



UNIVERSIDAD DE JAÉN
Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas

Trabajo Fin de Grado

**ANÁLISIS ECONÓMICO-
FINANCIERO Y PREVISIONES DE
LA EMPRESA “SOFTWARE
DELSOL”**

Alumno: José María López Moreno

Mayo, 2016

INDICE:

	Pág.
1. INTRODUCCIÓN.....	3
2. OBJETIVO Y FINALIDAD DEL ANALISIS ECONÓMICO-FINANCIERO.....	4
3. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA Y POSICIONAMIENTO ACTUAL EN EL MERCADO.....	5
3.1.SECTOR EN EL QUE OPERA.....	5
3.2.ANÁLISIS DE LA EMPRESA.....	5
3.2.1.PRODUCTOS DE SOFTWARE DELSOL.....	6
3.2.2.CLIENTES DE SOFTWARE DELSOL.....	7
3.2.3.PROVEEDORES.....	7
3.3.COMPETENCIA.....	8
3.4.CUOTA DE MERCADO.....	8
3.5.ANÁLISIS DAFO.....	9
3.6.REGISTROS DE SOFTWARE DELSOL.....	9
3.6.1.EVOLUCIÓN DE LOS REGISTROS DE SOFTWARE DELSOL.....	11
3.6.1.1. REGISTRO DIGITAL.....	12
3.6.1.2. REGISTRO ESTANDAR.....	12
3.6.1.3. REGISTRO PROFESIONAL.....	13
3.6.1.4. REGISTRO ELITE.....	14
3.6.1.5. REGISTRO INTERNACIONAL.....	14
3.6.1.6. OTROS REGISTROS.....	15
4. ANÁLISIS DEL EQUILIBRIO FINANCIERO.....	16
4.1. ANÁLISIS DE LA COMPOSICIÓN ESTRUCTURAL DEL BALANCE EN EL PERIODO 2011-2014.....	17
4.2.FONDO DE MANIOBRA EN EL PERIODO 2011-2014.....	23
4.3. DURACIÓN DEL CICLO DE EXPLOTACIÓN DE LA EMPRESA: PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN.....	26
4.4. APALANCAMIENTO FINANCIERO EN EL PERIODO 2011-2014.....	27

5. ANÁLISIS ECONÓMICO.....	29
5.1. RENTABILIDAD DEL ACTIVO O RENTABILIDAD ECONÓMICA EN EL PERIODO 2011-2014.....	31
5.2. POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS.....	32
5.3. ANÁLISIS DEL PUNTO MUERTO.....	33
6. PREVISIÓN DE LA EVOLUCIÓN FUTURA.....	34
6.1. PREVISIÓN DE LA EVOLUCIÓN FUTURA DE LA CIFRA DE VENTAS.....	34
6.2. PREVISIÓN SOBRE LA EVOLUCIÓN FUTURA DE LA ESTRUCTURA DE COSTES.....	39
6.3. COMPARACIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE LOS COSTES E INGRESOS EN EL FUTURO.....	41
7. BIBLIOGRAFÍA.....	42
ANEXO 1. BALANCES DE LOS AÑOS 2011, 2012, 2013 y 2014.....	43
ANEXO 2. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE LOS AÑOS 2011, 2012, 2013 y 2014.....	45
ANEXO 3. BALANCES DE LOS AÑOS 2015, 2016 Y 2017.....	47
ANEXO 4. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE LOS AÑOS 2011, 2012, 2013 y 2014.....	48

1. INTRODUCCIÓN.

En este proyecto vamos a realizar un análisis económico y financiero de la empresa que hemos elegido, software DELSOL.

Es una empresa servicio dedicada a la fabricación de software de gestión, tanto para pequeñas como medianas empresas. Estos van destinados a facilitar las labores administrativas de las empresas.

El análisis económico y financiero se va a centrar en los años 2011, 2012, 2013 y 2014, posteriormente realizaremos un análisis de la evolución futura que espera tener la empresa, para los años 2015, 2016 y 2017.

ABSTRACT

In this project we will make an economic and financial analysis of the company that we have chosen, software DELSOL.

It is a service company dedicated manufacturing management software, both for small and medium-sized enterprises. These are intended to facilitate the administrative work of companies.

The economic and financial analysis will focus on the years 2011, 2012, 2013 and 2014, then we will make an analysis of future developments that the company expects to have for 2015, 2016 and 2017.

2. OBJETIVO Y FINALIDAD DEL ANALISIS ECONOMICO-FINANCIERO.

El análisis de los estados contables constituye, por lo tanto, el estudio de los distintos instrumentos y técnicas, que pueden utilizarse para interpretar los documentos contable de la empresa y las relaciones que existen entre los distintos estados contables, de forma que pueda realizarse un estudio de la situación de la empresa en un momento dado, y las conclusiones permitan pronunciarnos acerca de la evolución previsible de la sociedad.

Podemos decir, que el análisis de los estados contables constituye una herramienta imprescindible en la empresa para la toma de decisiones tanto en el ámbito económico y como en el ámbito financiero. Es costumbre tradicionalmente extendida la de hablar del análisis de estados contables o análisis de balances. Sin embargo, consideramos que sería más conveniente hablar de “análisis e interpretación de estados contables”, dado que dentro de esta disciplina existen dos tareas: la primera consiste en el análisis, y la segunda, la más importante, corresponde a la interpretación de los datos obtenidos. Mediante el análisis se procede al examen y observación de los distintos documentos contables, empleando distintos procedimientos. Por último, mediante la interpretación inferimos o realizamos las conclusiones de la información o datos analizados previamente.

