	2,113	1.00	2,113	2,674	1.00	2,674	4,787
Abril	2,219	1.00	2,219	2,807	1.00	2,807	5,026
Mayo	2,330	1.00	2,330	2,948	1.00	2,948	5,278
Junio	2,447	1.00	2,447	3,095	1.00	3,095	5,542
Julio	2,569	1.00	2,569	3,250	1.00	3,250	5,819
Agosto	2,697	1.00	2,697	3,412	1.00	3,412	6,110
Septiembre	2,967	1.00	2,967	3,753	1.00	3,753	6,721
Octubre	3,264	1.00	3,264	4,129	1.00	4,129	7,393
Noviembre	3,753	1.00	3,753	4,748	1.00	4,748	8,502
Diciembre	4,313	1.00	4,313	5,451	1.00	5,451	9,764
Total	32,604		32,604	41,238		41,238	

PELUN (YARDAS)			
CAMISA TIPO POLO			
Meses	Unidades a producir	Estándar producción	Total material requerido
Enero	2,121	0.04	85
Febrero	2,227	0.04	89
Marzo	2,338	0.04	94
Abril	2,455	0.04	98
Mayo	2,578	0.04	103
Junio	2,707	0.04	108
Julio	2,842	0.04	114
Agosto	2,984	0.04	119
Septiembre	3,283	0.04	131
Octubre	3,611	0.04	144
Noviembre	4,153	0.04	166
Diciembre	4,782	0.04	191
Total	36,083		1,443

INDUSTRIAS TEXTILES S.A. DE C.V.
PRESUPUESTO DE MATERIALES PARA EL AÑO 2006

BOTONES

CAMISA TIPO POLO			CAMISA MANGA CORTA			BLUSA			CAMISA PARA NIÑO			Total material requerido	Total material requerido	
Meses	Unidades producir	Estándar producción	Total	Unidades producir	Estándar producción	Total	Unidades producir	Estándar producción	Total	Unidades producir	Estándar producción	Total	Unidades	Gruesas
Enero	2,121	3	6,363	1,917	7	13,419	2,425	10	24,250	3,409	3	10,227	54,259	16
Febrero	2,227	3	6,681	2,013	7	14,090	2,546	10	25,463	3,579	3	10,738	56,972	16
Marzo	2,338	3	7,015	2,113	7	14,794	2,674	10	26,736	3,758	3	11,275	59,821	17
Abril	2,455	3	7,366	2,219	7	15,534	2,807	10	28,072	3,946	3	11,839	62,812	18
Mayo	2,578	3	7,734	2,330	7	16,311	2,948	10	29,476	4,144	3	12,431	65,952	19
Junio	2,707	3	8,121	2,447	7	17,126	3,095	10	30,950	4,351	3	13,053	69,250	20
Julio	2,842	3	8,527	2,569	7	17,983	3,250	10	32,497	4,568	3	13,705	72,712	21
Agosto	2,984	3	8,953	2,697	7	18,882	3,412	10	34,122	4,797	3	14,390	76,348	22
Septiembre	3,283	3	9,849	2,967	7	20,770	3,753	10	37,534	5,276	3	15,829	83,983	24
Octubre	3,611	3	10,834	3,264	7	22,847	4,129	10	41,288	5,804	3	17,412	92,381	27
Noviembre	4,153	3	12,459	3,753	7	26,274	4,748	10	47,481	6,675	3	20,024	106,238	31
Diciembre	4,782	3	14,347	4,313	7	30,194	5,451	10	54,508	7,682	3	23,047	122,096	35
Total	36,083		108,249	32,604		228,225	41,238		412,377	57,991		173,972		267

INDUSTRIAS TEXTILES S.A. DE C.V.
PRESUPUESTO DE MATERIALES PARA EL AÑO 2006

HILO (yardas)

CAMISA TIPO POLO			CAMISA MANGA CORTA			BLUSA			CAMISA PARA NIÑO			Total material requerido	Total material requerido	
Meses	Unidades producir	Estándar producción	Total	Unidades producir	Estándar producción	Total	Unidades producir	Estándar producción	Total	Unidades producir	Estándar producción	Total	Yardas	Unidades
Enero	2,121	3.33	7,063	1,917	3.33	6,384	2,425	3.33	8,075	3,409	3.33	11,352	32,874	66
Febrero	2,227	3.33	7,416	2,013	3.33	6,703	2,546	3.33	8,479	3,579	3.33	11,920	34,517	69
Marzo	2,338	3.33	7,787	2,113	3.33	7,038	2,674	3.33	8,903	3,758	3.33	12,516	36,243	72
Abril	2,455	3.33	8,176	2,219	3.33	7,390	2,807	3.33	9,348	3,946	3.33	13,141	38,055	76
Mayo	2,578	3.33	8,585	2,330	3.33	7,759	2,948	3.33	9,816	4,144	3.33	13,798	39,958	80
Junio	2,707	3.33	9,014	2,447	3.33	8,147	3,095	3.33	10,306	4,351	3.33	14,488	41,956	84
Julio	2,842	3.33	9,465	2,569	3.33	8,555	3,250	3.33	10,822	4,568	3.33	15,213	44,054	88
Agosto	2,984	3.33	9,938	2,697	3.33	8,982	3,412	3.33	11,363	4,797	3.33	15,973	46,257	92
Septiembre	3,283	3.33	10,932	2,967	3.33	9,881	3,753	3.33	12,499	5,276	3.33	17,571	50,882	102
Octubre	3,611	3.33	12,025	3,264	3.33	10,869	4,129	3.33	13,749	5,804	3.33	19,328	55,971	112
Noviembre	4,153	3.33	13,829	3,753	3.33	12,499	4,748	3.33	15,811	6,675	3.33	22,227	64,366	128
Diciembre	4,782	3.33	15,925	4,313	3.33	14,364	5,451	3.33	18,151	7,682	3.33	25,582	74,022	148
Total	36,083		120,156	32,604		108,570	41,238		137,322	57,991		193,108	559,156	1,116

INDUSTRIAS TEXTILES S.A DE C.V.

PRESUPUESTO DE MATERIALES PARA EL AÑO 2006

ALFILERES

Meses	CAMISA TIPO POLO			CAMISA MANGA CORTA			BLUSA			CAMISA PARA NIÑO			Total material requerido	cajas
	Unidades a producir	Estándar producción	Total	Unidades producir	Estándar producción	Total	Unidades producir	Estándar producción	Total	Unidades a producir	Estándar producción	Total		
Enero	2,121	4	8,484	1,917	4	7,668	2,425	4	9,700	3,409	4	13,636	39,488	395
Febrero	2,227	4	8,908	2,013	4	8,051	2,546	4	10,185	3,579	4	14,318	41,462	415
Marzo	2,338	4	9,354	2,113	4	8,454	2,674	4	10,694	3,758	4	15,034	43,536	435
Abril	2,455	4	9,821	2,219	4	8,877	2,807	4	11,229	3,946	4	15,785	45,712	457
Mayo	2,578	4	10,312	2,330	4	9,321	2,948	4	11,790	4,144	4	16,575	47,998	480
Junio	2,707	4	10,828	2,447	4	9,787	3,095	4	12,380	4,351	4	17,403	50,398	504
Julio	2,842	4	11,369	2,569	4	10,276	3,250	4	12,999	4,568	4	18,274	52,918	529
Agosto	2,984	4	11,938	2,697	4	10,790	3,412	4	13,649	4,797	4	19,187	55,564	556
Septiembre	3,283	4	13,132	2,967	4	11,869	3,753	4	15,014	5,276	4	21,106	61,120	611
Octubre	3,611	4	14,445	3,264	4	13,055	4,129	4	16,515	5,804	4	23,217	67,232	672
Noviembre	4,153	4	16,612	3,753	4	15,014	4,748	4	18,992	6,675	4	26,699	77,317	773
Diciembre	4,782	4	19,129	4,313	4	17,254	5,451	4	21,803	7,682	4	30,729	88,915	889
Total	36,083		144,332	32,604		130,414	41,238		164,951	57,991		231,962		6,717

INDUSTRIAS TEXTILES S.A DE C.V.
PRESUPUESTO DE MATERIALES PARA EL AÑO 2006

CARTON EMPAQUE (PLIEGO)

CAMISA TIPO POLO				CAMISA MANGA CORTA			BLUSA			CAMISA PARA NIÑO			Total material requerido
Meses	Unidades a producir	Estándar producción	Total	Unidades a producir	Estándar producción	Total	Unidades a producir	Estándar producción	Total	Unidades a producir	Estándar producción	Total	
Enero	2,121	1	2,121	1,917	1	1,917	2,425	1	2,425	3,409	1	3,409	9,872
Febrero	2,227	1	2,227	2,013	1	2,013	2,546	1	2,546	3,579	1	3,579	10,366
Marzo	2,338	1	2,338	2,113	1	2,113	2,674	1	2,674	3,758	1	3,758	10,884
Abril	2,455	1	2,455	2,219	1	2,219	2,807	1	2,807	3,946	1	3,946	11,428
Mayo	2,578	1	2,578	2,330	1	2,330	2,948	1	2,948	4,144	1	4,144	11,999
Junio	2,707	1	2,707	2,447	1	2,447	3,095	1	3,095	4,351	1	4,351	12,599
Julio	2,842	1	2,842	2,569	1	2,569	3,250	1	3,250	4,568	1	4,568	13,229
Agosto	2,984	1	2,984	2,697	1	2,697	3,412	1	3,412	4,797	1	4,797	13,891
Septiembre	3,283	1	3,283	2,967	1	2,967	3,753	1	3,753	5,276	1	5,276	15,280
Octubre	3,611	1	3,611	3,264	1	3,264	4,129	1	4,129	5,804	1	5,804	16,808
Noviembre	4,153	1	4,153	3,753	1	3,753	4,748	1	4,748	6,675	1	6,675	19,329
Diciembre	4,782	1	4,782	4,313	1	4,313	5,451	1	5,451	7,682	1	7,682	22,229
Total	36,083		36,083	32,604		32,604	41,238		41,238	57,991		57,991	167,915

