FINANZAS I, EVALUACIÓN III

NOMBRE: ................................................................................................. 15 / Septiembre / 2010.

El gerente de la compañía EL REGALO ha decidido utilizar los presupuestos como una herramienta de planificación y control. Su horizonte de planificación será de un mes, Las cobranzas en ocasiones se retrasan, razón por la cual, para cubrir faltantes de efectivo solicitará y obtendrá préstamos bancarios de corto plazo. A continuación se muestra el pronóstico de las ventas para los primeros dos meses y el balance general al 30 de septiembre de 2010.

Pronóstico de ventas:

Octubre $ 600,000; Noviembre $ 1,000,000

**Balance General cortado al 30 de Septiembre de 2010 (estimado)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ACTIVOS | Parcial | Total |
| Efectivo | 140,000 |  |
| Cuentas por cobrar a clientes ( vencen en octubre) |  400,000 |  |
| Inventario de mercancías | 373,000 |  |
| Seguro pagado por adelantado | 36,000 | 949,000 |
| Activos fijos |  |  |
| Propiedad planta y equipo | 270,000 |  |
| Depreciación acumulada | (58,000) | 212,000 |
| Total de activos |  | 1,161,000 |
|  |  |  |
| Pasivo y patrimonio de los accionistas |  |  |
| Cuentas por pagar a proveedores ( a pagar en el mes de octubre) | 158,000 |  |
| Sueldos y comisiones por pagar ( a pagar en octubre ) | 32,500 |  |
| Pasivo corriente |  | 190,500 |
| Deuda de largo plazo ( Se paga $ 15,000 cada mes ) |  | 213,000 |
| Capital contable |  | 757,500 |
| Total de pasivo y capital contable |  | 1,161,000 |

Las ventas se hacen 20 % al contado y 80% a crédito para ser cobradas en el mes siguiente. Las cuentas incobrables no se consideran relevantes. La política de la empresa permite mantener inventarios al final del mes con una base de $ 100,000 más el 70% del costo de ventas del siguiente mes. El costo de ventas es el 65% de las ventas. El plazo del crédito que se maneja con los proveedores es de 30 días. El 60 % de las compras se paga dentro del mismo mes de la compra. Sueldos y salarios fijos por $ 25,000, y comisiones equivalentes al 14% de las ventas, las cuales son uniformes a través de los meses. El 60% se paga el mismo mes y la diferencia se paga el mes siguiente. Se planea comprar un equipo en $ 40,000 el 1 de octubre de 2010.

**OTROS GASTOS MENSUALES SON :**

Gastos varios : 12 % de las ventas. Esto se paga al contado

Renta : $ 2,500 que se paga al contado

Seguro $ 4,000, que expira cada mes

Depreciación, $ 6,000, a partir de octubre

La compañía desea mantener un saldo mínimo de efectivo de $ 140,000 al final de cada mes. Se puede conseguir dinero prestado o pagar en múltiplos de $ 5,000 a una tasa de interés del 12 % anual. El interés se cancela cuando se paga el capital. Se supone que los préstamos se toman al inicio del mes y los pagos se hacen al final del mes en cuestión. La deuda de largo plazo se paga en abonos de $ 15,000 por mes, más los intereses correspondientes del 14% anual ( debe calcularlos e incluirlos en el flujo de efectivo y resultados ). Se puede realizar préstamos de corto plazo para pagar capital e intereses del préstamo de largo plazo. 15% beneficios a trabajadores y 25% de impuesto a la renta, se aprovisionan por mes.

Con la información dada, se pide:

1. Prepare el presupuesto para el próximo mes de Octubre (cedulas, flujo de efectivo, estado de resultados y balance ( 30 puntos )
2. Con el estado de resultados y balance proyectados, prepare el FLUJO DE EFECTIVO por el método INDIRECTO y por el método DIRECTO. ( 30 puntos )
3. Calcule las principales razones de LIQUIDEZ, EFICIENCIA, RENTABILIDAD Y ENDEUDAMIENTO ( 30 puntos )
4. Haga el análisis financiero completo de la empresa en base a los indicadores calculados en el numeral 3. Conclusiones y recomendaciones para los directivos de EL REGALO ( 10 puntos )

¡ÉXITO!