A través del análisis de los estados contables se pretende dinamizar la información que suministran las empresas, fundamentalmente para:

- Reflexionar sobre el pasado.
- Examinar y evaluar la actuación realizada.
- Planear el futuro con mayores elementos de juicio.

Por tanto, mediante las técnicas de análisis de estados contables disminuimos o reducimos la incertidumbre que existe dentro de la gestión empresarial. En el análisis de la información de los estados contables son tres las características fundamentales a investigar:

- Liquidez,
- Solvencia, y
- Rentabilidad.

A la dirección de la empresa le interesará realizar un análisis completo para conocer su estructura financiera, las posibilidades de atender puntualmente al reintegro de sus deudas, la rentabilidad de sus inversiones o cómo valoran la empresa terceros,

para saber las posibilidades de obtener nueva financiación ajena, por lo que se debe estudiar a fondo el pasado, presente y futuro de la sociedad, para lo cual resulta fundamental el análisis de sus cuentas anuales y otros estados complementarios, de forma que pueda fundamentar adecuadamente las decisiones de actuación emprendidas. El análisis financiero debe investigar los recursos financieros y su grado de adecuación a las inversiones. Este análisis permitirá comprobar si la financiación es correcta y en condiciones de rentabilidad adecuadas por razón de su coste.

El aspecto económico del Análisis Contable centra su estudio en la rentabilidad de la empresa como instrumento de medida del grado de asignación de los recursos empleados, lo que podría concretarse en el saldo positivo de la cuenta de explotación que pueda dar lugar a una tasa de rentabilidad que le permita mantenerse estable a lo largo del tiempo. La rentabilidad depende principalmente de la cifra de ventas y del control de los costes, pues es habitual que en aquellas sociedades cuyos ejercicios económicos finalizan con resultados positivos, no se suelen presentar problemas de liquidez, siempre que exista un adecuado equilibrio entre inversiones y flujos de financiación obtenidos.

3. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA Y POSICIONAMIENTO ACTUAL EN EL MERCADO.

3.1. SECTOR EN EL QUE OPERA.

Software DELSOL es una empresa dedicada a la fabricación de software tanto para pequeñas como medianas empresas. En la actualidad cuenta con una cartera de clientes con más de 40.000 clientes situados principalmente en España y en Latinoamérica.

3.2. ANALISIS DE LA EMPRESA.

El origen de software del sol data de 1993, se sitúa en Jaén desde el año 1995. En la actualidad es una Sociedad Anónima Unipersonal siendo el único socio Fulgencio Mesenguer, con un capital social de 75.000€. Cuenta con una plantilla de 85 trabajadores.

Actualmente están desarrollando nuevos proyectos de I+D en movilidad, contabilización automática y soluciones en la nube. En los próximos 4 años esperan

tener un crecimiento exponencial a corto plazo con el objetivo de llegar a los 200 trabajadores y 70.000 clientes, con lo que llegaría a ser el doble la empresa de lo que es a día de hoy.

3.2.1. PRODUCTOS DE SOFTWARE DELSOL

ContaSOL: Es un programa de contabilidad general y que además de las opciones tradicionales, de este tipo de aplicaciones, tiene la posibilidad de tener todo el inmovilizado controlado, con la creación de un asiento, el programa detecta si estas usando una cuenta de inmovilizado, te ofrecerá abrir la ficha correspondiente a la que después de añadir unos datos te hará el plan de amortización y los asientos de forma automática.

También cambia los bienes de forma automática al realizar el cierre del ejercicio y apertura del siguiente. El programa también te permite enlazar los asientos con la tesorería.

FactuSOL: Es un programa para la realización de facturas y controlar el stock, posee un amplio menú en el cual se puede realizar desde un presupuesto hasta cobrar la factura generada, los albaranes permiten conocer la cantidad entregada, la cantidad que falta, quien lo realiza, en qué momento y si se ha cobrado o no.

NominaSOL: Es un programa dedicado a las nominas y seguros sociales, gestión completa con el SEPE, también realiza los ficheros FAN, AFI y FDI que enlaza con el Winsuite de la seguridad social. Realiza de una forma cómoda el finiquito del contrato de cualquier empleado, con solo meter la fecha del fin de contrato, se abrirá una nueva ventana donde se seleccionan los conceptos a pagar en el finiquito.

EstimaSOL: Es un programa de estimación directa y objetiva. Las facturas se introducen de una forma muy ágil, dispone de una opción para duplicar facturas para que no tengas que volver a hacerla y solo introducir la nueva fecha y el importe.

GestorSOL: Es un programa dedicado a la facturación de los servicios. Contiene todas las opciones para poder controlar el ciclo de las ventas de la empresa. Te da la oportunidad de conocer todo lo que necesitas de tus clientes desde el presupuesto hasta la factura generada.

TpvSOL: es un módulo terminal, punto de venta que gestiona las ventas diarias de mostrador, que se integra a la perfección con FactuSOL, para ofrecerte la gestión de

tu pequeña o mediana empresa. Esta aplicación es una herramienta de gran ayuda para todo tipo de comercios minoristas.

N!PREVENTA: Es una aplicación en la nube con la que puedes llevar la gestión de auto venta y preventa de la empresa. Se puede utilizar desde el navegador de un Smartphone, se pueden traspasar los datos de FactuSOL y así poder llevar todos los datos en la mano.