INDUSTRIAS TEXTILES S.A. DE C.V.
PRESUPUESTO DE MATERIALES PARA EL AÑO 2006

BOLSAS (CIENTO)

CAMISA TIPO POLO			CAMISA MANGA CORTA			BLUSA			CAMISA PARA NIÑO			Total material requerido	Total material requerido	
Meses	Unidades producir	Estándar producción	Total	Unidades producir	Estándar producción	Total	Unidades producir	Estándar producción	Total	Unidades producir	Estándar producción	Total	Unidades	CIENTOS
Enero	2,121	1	2,121	1,917	1	1,917	2,425	1	2,425	3,409	1	3,409	9,872	99
Febrero	2,227	1	2,227	2,013	1	2,013	2,546	1	2,546	3,579	1	3,579	10,366	104
Marzo	2,338	1	2,338	2,113	1	2,113	2,674	1	2,674	3,758	1	3,758	10,884	109
Abril	2,455	1	2,455	2,219	1	2,219	2,807	1	2,807	3,946	1	3,946	11,428	114
Mayo	2,578	1	2,578	2,330	1	2,330	2,948	1	2,948	4,144	1	4,144	11,999	120
Junio	2,707	1	2,707	2,447	1	2,447	3,095	1	3,095	4,351	1	4,351	12,599	126
Julio	2,842	1	2,842	2,569	1	2,569	3,250	1	3,250	4,568	1	4,568	13,229	132
Agosto	2,984	1	2,984	2,697	1	2,697	3,412	1	3,412	4,797	1	4,797	13,891	139
Septiembre	3,283	1	3,283	2,967	1	2,967	3,753	1	3,753	5,276	1	5,276	15,280	153
Octubre	3,611	1	3,611	3,264	1	3,264	4,129	1	4,129	5,804	1	5,804	16,808	168
Noviembre	4,153	1	4,153	3,753	1	3,753	4,748	1	4,748	6,675	1	6,675	19,329	193
Diciembre	4,782	1	4,782	4,313	1	4,313	5,451	1	5,451	7,682	1	7,682	22,229	222
Total	36,083		36,083	32,604		32,604	41,238		41,238	57,991		57,991	167,915	1,679

3.3.1.7. PRESUPUESTO DE COSTO DE PRODUCCION

Procedimiento para la elaboración de presupuesto de costo de producción:

- a) Se coloca el número de unidades a producirse según el presupuesto de producción.

- b) Se multiplica el costo variable unitario que aparece en la hoja de costos de materiales, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación, (ver Pág. 92-96) con el número de unidades a producir mensualmente. este dato servirá para elaborar el Estado de resultados.

Nota: Se establece el costo de los materiales solo para efecto de presentación pero, para establecer el costo de producción solo se toma en cuenta MOD y CIF. debido a que los materiales son proporcionados por el cliente.

INDUSTRIAS TEXTILES S.A DE C.V.
PRESUPUESTO DEL COSTO DE PRODUCCION
PARA EL EJERCICIO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006 (En Dólares)

DESCRIPCION	CVU	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCTUBRE	NOV.	DIC.	TOTALES
CAMISA TIPO POLO														
Unidades de producción		2,121	2,227	2,338	2,455	2,578	2,707	2,842	2,984	3,283	3,611	4,153	4,782	36,083
Materiales Directos	\$3.24	\$6,881	\$7,225	\$7,586	\$7,965	\$8,363	\$8,781	\$9,221	\$9,682	\$10,650	\$11,715	\$13,472	\$15,514	117,053
Mano de Obra Directa	\$0.44	\$929	\$975	\$1,024	\$1,075	\$1,129	\$1,185	\$1,244	\$1,307	\$1,437	\$1,581	\$1,818	\$2,094	15,797
Costos Indirectos de Fab.	\$0.50	\$1,061	\$1,114	\$1,169	\$1,228	\$1,289	\$1,353	\$1,421	\$1,492	\$1,641	\$1,806	\$2,076	\$2,391	18,041
Suma		\$1,989	\$2,089	\$2,193	\$2,303	\$2,418	\$2,539	\$2,666	\$2,799	\$3,079	\$3,387	\$3,895	\$4,485	\$33,839
CAMISA MANGA CORTA														
Unidades de producción		1,917	2,013	2,013	2,113	2,219	2,330	2,447	2,569	2,697	2,967	3,264	3,753	30,303
Materiales Directos	\$1.31	\$2,519	\$2,645	\$2,645	\$2,777	\$2,916	\$3,062	\$3,215	\$3,376	\$3,544	\$3,899	\$4,289	\$4,932	39,818
Mano de Obra Directa	\$1.00	\$1,922	\$2,018	\$2,018	\$2,119	\$2,225	\$2,336	\$2,453	\$2,575	\$2,704	\$2,975	\$3,272	\$3,763	30,379
Costos Indirectos de Fab.	\$0.50	\$959	\$1,006	\$1,006	\$1,057	\$1,110	\$1,165	\$1,223	\$1,284	\$1,349	\$1,484	\$1,632	\$1,877	15,151
Suma		\$2,880	\$3,024	\$3,024	\$3,176	\$3,334	\$3,501	\$3,676	\$3,860	\$4,053	\$4,458	\$4,904	\$5,640	45,530
BLUSA														
Unidades de producción		2,425	2,546	2,674	2,807	2,948	3,095	3,250	3,412	3,753	4,129	4,748	5,451	41,238
Materiales Directos	\$1.82	\$4,414	\$4,634	\$4,866	\$5,109	\$5,365	\$5,633	\$5,915	\$6,210	\$6,831	\$7,514	\$8,642	\$9,920	\$75,053
Mano de Obra Directa	\$0.53	\$1,280	\$1,344	\$1,411	\$1,482	\$1,556	\$1,634	\$1,715	\$1,801	\$1,981	\$2,179	\$2,506	\$2,877	21,768
Costos Indirectos de Fab.	\$0.50	\$1,213	\$1,273	\$1,337	\$1,404	\$1,474	\$1,547	\$1,625	\$1,706	\$1,877	\$2,064	\$2,374	\$2,725	20,619
Suma		\$2,493	\$2,617	\$2,748	\$2,885	\$3,030	\$3,181	\$3,340	\$3,507	\$3,858	\$4,244	\$4,880	\$5,603	42,387
CAMISA PARA NINO														
Unidades de producción		3,409	3,579	3,758	3,946	4,144	4,351	4,351	4,797	5,276	5,804	6,675	7,682	57,773
Materiales Directos	0.86	\$2,932	\$3,078	\$3,232	\$3,394	\$3,564	\$3,742	\$3,742	\$4,125	\$4,538	\$4,992	\$5,740	\$6,607	\$49,685
Mano de Obra Directa	0.96	\$3,271	\$3,435	\$3,607	\$3,787	\$3,976	\$4,175	\$4,175	\$4,603	\$5,064	\$5,570	\$6,405	\$7,372	\$55,442
Costos Indirectos de Fab.	\$0.50	\$1,705	\$1,790	\$1,879	\$1,973	\$2,072	\$2,175	\$2,175	\$2,398	\$2,638	\$2,902	\$3,337	\$3,841	\$28,886
Suma		\$4,976	\$5,225	\$5,486	\$5,760	\$6,048	\$6,351	\$6,351	\$7,002	\$7,702	\$8,472	\$9,743	\$11,213	\$84,328

3.3.1.8. PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTA.

Procedimiento para la elaboración de presupuesto de costo de venta.

El presupuesto de Costo de venta se calcula a partir del presupuesto de costo de producción de cada producto así:

Inventario inicial
Más Costo de producción
Suma
Menos inventario final
= Total costo de venta

Nota: No se establecer presupuesto de inventario, debido a que al final del periodo los inventarios de producto en proceso, se expresaran a su equivalente a productos terminados.

INDUSTRIAS TEXTILES S.A. DE C.V.

PRESUPUESTO DEL COSTO DE ARTICULOS A VENDERSE

PARA EL EJERCICIO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006 (En Dólares)

DESCRIPCION	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCTUBRE	NOV.	DIC.
CAMISA TIPO POLO												
Inventario Inicial	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Mas: Costo de Producción	\$1,989.09	\$2,088.54	\$2,192.97	\$2,302.62	\$2,417.75	\$2,538.63	\$2,665.57	\$2,798.84	\$3,078.73	\$3,386.60	\$3,894.59	\$4,484.88
Suma	\$1,989.09	\$2,088.54	\$2,192.97	\$2,302.62	\$2,417.75	\$2,538.63	\$2,665.57	\$2,798.84	\$3,078.73	\$3,386.60	\$3,894.59	\$4,484.88
Menos: Inventario Final	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Costo Art. a Venderse	\$1,989.09	\$2,088.54	\$2,192.97	\$2,302.62	\$2,417.75	\$2,538.63	\$2,665.57	\$2,798.84	\$3,078.73	\$3,386.60	\$3,894.59	\$4,484.88
CAMISA MANGA CORTA												
Inventario Inicial	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Mas: Costo de Producción	\$2,880.31	\$3,024.32	\$3,024.32	\$3,175.54	\$3,334.32	\$3,501.03	\$3,676.08	\$3,859.89	\$4,052.88	\$4,458.17	\$4,903.99	\$5,639.59
Suma	\$2,880.31	\$3,024.32	\$3,024.32	\$3,175.54	\$3,334.32	\$3,501.03	\$3,676.08	\$3,859.89	\$4,052.88	\$4,458.17	\$4,903.99	\$5,639.59
Menos: Inventario Final	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Costo Art. a Venderse	\$2,880.31	\$3,024.32	\$3,024.32	\$3,175.54	\$3,334.32	\$3,501.03	\$3,676.08	\$3,859.89	\$4,052.88	\$4,458.17	\$4,903.99	\$5,639.59
BLUSA												
Inventario Inicial	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Mas: Costo de Producción	\$2,492.57	\$2,617.20	\$2,748.06	\$2,885.46	\$3,029.73	\$3,181.22	\$3,340.28	\$3,507.29	\$3,858.02	\$4,243.82	\$4,880.40	\$5,602.66
Suma	\$2,492.57	\$2,617.20	\$2,748.06	\$2,885.46	\$3,029.73	\$3,181.22	\$3,340.28	\$3,507.29	\$3,858.02	\$4,243.82	\$4,880.40	\$5,602.66
Menos: Inventario Final	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Costo Art. a Venderse	\$2,492.57	\$2,617.20	\$2,748.06	\$2,885.46	\$3,029.73	\$3,181.22	\$3,340.28	\$3,507.29	\$3,858.02	\$4,243.82	\$4,880.40	\$5,602.66
CAMISA PARA NINO												
Inventario Inicial	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Mas: Costo de Producción	\$4,975.95	\$5,224.74	\$5,485.98	\$5,760.28	\$6,048.29	\$6,350.71	\$6,350.71	\$7,001.65	\$7,701.82	\$8,472.00	\$9,742.80	\$11,213.37
Suma	\$4,975.95	\$5,224.74	\$5,485.98	\$5,760.28	\$6,048.29	\$6,350.71	\$6,350.71	\$7,001.65	\$7,701.82	\$8,472.00	\$9,742.80	\$11,213.37
Menos: Inventario Final	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Costo Art. a Venderse	\$4,975.95	\$5,224.74	\$5,485.98	\$5,760.28	\$6,048.29	\$6,350.71	\$6,350.71	\$7,001.65	\$7,701.82	\$8,472.00	\$9,742.80	\$11,213.37
Total de Costos de Venta	\$12,337.91	\$12,954.80	\$13,451.33	\$14,123.89	\$14,830.09	\$15,571.59	\$16,032.64	\$17,167.68	\$18,691.45	\$20,560.60	\$23,421.78	\$26,940.50

3.3.2. PRESUPUESTOS ECONOMICO FINANCIEROS

3.3.2.1. NOTAS EXPLICATIVAS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Nota 1 Efectivo:

El efectivo que aparece en caja y bancos se ha extraído del presupuesto de caja para el caso proyectado y pago el caso real del flujo de caja, (ver Pág. 109)

Nota No. 2, Activo no Corriente:

La maquinaria y equipo, mobiliario y equipo de oficina se presenta a su valor neto, el método de depreciación utilizado es el de línea recta es decir sin la depreciación.

Nota No. 3, Seguros:

Se ha establecido una provisión de los seguros los cuales serán amortizados en doce cuotas iguales de \$ 833.33 pagaderas mensualmente, el valor de la póliza de seguro es de \$ 10,000.00

Nota No. 4, Gastos pagados por anticipado:

El valor que corresponde a esta cuenta es el alquiler del local lo cual es igual para todos los meses.

Nota No. 5. Cuentas por pagar:

Las cuentas por pagar tienen un saldo al 31 de diciembre de 2005 de \$44, 410, las cuales se cancelan conforme a antigüedad y vencimiento de quedan.

Nota No. 6. Prestamos Bancarios

La empresa posee préstamos, con el Banco Salvadoreño, los cuales se detallan a continuación:

Prestamos a Corto Plazo \$ 20,000

Prestamos a Largo Plazo

Crédito rotativo hasta por \$20,000.00 al 6.90% anual, con vencimiento en octubre de 2009, garantizado con hipoteca abierta por \$18,000 , sobre inmueble de 6,000.67 v2 de extensión ubicado en el Km. 12 de la Carretera Troncal del Norte. Destinado para la construcción de nave industrial.

Nota No. 7 Ventas:

Las ventas se han calculado para el caso de el Estado de Resultado presupuestado, del presupuesto de ventas, las cuales se establecen que son de contado ya que se cancelan en el momento que se entrega el pedido,

Nota No 8. Costo Servicio de maquila,

Se establece el costo de la maquila a partir del presupuesto de producción el cual incluye MOD y CIF por producto, dicha sumatoria da como resultado el costo de servicio de maquila (Ver presupuesto costo de producción Pág. 102)

Nota No. 8, Gastos Financiero

El gasto financiero se ha calculado a partir del mes de febrero debido a que según los datos reflejados en el flujo de efectivo era necesaria la adquisición de financiamiento externo el cual se hizo efectivo en el mes de enero

Ver tabla de amortización de préstamo anexo No. 5

Nota No. 9, Saldo Mínimo de caja:

Se estableció por política de la empresa que debe existir un saldo mínimo en caja de \$ 20,000, lo cual corresponderá al pago de servicios básicos y planilla como medida de prevención en aquellos casos en el cual las ventas no alcancen a cubrir los costos

INDUSTRIAS TEXTILES S.A DE C.V.

BALANCE GENERAL PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006

ACTIVO	ENERO	FEBR.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOS.	SEPT.	OCT.	NOV.	DICI.
Circulante	\$53,723	\$47,775	\$42,092	\$36,227	\$34,125	\$33,532	\$33,810	\$34,792	\$38,562	\$40,968	\$52,060	\$66,532
Caja y Banco (Nota No. 1)	\$52,223	\$46,673	\$40,292	\$36,227	\$34,125	\$33,532	\$33,810	\$34,792	\$38,562	\$40,968	\$52,060	\$66,532
Caja Chica	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500
No Circulante (Nota No. 2)	\$103,420	\$104,640	\$105,128	\$109,268	\$110,723	\$111,881	\$114,137	\$115,955	\$116,311	\$120,425	\$124,645	\$125,428
Maquinaria y Equipo Neto	\$74,400	\$73,775	\$73,149	\$72,524	\$71,899	\$71,274	\$70,649	\$73,214	\$72,589	\$71,964	\$67,302	\$66,677
Mobiliario y Equ. de Oficina Neto	\$23,920	\$22,384	\$20,848	\$19,984	\$23,230	\$21,694	\$25,259	\$23,723	\$22,187	\$20,651	\$19,115	\$17,579
Vehículos	\$3,500	\$6,881	\$6,797	\$10,461	\$10,378	\$13,708	\$13,624	\$13,541	\$13,458	\$13,374	\$13,291	\$13,274
Seguros (nota No. 3)			\$2,733	\$4,698	\$3,617	\$3,606	\$3,005	\$3,877	\$6,477	\$12,836	\$23,337	\$26,298
Gastos pagados por anticipado (nota No. 4)	\$1,600	\$1,600	\$1,600	\$1,600	\$1,600	\$1,600	\$1,600	\$1,600	\$1,600	\$1,600	\$1,600	\$1,600
Total de Activo	\$157,143	\$152,415	\$147,221	\$145,495	\$144,848	\$145,414	\$147,946	\$150,747	\$154,873	\$161,393	\$176,704	\$191,961
PASIVO												
Circulante	\$34,406	\$30,147	\$26,710	\$23,678	\$21,030	\$18,865	\$17,583	\$16,085	\$14,049	\$12,557	\$10,247	\$10,019
Cuentas por Pagar (Nota No. 5)	\$3,200	\$4,800	\$6,600	\$5,200	\$4,200	\$3,700	\$4,100	\$4,300	\$3,980	\$4,220	\$3,660	\$5,200
Préstamo a Corto plazo (Nota No. 6)	\$20,000	\$18,400	\$16,784	\$15,152	\$13,503	\$11,838	\$10,157	\$8,458	\$6,743	\$5,010	\$3,260	\$1,493
Retenciones por pagar	\$1,244	\$1,244	\$1,244	\$1,244	\$1,244	\$1,244	\$1,244	\$1,244	\$1,244	\$1,244	\$1,244	\$1,244
Seguros por pagar	\$7,879.59	\$3,621										
Provisiones	\$2,083	\$2,083	\$2,083	\$2,083	\$2,083	\$2,083	\$2,083	\$2,083	\$2,083	\$2,083	\$2,083	\$2,083
No circulante	\$22,300	\$21,650	\$18,493	\$17,727	\$16,955	\$16,174	\$15,386	\$14,590	\$13,786	\$12,974	\$18,493	\$18,493
Préstamo a Largo Plazo (Nota No. 6)	\$20,000	\$19,250	\$18,493	\$17,727	\$16,955	\$16,174	\$15,386	\$14,590	\$13,786	\$12,974	\$18,493	\$18,493
Otros pasivos	\$2,300	\$2,400										
Total Pasivo	\$56,706	\$51,797	\$45,203	\$41,406	\$37,984	\$35,039	\$32,969	\$30,675	\$27,835	\$25,530	\$28,739	\$28,512
PATRIMONIO	\$100,437	\$100,617	\$102,018	\$104,089	\$106,863	\$110,375	\$114,977	\$120,073	\$127,038	\$135,863	\$147,965	\$163,449
Capital Social	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000
Utilidad/ perdida del Ejercicio	\$437	\$617	\$2,018	\$4,089	\$6,863	\$10,375	\$14,977	\$20,073	\$27,038	\$35,863	\$47,965	\$63,449
Total Pasivo mas Patrimonio	\$157,143	\$152,415	\$147,221	\$145,495	\$144,848	\$145,414	\$147,946	\$150,747	\$154,873	\$161,393	\$176,704	\$191,961

INDUSTRIAS TEXTILES S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006
(En dólares)