InventaSOL: Es un Producto para PDA, con el cual se puede conocer el inventario del almacén sin necesidad de ir a él ya que permite estar conectado a tiempo real a través de la conexión wifi

VisorSOL: Es un programa con la capacidad de ver la base de datos de FactuSOL y ver el precio del producto que se quiere conocer. Va dirigido a empresas que quieren ofrecer este servicio sin la necesidad de contratar a personas dedicadas nada más que a esto.

AgendaSOL: Es una agenda virtual en el que se encuentran todos los contactos con todos los datos sobre estos.

3.2.2. CLIENTES DE SOFTWARE DELSOL

Software DELSOL está dedicado a satisfacer las necesidades tanto de pequeñas o medianas empresas, facilitando su uso diario, cuenta con una cartera de clientes de más de 40.000 empresas que están situadas tanto en España como en Latinoamérica, este número aumenta cada año gracias a la satisfacción de estos, como se ve en la última encuesta que la media de satisfacción es de 8,21 de 10. Los usuarios que eligen los productos de esta empresa es gracias a que cumplen todas sus expectativas y el 90% de la actividad empresarial puede ser gestionados por los programas de software DELSOL.

3.2.3. PROVEEDORES DE SOFTWARE

Software del sol, al ser una empresa de servicios, no es una empresa que necesite de proveedores a la hora de realizar su actividad comercial diaria, debido a que la realización de los diferentes software y del mantenimiento de los mismos lo realizan los propios empleados de la empresa.

Los únicos proveedores que necesitan es a la hora de comprar ordenadores u otras herramientas que son necesarias para la realización correcta de las actividades que desarrolla sus empleados en el día a día.

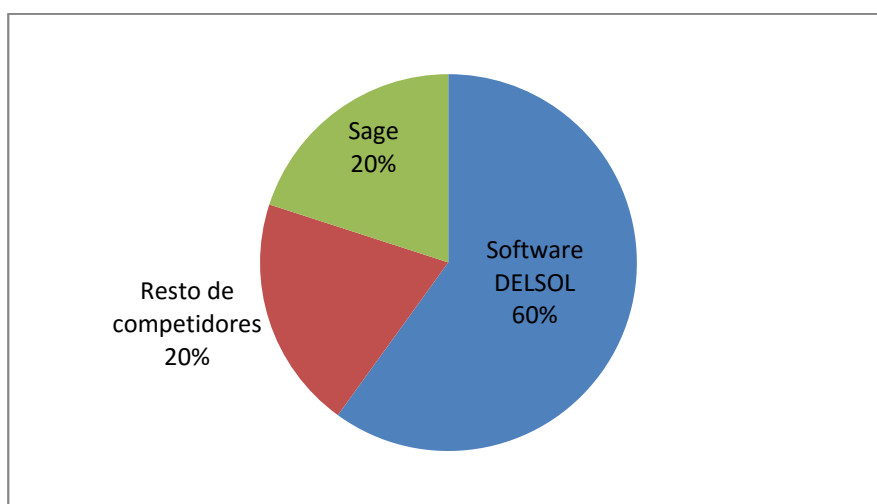
3.3. COMPETENCIA

La competencia de Software DELSOL es principalmente SAGE, primera en el ranking por volúmenes, el resto de la competencia son pequeñas empresas y con cifras bastante alejadas de estas dos empresas que ocupan los dos primeros lugares del ranking del sector, a nivel nacional. Sage es una empresa que al igual que software DELSOL se dedica a la fabricación de software tanto para pequeñas como medianas empresas, pero la diferencia entre estas es que también se dedican a grandes empresas, software del sol centra su mercado tan solo en pequeñas y medianas empresas.

3.4. CUOTA DE MERCADO.

La cuota de mercado que cubre software DELSOL es el 60% de la cuota total del mercado, para pequeñas y medianas empresas, SAGE es la segunda empresa en este sector y cuenta con un 20% de la cuota de mercado y el resto de empresas tienen una cuota de mercado de un 20%, como se puede ver el sector está liderado por software DELSOL que es una empresa que además se encuentra en pleno desarrollo y crecimiento.

Grafico 1. Cuota de mercado



Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa.

3.5. ANALISIS DAFO

Fortalezas:

- No tienen costes de proveedores
- Los programas son gratuitos, por lo que no es necesario hacer ningún pago para poder utilizar los diferentes software
- La flexibilidad a la hora de contratar el mantenimiento según el paquete que se desea
- Solo tienes que descargarlo de internet para poder utilizarlo
- La competitividad alcanzada por los precios
- Posee una infraestructura propia

Debilidades:

- Es una empresa que todavía tiene poca introducción en el mercado internacional.

Oportunidades:

- Introducir productos en América latina, por la coincidencia del idioma.
- Expandir sus software no solo a pequeñas y medianas empresas si no también a grandes empresas.

Amenazas

- El desarrollo de las pequeñas empresas del sector.
- La realización por otras de los métodos novedosos de software DELSOL.

3.6. REGISTROS DE SOFTWARE DELSOL.

Software DELSOL ha desarrollado un novedoso método a través del cual ofrece sus productos gratuitamente a sus clientes, estos pueden descargarse los diferentes software desde la propia página web de la empresa, una vez descargados los programas, se pueden utilizar sin ningún tipo de coste. De esta forma la empresa ofrece a sus clientes la oportunidad de poder probar y utilizar los productos, software DELSOL, obtiene sus ingresos por medio de unos paquetes que ofrece a sus clientes, a través de

los estos, puedes acceder a todas las actualizaciones de los productos que se realizan, como por ejemplo en el producto contaSOL si se produce algún cambio en algún modelo de pago de impuestos, como puede ser el caso del 303.