DESCRIPCION	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCTUBRE	NOV.	DIC.
Ventas (Nota No. 7)	\$ 23,934	\$ 25,131	\$ 26,387	\$ 27,707	\$ 29,092	\$ 30,547	\$ 32,074	\$ 33,678	\$ 37,045	40,750	\$ 46,862	\$ 53,888
Menos:												
Costo de servicio de maquila (Nota No. 8)	\$ 12,338	\$ 12,955	\$ 13,451	\$14,124	\$ 14,830	\$ 15,572	\$ 16,033	\$ 17,168	\$ 18,691	\$ 20,561	\$ 23,422	\$ 26,941
Utilidad Bruta	\$ 11,596	\$ 12,176	\$ 12,936	\$13,583	\$ 14,262	\$ 14,975	\$ 16,041	\$ 16,510	\$ 18,354	\$ 20,189	\$ 23,441	\$ 26,947
Menos:												
Gastos de Operación	\$ 11,159	\$ 11,559	\$ 11,535	\$ 11,512	\$ 11,488	\$ 11,463	\$ 11,439	\$ 11,414	\$ 11,389	\$ 11,364	\$ 11,339	\$ 11,463
Producción	\$ 6,217	\$ 6,217	\$ 6,217	\$ 6,217	\$ 6,217	\$ 6,217	\$ 6,217	\$ 6,217	\$ 6,217	\$ 6,217	\$ 6,217	\$ 6,217
Administrativos	\$ 4,942	\$ 4,942	\$ 4,942	\$ 4,942	\$ 4,942	\$ 4,942	\$ 4,942	\$ 4,942	\$ 4,942	\$ 4,942	\$ 4,942	\$ 4,942
Financieros		\$ 400	\$ 377	\$ 353	\$ 329	\$ 305	\$ 280	\$ 255	\$ 230	\$ 205	\$ 180	\$ 305
Utilidad de Operación	\$437	\$617	\$1,401	\$2,071	\$2,774	\$3,512	\$4,602	\$5,096	\$6,965	\$8,825	\$12,102	\$15,484

INDUSTRIAS TEXTILES S.A DE C.V.
PRESUPUESTO DE CAJA DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006

(En Dólares)

DESCRIPCION	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTALES
Saldo Inicial	17,000	52,223	46,673	40,292	36,227	34,125	33,532	33,810	34,792	40,968	52,060	52,060
ENTRADAS DE EFECTIVO												
Ventas al Contado	23,934	25,131	26,387	27,707	29,092	30,547	32,074	33,678	40,750	46,862	53,888	53,888
Total Entradas de Efectivo	23,934	25,131	26,387	27,707	29,092	30,547	32,074	33,678	40,750	46,862	53,888	53,888
Total Disponible	40,934	77,354	73,061	67,999	65,319	64,671	65,606	67,487	75,542	87,830	105,947	105,947
SALIDAS DE EFECTIVO												
Compras de Materiales												
Mano de Obra Directa	7,402	7,772	8,060	8,463	8,886	9,330	9,588	10,286	12,305	14,002	16,106	16,106
Gastos sueldos indirectos producción	6,217	6,217	6,217	6,217	6,217	6,217	6,217	6,217	6,217	6,217	6,217	6,217
Gastos de Administración	4,942	4,942	4,942	4,942	4,942	4,942	4,942	4,942	4,942	4,942	4,942	4,942
Gastos Financieros	2,750	2,750	2,750	2,750	2,750	2,750	2,750	2,750	2,750	2,750	2,750	2,750
Alquileres	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600
Servicios Básicos	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600
Cuentas por Pagar	3,200	4,800	6,600	5,200	4,200	3,700	4,100	4,300	4,160	3,660	5,200	5,200
Suma	28,711	30,681	32,768	31,771	31,195	31,139	31,797	32,695	34,574	35,771	39,415	39,415
Exceso o (Deficiencia)	12,223	46,673	40,292	36,227	34,125	33,532	33,810	34,792	40,968	52,060	66,532	66,532
Saldo Mínimo de Caja	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
Préstamo a Corto plazo	20,000											
Préstamo a Largo Plazo	20,000											
Saldo Final	52,223	46,673	40,292	36,227	34,125	33,532	33,810	34,792	40,968	52,060	66,532	509,797

INDUSTRIAS TEXTILES S.A DE C.V.

RAZONES FINANCIERAS PRESUPUESTADAS

LIQUIDEZ (\$)	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCTUBRE	NOV.	DIC.
Capital Neto de Trabajo												
Activo Circulante	\$52,223.36	\$47,775.19	\$42,092.11	\$36,227.27	\$34,124.64	\$33,532.30	\$33,809.55	\$34,791.90	\$38,562.13	\$40,968.03	\$52,059.61	\$66,532.37
Pasivo Circulante	\$34,405.95	\$30,147.26	\$26,710.36	\$23,678.20	\$21,029.72	\$18,864.76	\$17,583.14	\$16,084.71	\$14,049.29	\$12,556.60	\$10,246.82	\$10,019.43
Resultado	(17,817)	(17,628)	(15,382)	(12,549)	(13,095)	(14,668)	(16,226)	(18,707)	(24,513)	(28,411)	(41,813)	(56,513)
Razón Circulante												
Activo Circulante	\$52,223.36	\$47,775.19	\$42,092.11	\$36,227.27	\$34,124.64	\$33,532.30	\$33,809.55	\$34,791.90	\$38,562.13	\$40,968.03	\$52,059.61	\$66,532.37
Pasivo Circulante	\$34,405.95	\$30,147.26	\$26,710.36	\$23,678.20	\$21,029.72	\$18,864.76	\$17,583.14	\$16,084.71	\$14,049.29	\$12,556.60	\$10,246.82	\$10,019.43
Resultado	1.52	1.58	1.58	1.5	1.6	1.8	1.9	2.2	2.7	3.3	5.1	\$ 6.64
Prueba Acida												
Activo Circulante- Inv.	\$52,223.36	\$47,775.19	\$42,092.11	\$36,227.27	\$34,124.64	\$33,532.30	\$33,809.55	\$34,791.90	\$38,562.13	\$40,968.03	\$52,059.61	\$66,532.37
Inventario	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Pasivo a Corto Plazo	\$34,405.95	\$30,147.26	\$26,710.36	\$23,678.20	\$21,029.72	\$18,864.76	\$17,583.14	\$16,084.71	\$14,049.29	\$12,556.60	\$10,246.82	\$10,019.43
Resultado	1.52	1.58	1.58	1.53	1.62	1.78	1.92	2.16	2.74	3.26	5.08	6.64
RENTABILIDAD (%)												
Margen Bruto de Utilidad												
Ventas - Costo de Ventas	\$11,596.09	\$12,175.90	\$12,935.91	\$13,582.70	\$14,261.84	\$14,974.93	\$16,041.21	\$16,509.86	\$18,353.84	\$20,189.23	\$23,440.52	\$11,596.09
Ventas	\$23,934.00	\$25,130.70	\$26,387.24	\$27,706.60	\$29,091.93	\$30,546.52	\$32,073.85	\$33,677.54	\$37,045.30	\$40,749.83	\$46,862.30	\$23,934.00
Resultado	48%	48%	49%	49%	49%	49%	50%	49%	50%	50%	50%	48%
Rentabilidad sobre Capital												
Utilidad Neta	\$437.36	\$617.16	\$1,400.67	\$2,071.20	\$2,774.31	\$3,511.61	\$4,602.35	\$5,095.70	\$6,964.62	\$8,825.20	\$12,101.94	\$15,483.79
Capital Contable	\$100,437.36	\$100,617.16	\$102,017.67	\$104,089.20	\$106,863.31	\$110,374.61	\$114,977.35	\$120,072.70	\$127,037.62	\$135,863.20	\$147,964.94	\$163,448.79
Resultado	0%	1%	1%	2%	3%	3%	4%	4%	5%	6%	8%	9%
Margen Neto de Utilidad												
Utilidad Neta	\$437.36	\$617.16	\$1,400.67	\$2,071.20	\$2,774.31	\$3,511.61	\$4,602.35	\$5,095.70	\$6,964.62	\$8,825.20	\$12,101.94	\$15,483.79
Ventas Totales	\$23,934.00	\$25,130.70	\$26,387.24	\$27,706.60	\$29,091.93	\$30,546.52	\$32,073.85	\$33,677.54	\$37,045.30	\$40,749.83	\$46,862.30	\$23,934.00
Resultado	0.02	0.02	0.05	0.07	0.10	0.11	0.14	0.15	0.19	0.22	0.26	0.65

INDUSTRIAS TEXTILES S.A DE C.V.												
RAZONES FINANCIERAS PRESUPUESTADAS												
ENDEUDAMIENTO (%)	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCTUBRE	NOV.	DICIEMBRE
Razón de Endeudamiento												
Pasivos Totales	\$56,705.95	\$51,797.55	\$45,202.86	\$41,405.63	\$37,984.42	\$35,039.00	\$32,969.13	\$30,674.56	\$27,835.04	\$25,530.20	\$28,739.32	\$28,511.93
Activos Totales	\$157,143.31	\$152,414.72	\$147,220.53	\$145,494.83	\$144,847.73	\$145,413.62	\$147,946.47	\$150,747.26	\$154,872.66	\$161,393.41	\$176,704.26	\$191,960.72
Resultado	36.09%	33.98%	30.70%	28.46%	26.22%	24.10%	22.28%	20.35%	17.97%	15.82%	16.26%	14.85%
Cobertura de Intereses												
Utilidades antes impuestos	\$437.36	\$617.16	\$1,400.67	\$2,071.20	\$2,774.31	\$3,511.61	\$4,602.35	\$5,095.70	\$6,964.62	\$8,825.20	\$12,101.94	\$15,483.79
Intereses	\$2,750.00	\$2,750.00	\$2,750.00	\$2,750.00	\$2,750.00	\$2,750.00	\$2,750.00	\$2,750.00	\$2,750.00	\$2,750.00	\$2,750.00	\$2,750.00
Resultado	0.16	0.22	0.51	0.75	1.01	1.28	1.67	1.85	2.53	3.21	4.40	5.63
Razón de Pasivo a capital												
Pasivo a Largo Plazo	\$22,300.00	\$21,650.29	\$18,492.50	\$17,727.43	\$16,954.70	\$16,174.25	\$15,385.99	\$14,589.85	\$13,785.75	\$12,973.60	\$18,492.50	\$18,492.50
Capital Contable	\$100,437.36	\$100,617.16	\$102,017.67	\$104,089.20	\$106,863.31	\$110,374.61	\$114,977.35	\$120,072.70	\$127,037.62	\$135,863.20	\$147,964.94	\$163,448.79
Resultado	22.2%	21.5%	18.1%	17.0%	15.9%	14.7%	13.4%	12.2%	10.9%	9.5%	12.5%	11.3%
ACTIVIDAD (veces)												
Rotación de Activos Totales												
Ventas	\$23,934.00	\$25,130.70	\$26,387.24	\$27,706.60	\$29,091.93	\$30,546.52	\$32,073.85	\$33,677.54	\$37,045.30	\$40,749.83	\$46,862.30	\$53,887.61
Activos Totales	\$157,143.31	\$152,414.72	\$147,220.53	\$145,494.83	\$144,847.73	\$145,413.62	\$147,946.47	\$150,747.26	\$154,872.66	\$161,393.41	\$176,704.26	\$191,960.72
Resultado	0.15	0.16	0.18	0.19	0.20	0.21	0.22	0.22	0.24	0.25	0.27	0.28
Rotación de Activos Fijos												
Ventas	\$23,934.00	\$25,130.70	\$26,387.24	\$27,706.60	\$29,091.93	\$30,546.52	\$32,073.85	\$33,677.54	\$37,045.30	\$40,749.83	\$46,862.30	\$53,887.61
Activos Fijos Netos	\$104,919.96	\$104,639.53	\$105,128.42	\$109,267.56	\$110,723.09	\$111,881.32	\$114,136.92	\$115,955.35	\$116,310.53	\$120,425.38	\$124,644.65	\$125,428.35
Resultado	0.23	0.24	0.25	0.25	0.26	0.27	0.28	0.29	0.32	0.34	0.38	0.43

INDUSTRIAS TEXTILES S.A DE C.V.											
BALANCE GENERAL AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2006											
(Expresado en dólares Americanos)											
ACTIVO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE
Circulante	\$30,391.26	\$47,509.62	\$39,001.68	\$33,156.65	\$29,184.80	\$24,667.80	\$22,268.47	\$20,659.61	\$21,923.96	\$21,899.75	\$24,250.77
Caja y Banco	\$30,391.26	\$44,749.62	\$36,247.63	\$29,955.99	\$25,515.19	\$22,467.80	\$19,958.47	\$18,234.11	\$17,863.96	\$18,399.75	\$20,575.77
Anticipo de empleados		\$2,760	\$2,754	\$3,201	\$3,670	\$2,200	\$2,310	\$2,426	\$4,060	\$3,500	\$3,675
No Circulante	\$16,308.50	\$12,742.44	\$105,252.21	\$ 107,927.44	\$ 108,309.45	\$ 110,567.79	\$ 113,115.90	\$ 118,908.83	\$ 108,365.82	\$ 106,909.46	\$ 102,286.73
Maquinaria y Equipo Neto	\$ 74,399.84	\$ 73,774.63	\$ 73,149.42	\$ 72,524.22	\$ 71,899.01	\$ 71,273.80	\$ 70,648.59	\$ 73,214.13	\$ 72,588.92	\$ 71,963.71	\$ 67,301.89
Mobiliario y Equipo de Oficina Neto	\$ 23,920.12	\$ 22,384.23	\$ 14,980.91	\$ 19,312.46	\$ 18,447.88	\$ 21,693.70	\$ 25,258.56	\$ 23,722.68	\$ 22,186.79	\$ 20,650.91	\$ 19,115.02
Vehículos	\$ 5,000.00	\$ 4,916.67	\$ 4,833.33	\$ 6,901.86	\$ 9,338.51	\$ 8,734.23	\$ 9,293.77	\$ 9,210.44	\$ 9,127.10	\$ 7,531.41	\$ 10,265.75
Deudores varios	\$ 11,388.54	\$ 10,066.91	\$ 10,688.55	\$ 7,588.90	\$ 7,024.06	\$ 7,266.06	\$ 6,314.98	\$ 11,161.59	\$ 2,863.00	\$ 5,163.43	\$ 4,004.07
Gastos pagados por anticipado	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00
Total de Activo	\$ 146,699.76	\$160,252.06	144,253.90	141,084.09	\$ 137,494.25	\$ 135,235.58	\$135,384.36	\$ 139,568.44	\$ 130,289.78	\$128,809.21	\$126,537.50
PASIVO											
Circulante	\$ 25,058.50	\$ 26,390.00	\$ 25,830.00	\$ 22,797.84	\$ 20,149.36	\$ 17,984.39	\$ 18,202.78	\$ 17,240.12	\$ 13,168.93	\$ 11,676.24	\$ 9,366.46
Cuentas por Pagar	\$ 2,612.50	\$ 5,544.00	\$ 6,600.00	\$ 5,200.00	\$ 4,200.00	\$ 3,700.00	\$ 5,600.00	\$ 6,335.78	\$ 3,980.00	\$ 4,219.88	\$ 3,660.00
Préstamo a corto plazo	\$ 20,000.00	\$ 18,400.00	\$ 16,784.00	\$ 15,151.84	\$ 13,503.36	\$ 11,838.39	\$ 10,156.78	\$ 8,458.34	\$ 6,742.93	\$ 5,010.36	\$ 3,260.46
Retenciones por pagar	\$ 1,390.00	\$ 1,390.00	\$ 1,390.00	\$ 1,390.00	\$ 1,390.00	\$ 1,390.00	\$ 1,390.00	\$ 1,390.00	\$ 1,390.00	\$ 1,390.00	\$ 1,390.00
Provisiones	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00
No circulante	\$ 22,300.00	\$ 34,530.52	\$ 18,492.50	\$ 17,727.43	\$ 16,954.70	\$ 16,174.25	\$ 15,385.99	\$ 14,589.85	\$ 13,785.75	\$ 12,973.60	\$ 12,148.60
Préstamo a Largo Plazo	\$ 20,000.00	\$ 19,250.00	\$ 18,492.50	\$ 17,727.43	\$ 16,954.70	\$ 16,174.25	\$ 15,385.99	\$ 14,589.85	\$ 13,785.75	\$ 12,973.60	\$ 12,148.60
Otros Pasivos	\$ 2,300.00	\$ 15,280.52									
Total Pasivo	\$ 47,358.50	\$ 60,920.52	\$ 44,322.50	\$ 40,525.27	\$ 37,104.06	\$ 34,158.64	\$ 33,588.76	\$ 31,829.97	\$ 26,954.67	\$ 24,649.84	\$ 21,515.06
PATRIMONIO	\$ 99,341.26	\$ 99,331.54	\$ 99,931.40	\$ 100,558.83	\$ 100,390.19	\$ 101,076.94	\$ 101,795.60	\$ 102,547.76	\$ 103,335.10	\$ 104,159.38	\$ 105,022.44
Capital Social	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00
Utilidad del Ejercicio	\$ (658.74)	\$ (668.46)	\$ (68.60)	\$ 558.83	\$ 390.19	\$ 1,076.94	\$ 1,795.60	\$ 2,547.76	\$ 3,335.10	\$ 4,159.38	\$ 5,022.44
Total Pasivo mas Patrimonio	\$146,699.76	\$ 160,252.06	\$ 44,253.90	\$ 141,084.09	\$ 137,494.25	\$ 135,235.58	\$ 135,384.37	\$ 134,377.74	\$ 130,289.78	\$ 128,809.22	\$ 126,537.50

INDUSTRIAS TEXTILES S.A DE C.V.											
ESTADO DE RESULTADOS											
DEL 1o. DE ENERO AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2006											
(En dólares)											
DESCRIPCION	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE
Ventas	\$ 21,000.00	\$22,050.00	\$23,152.50	\$ 24,310.13	\$ 25,525.63	\$ 26,801.91	\$ 8,142.01	\$ 29,549.11	\$ 31,026.56	\$ 32,577.89	\$ 34,206.79
Menos:											
Costo de servicio de maquila	\$ 10,500.00	\$11,025.00	\$11,576.25	\$ 12,155.06	\$ 12,762.82	\$ 13,400.96	\$ 14,071.00	\$ 14,774.55	\$ 15,513.28	\$ 16,288.95	\$ 17,103.39
Utilidad Bruta	\$ 10,500.00	\$11,025.00	\$11,576.25	\$ 12,155.06	\$ 12,762.82	\$ 13,400.96	\$ 14,071.00	\$ 14,774.55	\$ 15,513.28	\$ 16,288.95	\$ 17,103.39
Menos:											
Gastos de Operación	\$ 11,158.74	\$11,693.46	\$ 1,644.85	\$ 11,596.24	\$ 12,372.62	\$ 12,324.01	\$ 12,275.40	\$ 12,226.79	\$ 12,178.18	\$ 12,129.57	\$ 12,080.96
Producción	\$ 6,216.63	\$ 6,216.63	\$ 6,216.63	\$ 6,216.63	\$ 6,216.63	\$ 6,216.63	\$ 6,216.63	\$ 6,216.63	\$ 6,216.63	\$ 6,216.63	\$ 6,216.63
Administrativos	\$ 4,942.11	\$ 4,942.11	\$ 4,942.11	\$ 4,942.11	\$ 4,942.11	\$ 4,942.11	\$ 4,942.11	\$ 4,942.11	\$ 4,942.11	\$ 4,942.11	\$ 4,942.11
Financieros	\$ -	\$ 534.72	\$ 486.11	\$ 437.50	\$ 1,213.89	\$ 1,165.28	\$ 1,116.67	\$ 1,068.06	\$ 1,019.44	\$ 970.83	\$ 922.22
Resultado de Operación	\$ (658.74)	\$ (668.46)	\$ (68.60)	\$558.83	\$ 390.19	\$ 1,076.94	\$ 1,795.60	\$ 2,547.76	\$3,335.10	\$ 4,159.38	\$ 5,022.44

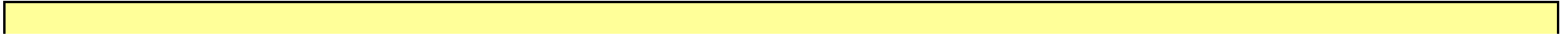
INDUSTRIAS TEXTILES S.A. DE C.V.