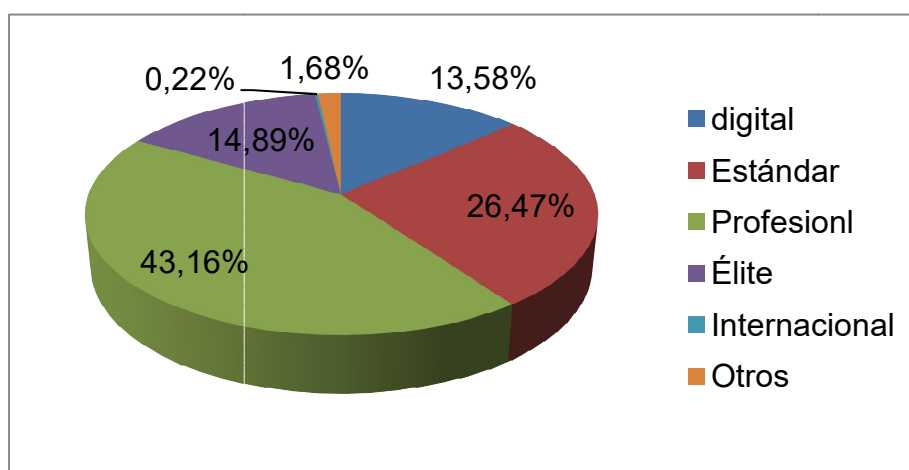
También ofrece el soporte técnico, que a través de este, te resolverán todas las dudas que puedes tener, ya sean sobre la utilización del programa, la fiscalidad de la empresa.

Los diferentes registros que ofrece software del sol a sus clientes, los cuales se ajustan a las diferentes necesidades de sus clientes, son: digital, estándar, profesional, elite, internacional y otros:

- **Registro digital:** el cual proporciona el acceso a las diferentes actualizaciones del producto, pero no cuenta con el soporte técnico y el uso es monousuario.
- **Registro estándar:** el cual pose las actualizaciones del programa y el soporte técnico, pero solo se podrá acceder a este mediante email y el uso es monousuario
- **Registro Profesional:** el cual tiene acceso a las diferentes actualizaciones, soporte técnico tanto telefónico como por email y el uso es monousuario.
- **Registro elite:** Permite acceso a las diferentes actualizaciones, soporte técnico tanto telefónico como por email, además el uso de red local, para las empresas que poseen varios equipos conectados en red.
- **Registro internacional:** EL cual es para las personas que están fuera del territorio español.
- **Otros registros:** Son otros tipos de registros diferentes a los anteriores, especiales para algunas empresas.

A continuación podemos ver la proporción de cada uno de los distintos soportes a los ingresos que obtuvo la empresa en 2014:

Grafico 2. Porcentaje de los diferentes registros a los ingresos



Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa.

Como podemos observar en el gráfico 2 “Porcentaje de soporte al ingreso total” el soporte más contratado por los clientes de software DELSOL es el soporte técnico profesional que cuenta con el 43.16% de los ingresos de la empresa, por detrás está el soporte técnico estándar que tiene un 26.47% del total de los ingresos de la empresa, con un 14.89% se encuentra el soporte técnico elite que su gran diferencia es que puede ser utilizado por la red local, con un 13.58% se encuentra el soporte técnico digital que es el más básico, el soporte técnico profesional aporta un 0.22% a los ingresos totales y otros tipos de soportes técnicos aportan un 1.68%.

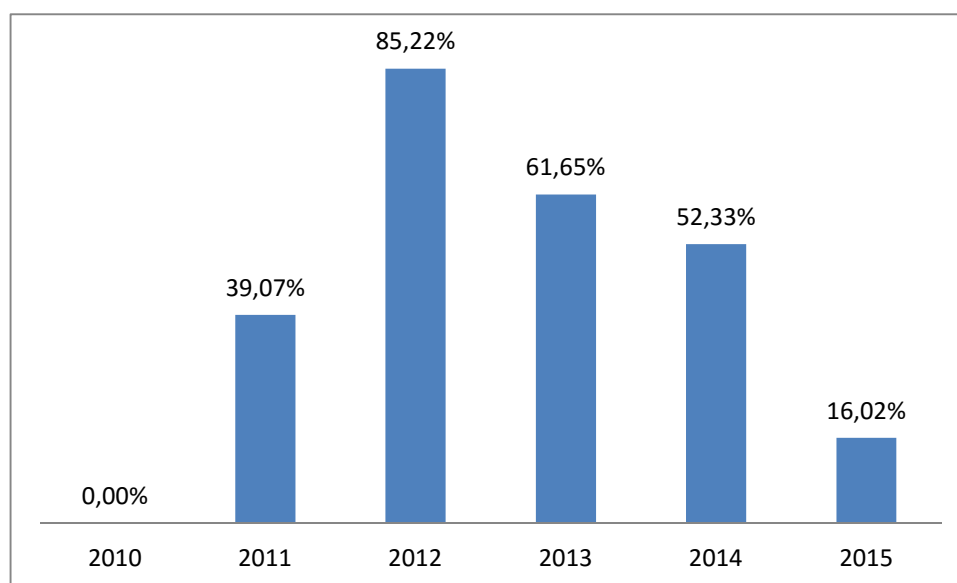
3.6.1. EVOLUCION DE LOS REGISTROS DE SOFTWARE DELSOL

A continuación vamos a estudiar los diferentes registros de los cuales disponen software del sol, así como su evolución desde el año 2010 hasta el año 2015, como el crecimiento de los diferentes registros que se han contabilizado.