PRESUPUESTO DE CAJA

PARA EL EJERCICIO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007

(En Dólares)

DESCRIPCION	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOVIEMBRE
Saldo Inicial	17,000	52,223	44,750	36,248	29,956	25,515	22,468	19,958	18,234	17,864	18,400
ENTRADAS DE EFECTIVO											
Ventas al Contado	21,000	22,050	23,153	24,310	25,526	26,802	28,142	29,549	31,027	32,578	34,207
Total Entradas de Efectivo	21,000	22,050	23,153	24,310	25,526	26,802	28,142	29,549	31,027	32,578	34,207
Total Disponible	38,000	74,273	67,902	60,558	55,482	52,317	50,610	49,508	49,261	50,442	52,607
SALIDAS DE EFECTIVO											
Mano de Obra Directa	6,300	6,615	6,946	7,293	7,658	8,041	8,443	8,865	9,308	9,773	10,262
Gastos sueldos indirectos producción	6,217	6,217	6,217	6,217	6,217	6,217	6,217	6,217	6,217	6,217	6,217
Gastos de Administración	4,942	4,942	4,942	4,942	4,942	4,942	4,942	4,942	4,942	4,942	4,942
Gastos Financieros	2,750	2,750	2,750	2,750	2,750	2,750	2,750	2,750	2,750	2,750	2,750
alquileres	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600
Servicios Básicos	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600
Cuentas por Pagar	3,200	4,800	6,600	5,200	4,200	3,700	4,100	4,300	3,980	4,160	3,660
Suma	27,609	29,524	31,654	30,602	29,966	29,849	30,651	31,273	31,397	32,042	32,031
Exceso o (Deficiencia)	10,391	44,750	36,248	29,956	25,515	22,468	19,958	18,234	17,864	18,400	20,576
Saldo Mínimo de Caja	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
Préstamo a Corto plazo	20,000										
Préstamo a Largo Plazo	20,000										
Saldo Final	30,391	44,750	36,248	29,956	25,515	22,468	19,958	18,234	17,864	18,400	20,576



INDUSTRIAS TEXTILES S.A DE C.V.

INDUSTRIAS TEXTILES S.A DE C.V.

RAZONES FINANCIERAS REALES AÑO 2006

ENDEUDAMIENTO (%)	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE
Razón de Endeudamiento	\$25,058.50	\$26,390.00	\$25,830.00	\$22,797.84	\$20,149.36	\$17,984.39	\$18,202.78	\$17,240.12	\$13,168.93	\$11,676.24	\$9,366.46
Pasivos Totales	(5,333)	(2,612)	(1,172)	(10,859)	(9,035)	(6,683)	(4,066)	(3,419)	(8,755)	(19,224)	(14,884)
Razón Circulante	\$146,699.76	\$160,252.06	\$144,253.90	\$141,084.09	\$137,494.25	\$135,235.58	\$135,384.36	\$139,568.44	\$130,289.78	\$128,809.21	\$126,537.50
Activo Circulante	\$30,391.26	\$47,509.62	\$39,001.68	\$33,156.65	\$29,184.80	\$24,667.80	\$22,268.47	\$20,659.61	\$21,923.96	\$21,899.75	\$24,250.77
Cobertura de Intereses	\$25,058.50	\$26,390.00	\$25,830.00	\$22,797.84	\$20,149.36	\$17,984.39	\$18,202.78	\$17,240.12	\$13,168.93	\$11,676.24	\$9,366.46
Resultado antes impuestos	1.21	1.80	1.51	1.45	1.45	1.37	1.22	1.20	1.66	1.88	2.59
Prueba Acida Intereses	\$0.00	\$534.72	\$486.11	\$437.50	\$1,213.89	\$1,165.28	\$1,116.67	\$1,068.06	\$1,019.44	\$970.83	\$922.22
Activo Circulante- Inv. Resultado	\$30,391.26	\$47,509.62	\$39,001.68	\$33,156.65	\$29,184.80	\$24,667.80	\$22,268.47	\$20,659.61	\$21,923.96	\$21,899.75	\$24,250.77
Pasivo a Largo Plazo	\$25,058.50	\$26,390.00	\$25,830.00	\$22,797.84	\$20,149.36	\$17,984.39	\$18,202.78	\$17,240.12	\$13,168.93	\$11,676.24	\$9,366.46
Razón de Pasivo a Largo Plazo	1.21	1.80	1.51	1.45	1.45	1.37	1.22	1.20	1.66	1.88	2.59
RENTABILIDAD (%)	\$22,300.00	\$34,530.52	\$18,492.50	\$17,727.43	\$16,954.70	\$16,174.25	\$15,385.99	\$14,589.85	\$13,785.75	\$12,973.60	\$12,148.60
Margen Bruto de Utilidad	\$99,341.26	\$99,331.54	\$99,931.40	\$100,558.83	\$100,390.19	\$101,076.94	\$101,795.60	\$102,547.76	\$103,335.10	\$104,159.38	\$105,022.44
Resultado de Ventas	22.4%	34.8%	18.5%	17.6%	16.9%	16.0%	15.1%	14.2%	13.3%	12.5%	11.6%
ACTIVIDAD (veces)											
Rotación de Activos	\$21,000.00	\$22,050.00	\$23,152.50	\$24,310.13	\$25,525.63	\$26,801.91	\$28,142.01	\$29,549.11	\$31,026.56	\$32,577.89	\$34,206.79
Resultados	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%
Rentabilidad sobre Capital	\$21,000.00	\$22,050.00	\$23,152.50	\$24,310.13	\$25,525.63	\$26,801.91	\$28,142.01	\$29,549.11	\$31,026.56	\$32,577.89	\$34,206.79
Activos Totales	\$146,699.76	\$160,252.06	\$144,253.90	\$141,084.09	\$137,494.25	\$135,235.58	\$135,384.36	\$139,568.44	\$130,289.78	\$128,809.21	\$126,537.50
Utilidad Neta	0.14	0.14	0.16	0.17	0.19	0.20	0.21	0.21	0.24	0.25	0.27
Capital Contable	\$99,341.26	\$99,331.54	\$99,931.40	\$100,558.83	\$100,390.19	\$101,076.94	\$101,795.60	\$102,547.76	\$103,335.10	\$104,159.38	\$105,022.44
Rotación de Activos	-1%	-1%	0%	1%	0%	1%	2%	2%	3%	4%	5%
Utilidad Neta	0.18	0.20	0.22	0.23	0.24	0.24	0.25	0.25	0.29	0.30	0.33
Ventas Activos Fijos Netos	\$21,000.00	\$22,050.00	\$23,152.50	\$24,310.13	\$25,525.63	\$26,801.91	\$28,142.01	\$29,549.11	\$31,026.56	\$32,577.89	\$34,206.79
Ventas Activos Fijos Netos	\$21,000.00	\$22,050.00	\$23,152.50	\$24,310.13	\$25,525.63	\$26,801.91	\$28,142.01	\$29,549.11	\$31,026.56	\$32,577.89	\$34,206.79
Resultado	-3%	-3%	0%	2%	2%	4%	6%	9%	11%	13%	15%

3.4. ANALISIS COMPARATIVO DE RAZONES FINANCIERAS REALES Y PROYECTADAS.

- Las razones que relacionan partidas del balance general se expresan en valores absolutos tomando como unidad de medida, la unidad, Las correspondientes al estado de perdidas y ganancias se relacionan en forma de porcentajes.
- Las razones financieras pueden ser comparadas con proyecciones de la misma empresa o valores históricos, con el promedio de la industria, y / o con las de otras empresas del mismo ramo o industria.
- En términos generales se pueden obtener razones del balance general, razones del estado de de perdidas y ganancias y razones inter-estados financieros.
- De acuerdo al capítulo I, las razones financieras pueden ser clasificadas en las siguientes categorías:
 - a. Razones de liquidez
 - b. Razones de Endeudamiento
 - c. Razones de actividad
 - d. Razones de rentabilidad

3.4.1 RAZONES DE LIQUIDEZ

1. Estas razones financieras se utilizan para medir la capacidad de la firma para cancelar sus obligaciones a corto plazo.
2. Se calcula dividiendo el total de los activos circulantes (corto plazo) entre los pasivos corrientes (corto plazo). así:

$$IS = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Tabla 1-1.

Razones de liquidez

	<i>PRESUPUESTADO 2006</i>			<i>REAL 2006</i>		
<i>RAZONES</i>	<i>ENERO</i>	<i>FEBRERO</i>	<i>MARZO</i>	<i>ENERO</i>	<i>FEBRERO</i>	<i>MARZO</i>
CORRIENTE	1.52	1.58	1.58	1.21	1.80	1.51
PRUEBA DEL ACIDO	1.52	1.58	1.58	1.21	1.80	1.51

Resultados fueron obtenidos aplicando las formulas correspondientes.

COMENTARIO:

El cuadro 1-1 muestra al lado izquierdo, las razones de liquidez proyectadas y al lado derecho las razones de liquidez reales del primer trimestre, de estos se resultados se puede concluir que:

La empresa según los datos presupuestados posee la capacidad para cumplir con sus compromisos a corto plazo pero es fluctuante y según los resultados reales la tendencia de las razones de liquidez reflejan una menor capacidad esto se demuestra al compararse el mes de enero cuya razón presupuestada fue de 1.52 y en la real 1.21, según cifras presupuestadas esto se debe a que la empresa ha adquirido préstamo tanto a corto como a largo plazo equivalente a \$ 40,000, lo cual permitió un flujo de caja positivo. Hasta este momento la empresa no puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo por lo cual se le recomienda disminuir sus costos y gastos, es importante reiterar que mientras más bajas sean estas razones de liquidez, menor será la condición de la empresa para cancelar sus pasivos a corto plazo. Las pruebas del ácido reflejan una marcada tendencia disminuir, en el mes de enero 1.21 pero para el mes de febrero aumenta 1.80 esto se debe a que no existen inventarios y el primer trimestre es la época del año en la cual tienen menor producción.

3.4.2. RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

Estas razones son utilizadas para evaluar el financiamiento de la firma a través del endeudamiento.

A. La razón de endeudamiento (RE)

$$RE = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

B. Razón Pasivo Largo plazo /Capital (RPC):

$$RPC = \frac{\text{Pasivo a largo plazo}}{\text{Capital contable}}$$

Tabla 1-2

Razones de Endeudamiento

	<i>PRESUPUESTADO 2006</i>			<i>REAL 2006</i>		
<i>RAZONES</i>	<i>ENERO</i>	<i>FEBRERO</i>	<i>MARZO</i>	<i>ENERO</i>	<i>FEBRERO</i>	<i>MARZO</i>
<i>ENDEUDAMIENTO</i>	36.09%	33.98%	30.70%	32.3%	38.0%	30.7%
<i>COBERTURA DE INTERESES</i>	0.16	0.22	0.51	0.00	(1.25)	(0.14)
<i>RAZON DE PASIVO - CAPITAL</i>	22.2%	21.5%	18.1%	22.4%	34.8%	18.5%

COMENTARIO:

Según la tabla 1-2 se puede observar que la razón de endeudamiento tanto la presupuestada como la real reflejan una marcada tendencia al endeudamiento a largo plazo. La razón de endeudamiento de esta empresa es de 36.09% la cual se refleja fluctuante en los próximos dos meses, sin embargo según datos presupuestados en enero fue de 36.09 aprox. y refleja una disminución, es decir que si se compara con ratio presupuestado se observa la misma tendencia, esto significa que los acreedores han proporcionado el financiamiento, pero que los accionistas representan la mayor parte de la inversión por lo cual se puede concluir que la empresa posee una mejor proporción para los socios.

Los cargos por intereses para esta empresa no se encuentran en una situación agradable ya que según la comparación de los reales en enero es de 0.16 ya que no se pagaban gastos financieros, al compararlo con los datos reales refleja cero esto se debe a que en el primer trimestre se generó pérdida debido a una baja producción. Lo cual se proyecta cubrir con la adquisición de préstamos tanto a corto como a largo plazo, según esta razón la empresa no alcanza a cubrir ni una vez los cargos por intereses es decir que la empresa no cubre sus cargos por lo

cual merece una calificación riesgosa. Esta razón refuerza la conclusión basada en la razón de endeudamiento, según la cual la compañía tendría que enfrentar a ciertas dificultades si tratara de obtener fondos adicionales en préstamo.

La razón de pasivo- capital, para enero fue de 22.20% si se compara con lo presupuestado 22.04% se puede observar que la proporción es similar, esto indica que los fondos a largo plazo que suministran los acreedores y los que aportan los dueños de las empresas se encuentran en igual proporción.

3.4.3. RAZONES DE ACTIVIDAD

Son razones que miden el nivel de compromisos de los activos y su eficiencia de uso. los más relevantes son:

- Rotación del activo total
- Rotación del activo fijo

Rotación del activo total (RAT)

La rotación del activo total se calcula mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$\text{RAT} = \frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Activos totales}}$$

Tabla 1-3

Razones de actividad

	<i>PRESUPUESTADO 2006</i>			<i>REAL 2006</i>		
<i>RAZONES</i>	<i>ENERO</i>	<i>FEBRERO</i>	<i>MARZO</i>	<i>ENERO</i>	<i>FEBRERO</i>	<i>MARZO</i>
<i>ROTACION DE LOS ACTIVOS</i>	0.15	0.16	0.18	0.14	0.14	0.16
<i>ROTACION ACTIVO FIJO</i>	0.23	0.24	0.25	0.18	0.20	0.22

COMENTARIO:

Según la tabla 1-3 La eficiencia de los activos muestra tendencia muy baja ya que no alcanza ni a 1, lo cual indica que los activos no se están utilizando eficientemente, esto se confirma con una reducción de las ventas por cada unidad monetaria de los activos y en consecuencia deficiencia en el uso de los activos.

La rotación del Activo fijo es muy baja es decir que la compañía sencillamente no esta generando un volumen suficiente de ventas para el tamaño de su inversión en activos , por lo que las ventas deben aumentarse , se debe disponer de algunos activos o ambas cosas. Es necesario que se realice un control a cerca de los rendimientos que se están generando por la utilización de los activos y así establecer si los Activos fijos de la empresa no se están utilizado su capacidad instalado al máximo y tomar medidas ya sea para una mejor utilización o venta de los mismos.

3.4.4. RAZONES DE RENTABILIDAD

Estas razones financieras son utilizadas para medir la capacidad de una empresa para producir ganancias, tanto de sus ventas como del uso de sus activos.

Tabla 1-4

Razones de rentabilidad

	<i>PRESUPUESTADO 206</i>			<i>REAL 2006</i>		
<i>RAZONES</i>	<i>ENERO</i>	<i>FEBRERO</i>	<i>MARZO</i>	<i>ENERO</i>	<i>FEBRERO</i>	<i>MARZO</i>
<i>MARGEN DE UTILIDAD BRUTA (%)</i>	48%	48%	49%	50%	50%	50%
<i>RENTABILIDAD DE CAPITAL (%)</i>	0%	1%	1%	-1%	-1%	0%
<i>MARGEN NETO DE UTILIDAD (%)</i>	0.02	0.02	0.05	-3%	-3%	0%

COMENTARIO:

El margen de utilidad bruta se ha mantenido en similar proporcional tanto en lo real 50% como en lo presupuestado 48%, es decir que existe un crecimiento sostenido en las ventas. Sin embargo este no es suficiente para cubrir los costos fijos y por lo tanto es necesario minimizar todo aquellos costos innecesarios para llegar a establecer ganancias.

La rentabilidad del capital total muestra una tendencia negativa, tanto en el ratio real -1% como en el presupuestado 0% para enero lo cual indica que el volumen de ventas no es lo suficiente para generar rentabilidad y que los costos están muy elevados a si mismo el nivel de endeudamiento es superior.

El margen neto de utilidad muestra al igual que el margen anterior una tendencia negativa lo cual indica que los precios de la empresa son relativamente bajos, que sus costos son relativamente altos o ambas cosas.

CONCLUSIONES

- El presupuesto constituye una herramienta moderna del planeamiento y control, al proyectar el comportamiento de las operaciones económicas y financieras de las empresas; al realizarse las actividades presupuestadas, las cifras proyectadas constituyen parámetros comparativos con la información proporcionada por los registros contables, realizándose así un verdadero control.
- Las empresas de la Industria Textil, sujetas de estudio en el presente trabajo, no utilizan la técnica presupuestaria y análisis financiero para el control resultados operacionales, lo cual dificulta la comparación y análisis adecuado de los resultados operacionales y por ende la toma de decisiones.
- Los Estados financieros que representan cifras históricas extraídas de registro contables, permite definir guías para acciones futuras. Es innegable que la toma de decisiones dependen en alto grado de la posibilidad de que ocurran ciertos hechos futuros los cuales pueden revelarse mediante una correcta interpretación de los estados que ofrecen la contabilidad.
- La falta de comparación de los datos reales con los proyectados ocasiona una deficiencia en el control y evaluación de los hechos económicos relacionados con las operaciones empresariales y financieras por lo que no permite tomar decisiones racionales en relación con los objetivos de la empresa.

RECOMENDACIONES

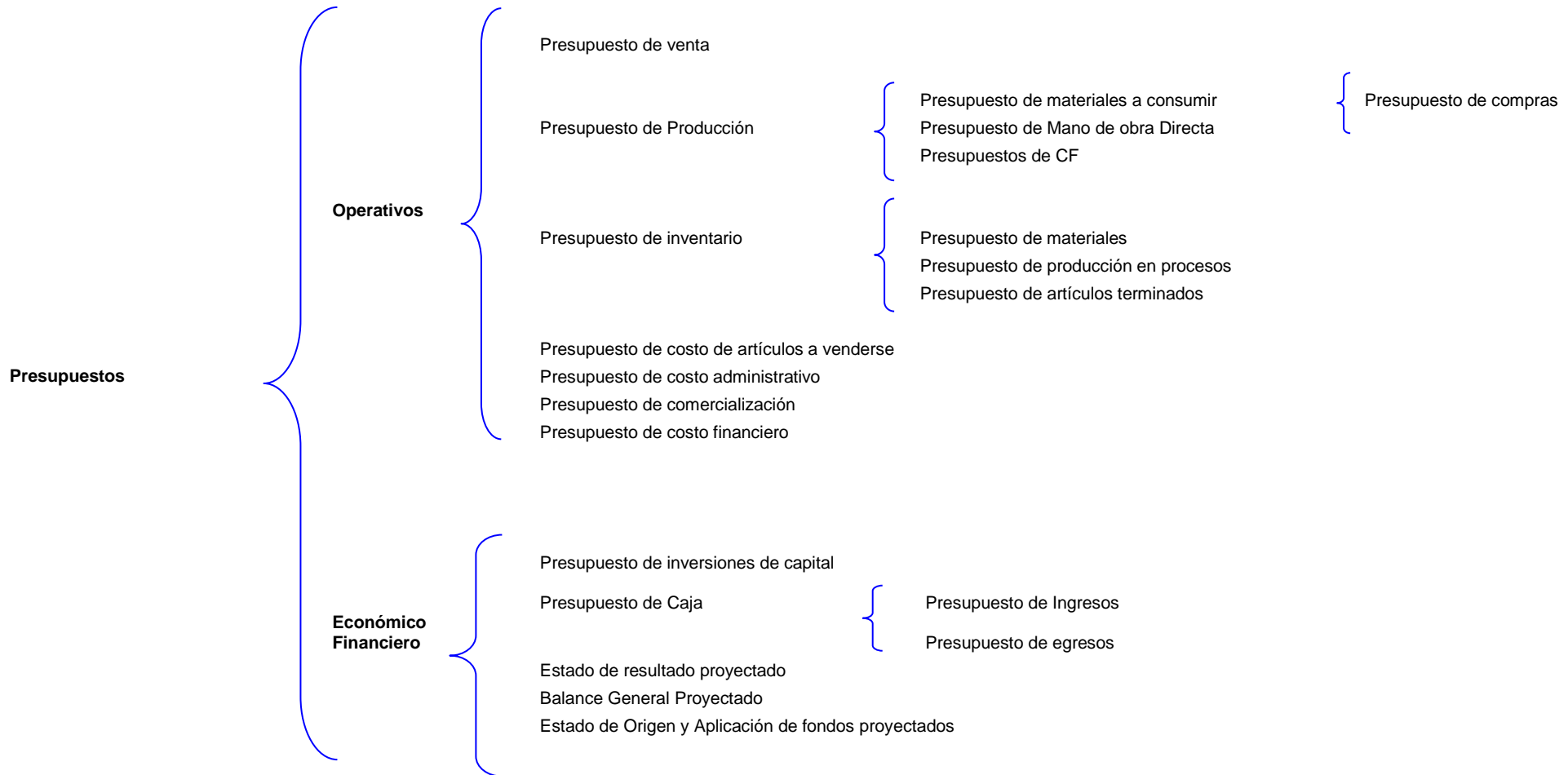
- Implementar un control presupuestario debido a que este proceso permite descubrir qué es lo que se está haciendo, comparando los resultados reales con sus datos presupuestados correspondientes para verificar los logros o remediar las diferencias. Los presupuestos pueden desempeñar tanto roles preventivos como correctivos dentro de la organización. Por medio de los presupuestos se mantiene el plan de operaciones de la empresa en unos límites razonables siendo a si que sirven como mecanismo para la revisión de políticas y estrategias de la empresa y direccionadas hacia los objetivos de la empresa.
- Para evaluar la situación y desempeño financieros de una empresa, el analista requiere de algunos criterios. Estos se utilizan frecuentemente como razones, o índices, que relacionan datos financieros entre sí. El análisis e interpretación de varias razones debe permitir al analista tener un mejor conocimiento de la situación y desempeño financieros de la empresa que el que podrían obtener mediante el análisis aislado de los datos financieros.
- Para obtener un mejor control y evaluación de los resultados operacionales es necesario que se compare los hechos reales con los presupuestados y se realice tarea de análisis para verificar en que medida los planes y objetivos de la empresa se están alcanzando.
- Implementar el Modelo de análisis financiero resultado de la presente investigación aplicando técnica presupuestaria para el control de los resultados operacionales y luego crear indicadores financieros proyectados comparándolos con los reales.