3.6.1.1. REGISTRO DIGITAL

Podemos ver en el grafico 3 “Registro digital” la evolución en ingresos que ha tenido el registro digital desde el año 2010 al año 2015.

Grafico3. Evolución del registro digital.



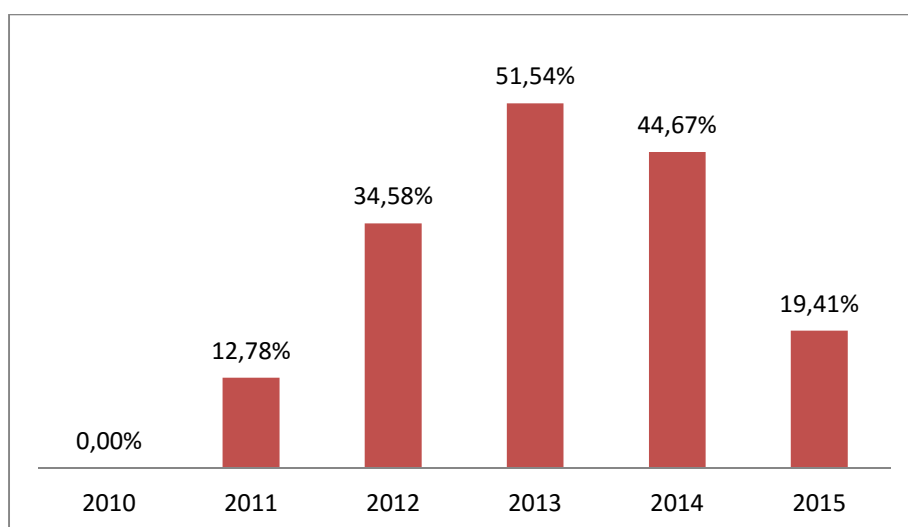
Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa.

Como podemos observar en todos los años ha habido un aumento gradual en los ingresos percibidos por el registro, se refleja en el grafico que el año donde ha habido un mayor aumento con respecto al año anterior ha sido el año 2012 con un 85,22%, los ingresos desde el año 2010 al 2015 se han multiplicado por más de seis.

3.6.1.2. REGISTRO ESTÁNDAR

Podemos observar en el siguiente grafico 4 “Registro Estándar”, como han ido evolucionando los ingresos percibidos por los ingresos en el registro estándar desde el año 2010 al 2015.

Grafico 4. Registro estándar.



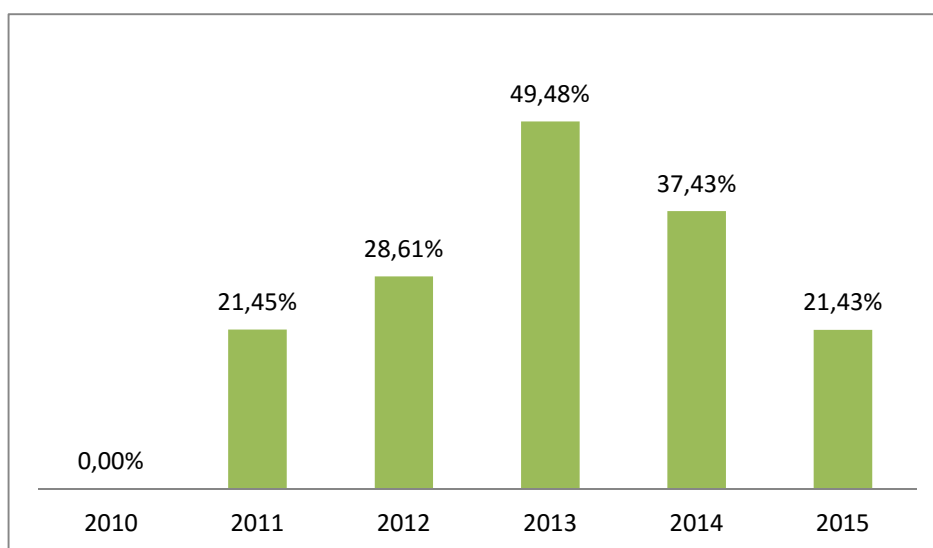
Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa.

Como podemos ver en el grafico los ingresos en el registro estándar han aumentado todos los años, el año que más ha aumentado con respecto al año anterior ha sido el año 2013 con un aumento en los ingresos del 51,54%, los ingresos desde el año 2010 al 2015 se han multiplicado casi por cinco los ingresos del año 2010.

3.6.1.3. REGISTRO PROFESIONAL

En el siguiente grafico 5 “Registro Profesional” podemos ver la evolución de los ingresos en los registros profesionales desde el año 2010 hasta el 2015.

Grafico 5. Registro profesional.



Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa

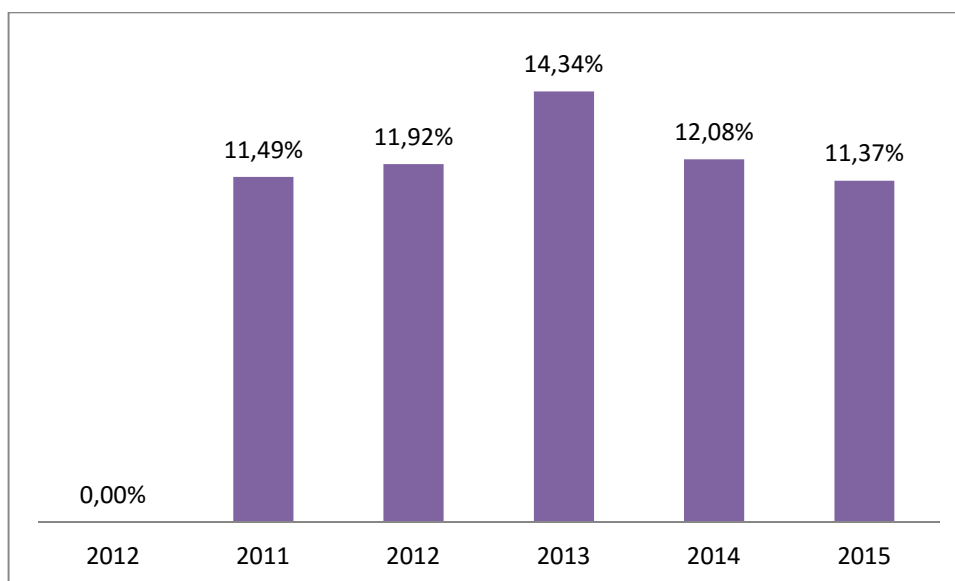
Como podemos observar en el grafico de la evolución de los ingresos en los registros profesional ha aumentado en los desde el 2010 hasta el 2015, el año que mas crecimiento se ha registrado es el año 2013 con un 49,48%, desde el año 2010 al año 2015 se ha multiplicado por cuatro los ingresos percibidos en el registro de registros profesionales.

3.6.1.4. REGISRO ELITE

A continuación, podemos observar el grafico 6 “Registro Elite” donde podemos ver la evolución de los ingresos realizados por los clientes en el registro elite.

Como podemos observar los ingresos han seguido un aumento gradual desde el año 2010 hasta el año 2015, siendo el año que más crece el año 2013 con un 14,34%, multiplicando los ingresos por el doble desde el 2010 hasta el 2015.

Grafico 6. Registro élite

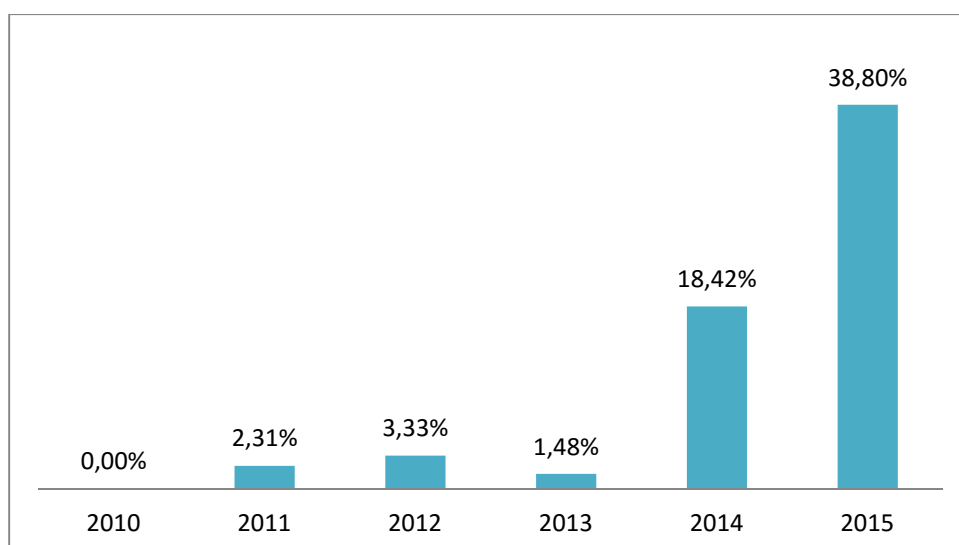


Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa

3.6.1.5. REGISTRO INTERNACIONAL

En el siguiente grafico 7 “Registro internacional” podemos observar la evolución de los ingresos en los registros internacionales desde el año 2010 hasta el año 2015.

Grafico 7. Registro internacional



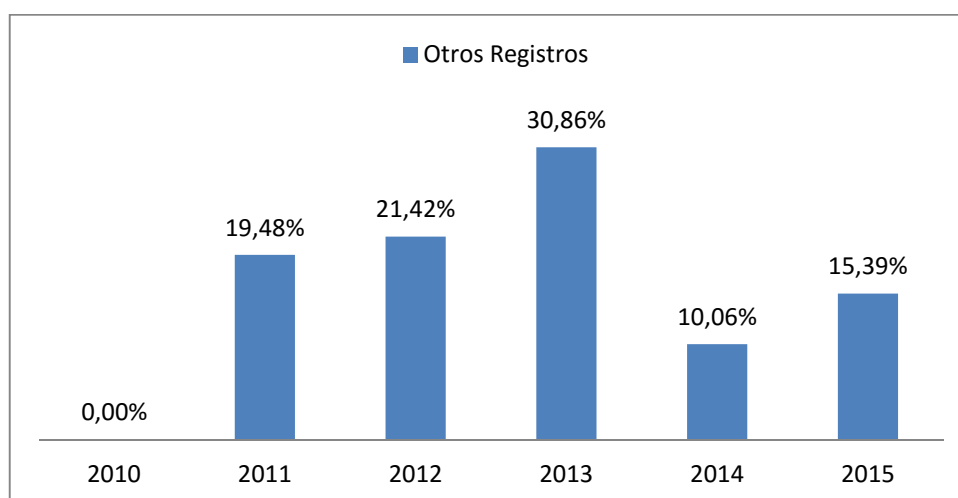
Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa

En el gráfico se observa que el incremento de los ingresos en los tres primeros años es muy bajo, mientras que en el 2014 y en el 2015 se consigue un notable crecimiento, siendo el año que más se crece el año 2015 con un 38,80%, siendo en el año 2015 el doble de los ingresos que en el año 2010.