BIBLIOGRAFIA

- Bernstein Leopold A. (1995) “Análisis de Estados Financieros”. 5ª. Edición., España, Laxes S.L. Ediciones
- Viscione Yerry (1987) Análisis Principios y Métodos, Impresiones Editoriales S.A.
- Weston J.F. Brigham, E.F. (1990) Finanzas en Administración, 7ª. Edición, Los Ángeles California
- Iglesias Mejia, Salvador. Guía para la elaboración de trabajos de investigación monográfico o tesis. 3ra edición,
- Rojas Soriano, Raúl. (1996) “Guía para realizar investigaciones sociales”, 6ª. Edición., México.
- Mercado, Salvador, (1998) ¿Cómo hacer una tesis?, 3ª., Edición. México.
- Roberto Hernández Sampieri, Carlos Rendez Collado, Pilar Baptista Lucio, Metodología de la Investigación, 2da edición, McGraw Hill
- Burbano Ruiz Jorge E. y Ortiz Gómez Alberto. Presupuestos Enfoque Moderno de planeación y control de recursos. Segunda edición, Colombia. McGraw Hill
- Lawrence J.Witman Principios de Administración Financiera. Décima edición
- Sweeny Allen H.W & Rachlin Robert., Manual de presupuestos. Primera edición, México, McGraw Hill
- Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización de El salvador.
- Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios de El Salvador.
- www.bcr.gob.sv/Publicaciones/Boletín-estadístico/BEM-octubre2005
- Eric Lokller, Diccionario para contadores, México, Unión Tipográfica , 1974.

ANEXO 1.

CLASIFICACION FUNCIONAL DE LOS PRESUPUESTOS.



ANEXO 2.

	<u>Establecimiento</u>	<u>Propietario</u>	<u>Dirección</u>	<u>Teléfono</u>	<u>Fax</u>
1	CAINTEXSA EXPORTA S.A. DE C.V.	CAINTEXSA EXPORTA S.A. DE C.V.	Parque Ind. Y Comerc. Desarrollo Bodega No. 2	2294-5955	2297-9165
2	Charles Products. S.A. de C.V.	Charles Products. S.A. de C.V.	C. a Coop. Algodonera Km. 8 ½ Blvd. del ejercito	2294-1744	2294-1748
3	Confecciones Sabrían	Zoila Angélica de Sabrían	Rpto Morazán · 2, C. Milán No 76	2227-4611	---
4	Creaciones Nory	German Benítez Girón	C. a Tonacatepeque No. 122	2227-6067	
5	Creaciones Popeye S.A. de C.V.	Creaciones Popeye S.A. de C.V.	Blvd. del ejercito Km. 5 ½	2277-6363	22770208
6	DONI S.A. de C.V.	DONI S.A. de C.V.	C. Ppal Casa No. 17 Col. Divina Providencia	2291-0141	2291-9211
7	Electric Desingns S.A. de C.V.	Electric Desingns S.A. de C.V.	C. Addsa y Pje 5 Bodega 31 Parque Industrial Desarrollo	2294-1886	2294-1890
8	Fabrofoil C.A. S.A. de C.V.	Fabrofoil C.A. S.A. de C.V.	Compl.. Ind. Regina Blvd. Del Ejercito Km. 5 ½		2211-0105
9	Industrias El Milagrito S.A. de C.V.	Industrias El Milagrito S.A. de C.V.	C. Ppal, · 38 Col. Los Alpes		
10	Industria Florezí S.A. de C.V.	Industria Florezí S.A. de C.V.	C. Antigua. Matazano contiguo. Plantel de salud	2297-4171	2297-1223
11	Intratext S.A. de C.V.	Intratext S.A. de C.V.	Km 7 ½ Blvd. Ejercito Nacional	2236-7777	2294-1841
12	Inversiones Everest S.A. de C.V.	Inversiones Everest S.A. de C.V.	Parque Industrial Desarrollo, C. Ppal, Bodega 2	2294-5955	
13	Monica's Clothing	Gava S.A. de C.V.	C. Antigua. Matazano contiguo. Plantel M. de salud	2297-0577	
14	Pineda Hermanos S.A. de C.V.	Pineda Hermanos S.A. de C.V.	C. Antigua. Matazano contiguo. Plantel de salud	2297-4171	2297-1223
15	Quality S.A. de C.V.	Quality S.A. de C.V.	Esq. C. Al Matazano y C. A la Pedrera, 2 cuadra MAG	2294-4501	2294-0479
16	R & M S.A. de C.V.	R & M S.A. de C.V.	Km 7 ½ Blvd. Ejercito Nacional	2243-8212	
17	Textufil S.A. de C.V.	Textufil S.A. de C.V.	12 Av. Sur Contiguo a Industrias Diana	2277-0066	2227-2308

ANEXO 3
UNIVERSIDAD DON BOSCO
FACULTAD DE CIENCIA ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTABILIDAD

**CUESTIONARIO DIRIGIDO A LA EMPRESA DE SECTOR TEXTIL MAQUILERA DEL
MUNICIPIO DE SOYAPANGO**

Objetivo:

El propósito de esta investigación es conocer en qué medida la Industria textil maquilera estarían interesados en implementar un modelo de análisis para el control de los hechos económicos y financieros comparando indicadores financieros reales con los proyectados.

* La información que se obtendrá será tratada confidencialmente y se utilizará específicamente para el Trabajo de Tesis. El nombre de la empresa y persona no aparecen en este cuestionario, con ese objetivo.

A. ASPECTOS GENERALES

1) ¿ Podría indicar quien administra las finanzas en la empresa?

- a) Junta Directiva. c) Gerencia Administrativo e) Otro
b) Gerencia General d) Gerencia Financiera

2. ¿Que información le genera el Sistema de Contabilidad financiera?

- a) Estados Financieros c) Presupuestos
b) Razones Financieras e) Otros Mencione_____

B. UTILIZACIÓN DE LA TECNICA PRESUPUESTARIA

3. ¿Que clases de presupuestos elabora la empresa?

- a) Presupuestos operativos c) Presupuestos de efectivo
b) Presupuestos Financieros

4. La planificación se fundamenta en :

- a) Resultado de ejercicios anteriores
b) A nivel de pronósticos

5. ¿Se hacen comparaciones de los presupuestos con los resultados reales?

Sí _____

No. _____

6. ¿Cuales son los instrumentos utilizados para evaluar los resultados económicos y financieros de la empresa?

C) EVALUACIÓN DE LOS HECHOS ECONOMICOS Y FINANCIEROS DE LA EMPRESA

7. ¿Que métodos de análisis financiero utilizan?

- | | |
|---------------------------------------|------------------------|
| a) Análisis comparativo | d) Razones Financieros |
| b) Análisis de tendencias | e) Ninguno |
| c) Estados financieros proporcionales | |

8. ¿Que razones financieras utilizan para evaluar los resultados operacionales de la empresa?

- | | |
|---------------------------------------|--|
| a) Ratios de rentabilidad | d) Ratios de liquidez |
| b) Ratios de estructura de capital | e) Ratios de rendimiento de la inversión |
| c) Ratios de resultado de explotación | f) Ratios de utilización de activos |

9. En una escala del 1 al 4, donde 1 = Nada; 2 = Bueno; 3 = Muy Bueno y 4 = Excelente, ¿Cómo califica usted el uso de los Estados Financieros para la toma de decisiones en su Empresa?

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____

10. ¿Estaría interesado en adoptar un modelo de análisis para mejorar los controles para evaluación de hechos económicos y financieros en su empresa?

Sí _____

No. _____