3.6.1.6. OTROS REGISTROS.

En el siguiente grafico 7 “Otros Registros” podemos observar la evolución del resto de los registros en los diferentes productos, desde el año 2010 hasta el año 2015,

Grafico 8. Otros registros.



Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa

En el grafico se puede observar que todos los años hay un aumento con respecto al año anterior, el año que más crece es el año 2013 con un 30,86%, desde el año 2010 hasta el año 2015 se multiplican los ingresos por dos y medio.

4. ANALISIS DEL EQUILIBRIO FINANCIERO.

El análisis financiero busca, a través del estudio de los estados contables, saber si la empresa consigue o no el equilibrio financiero. Definimos el equilibrio financiero como la capacidad que tiene una empresa para obtener los recursos que necesita para cumplir con las obligaciones que tiene la empresa de pago. Por lo que el principal objetivo es saber si la empresa es solvente y puede cumplir con sus deudas tanto a corto como a largo plazo.

El principal problema financiero que tiene la empresa consiste en tener que satisfacer una doble exigencia:

- Garantizar los fondos necesarios para el funcionamiento de la empresa.
- Remunerar los capitales que se obtienen

El análisis financiero puede verse desde un punto de vista estática y dinámica. El análisis estático mira la estructura empresarial, poniendo como base para su estudio el balance y las comparaciones que se necesiten.

Las técnicas utilizadas desde el punto de vista estático para la obtención de la situación financiera son el método de la diferencia, el método de los ratios y el método de los números índices. El análisis dinámico quiere ver la liquidez que tiene la empresa para cumplir con las obligaciones de estas. Este análisis toma con base los recursos que genera la empresa en su actividad.

Mirando desde el punto de vista temporal, podemos dividir el análisis financiero en dos a corto y largo plazo.

En los siguientes apartados vamos a realizar el análisis tanto del balance como de la cuenta de pérdidas y ganancias, que hemos adaptado previamente para facilitar el análisis, que son el balance y cuenta de pérdidas y ganancias funcional.

4.1. ANALISIS DE LA COMPOSICIÓN ESTRUCTURAL DEL BALANCE EN EL PERIODO 2011-2014.

Analizamos los Balances utilizando como técnicas el cálculo de porcentajes verticales, horizontales (números índice) y de ratios de estructura. Comenzamos comentando el activo como ha ido variando a lo largo de los 4 años, en el año 2011 se encontraba en 596.260,44€, pasando al año 2014 a 4.887.976,43€. Para su estudio lo vamos a dividir en activo fijo y activo circulante.

Nos referiremos, en primer lugar, al activo fijo, que en el año 2011 es de 397.988,46€ y en el año 2014 ascienda a 3.579.168,42€, aumentando casi en 9 veces el valor del año 2011, esto es como consecuencia de un aumento sobre todo en el año 2014, debido a la construcción de sus nuevas instalaciones donde desarrollan su actividad diaria, también se puede observar un gran incremento en el activo financiero.

Continuamos haciendo referencia al activo circulante, podemos observar cómo ha aumentado del año 2011 que se encontraba en 171.281,98€ al año 2014 que se sitúa en 1.308.808,01€, aumentando en más de 7 veces el valor del año 2011, este incremento es causa principal del ascenso que han experimentado las ventas, y estos han ido destinados hacia la tesorería y los clientes deudores de la empresa.

Una vez terminado de ver los principales cambios del activo vamos a pasar a hablar del pasivo, que pasa de ser en el año 2011 de 596.27, 44€ a 4.925.951,11€ en el año 2014. El pasivo lo podemos dividir en fondos propios y fondos ajenos. A continuación explicamos las principales causas de este cambio.

Primero dentro del pasivo vamos a hacer primero incidencia en los fondos propios, estos han pasado de ser en el año 2011 de 234.613,56€ a encontrarse en el año 2014 en 954.438,45€. Estos cambios proceden del remanente que ha visto como ha crecido considerablemente y de una subvención de capital recibida para la construcción de sus instalaciones nuevas.

Refiriéndonos a los fondos ajenos, que han pasado de 344.656,88 en el año 2011 a situarse en 3.971.512,66€ en el año 2014, esto se explica principalmente por el aumento de sus deudas tanto a corto plazo como a largo plazo, estas han aumentado tanto para obtener la financiación necesaria para la construcción de sus nuevas instalaciones.

ACTIVO				
2011				
	U.M	%(1)	%(2)	N.I
FIJO	397.988,46	100,00	69,91	100,00
MATERIAL	53.483,96	13,44	9,40	100,00
INMATERIAL	165.548,77	41,60	29,08	100,00
FINANCIERO	178.955,73	44,97	31,44	100,00
		100,00		
CIRCULANTE	171.281,98	100,00	30,09	100,00
TESORERÍA	164.439,66	96,01	28,89	100,00
DEUDORES	0,00	0,00	0,00	0,00
EXISTENCIAS	6.842,32	3,99	1,20	100,00
	569.270,44	100,00	100,00	100,00
PASIVO				
2011				
	U.M	%(1)	%(2)	N.I
FONDOS PROPIOS	234.613,56	100,00	41,21	100,00
CAPITAL SOCIAL	75.000,00	31,97	13,17	100,00
RESERVAS	105.139,47	44,81	18,47	100,00
REMANENTE	54.474,09	23,22	9,57	100,00
SUBVENCIONES DE CAPITAL	0,00	0,00	0,00	0,00
		100,00		
FONDOS AJENOS	334.656,88	100,00	58,79	100,00
FIJO	48.023,46	14,35	8,44	100,00
ACREED. A LARGO PLAZO	48.023,46	14,35	8,44	100,00
CIRCULANTE	286.633,42	85,65	50,35	100,00
ACREED. A CORTO PLAZO	286.633,42	85,65	50,35	100,00
	569.270,44	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa

ACTIVO				
2012				
	U.M	%(1)	%(2)	N.I
FIJO	452.558,68	100,00	62,29	113,71
MATERIAL	31.291,53	6,91	4,31	58,51
INMATERIAL	244.611,42	54,05	33,67	147,76
FINANCIERO	176.655,73	39,03	24,31	98,71
		100,00		
CIRCULANTE	274.008,45	100,00	37,71	159,98
TESORERÍA	177.337,67	64,72	24,41	107,84
DEUDORES	93.748,58	34,21	12,90	
EXISTENCIAS	2.922,20	1,07	0,40	42,71
	726.567,13	100,00	100,00	127,63
PASIVO				
2012				
	U.M	%(1)	%(2)	N.I
FONDOS PROPIOS	351.326,45	100,00	44,98	149,75
CAPITAL SOCIAL	75.000,00	21,35	9,60	100,00
RESERVAS	15.000,00	4,27	1,92	14,27
REMANENTE	261.326,45	74,38	33,46	479,73
SUBVENCIONES DE CAPITAL	0,00	0,00	0,00	0,00
		100,00		
FONDOS AJENOS	429.714,77	100,00	55,02	128,40
FIJO	69.888,67	16,26	8,95	145,53
ACREED. A LARGO PLAZO	69.888,67	16,26	8,95	145,53
CIRCULANTE	359.826,10	83,74	46,07	125,54
ACREED. A CORTO PLAZO	359.826,10	83,74	46,07	125,54
	781.041,22	100,00	100,00	137,20

Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa

ACTIVO				
2013				
	U.M	%(1)	%(2)	N.I
FIJO	446.647,70	100,00	56,15	98,69
MATERIAL	107.404,05	24,05	13,50	343,24
INMATERIAL	199.766,00	44,73	25,11	81,67
FINANCIERO	139.477,65	31,23	17,53	78,95
		100,00		
CIRCULANTE	348.872,58	100,00	43,85	127,32
TESORERÍA	129.052,75	36,99	16,22	72,77
DEUDORES	216.897,63	62,17	27,26	231,36
EXISTENCIAS	2.922,20	0,84	0,37	100,00
	795.520,28	100,00	100,00	109,49
PASIVO				
2013				
	U.M	%(1)	%(2)	N.I
FONDOS PROPIOS	420.371,13	100,00	38,19	119,65
CAPITAL SOCIAL	75.000,00	17,84	6,81	100,00
RESERVAS	12.224,20	2,91	1,11	81,49
REMANENTE	333.146,93	79,25	30,27	127,48
SUBVENCIONES DE CAPITAL	0,00	0,00	0,00	0,00
		100,00		
FONDOS AJENOS	680.296,79	100,00	61,81	158,31
FIJO	35.261,39	5,18	3,20	50,45
ACREED. A LARGO PLAZO	35.261,39	5,18	3,20	50,45
CIRCULANTE	645.035,40	94,82	58,60	179,26
ACREED. A CORTO PLAZO	645.035,40	94,82	58,60	179,26
	1.100.667,92	100,00	100,00	140,92

Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa

ACTIVO				
2014				
	U.M	%(1)	%(2)	N.I
FIJO	3.579.168,42	100,00	73,22	801,34
MATERIAL	2.494.747,27	69,70	51,04	2.322,77
INMATERIAL	144.943,50	4,05	2,97	72,56
FINANCIERO	939.477,65	26,25	19,22	673,57
		100,00		
CIRCULANTE	1.308.808,01	100,00	26,78	375,15
TESORERÍA	414.429,18	31,66	8,48	321,13
DEUDORES	891.456,63	68,11	18,24	411,00
EXISTENCIAS	2.922,20	0,22	0,06	100,00
	4.887.976,43	100,00	100,00	614,44
PASIVO				
2014				
	U.M	%(1)	%(2)	N.I
FONDOS PROPIOS	954.438,45	100,00	19,38	227,05
CAPITAL SOCIAL	75.000,00	7,86	1,52	100,00
RESERVAS	40.223,49	4,21	0,82	329,05
REMANENTE	257.708,24	27,00	5,23	77,36
SUBVENCIONES DE CAPITAL	581.506,72	60,93	11,80	581.506,72
		100,00		
FONDOS AJENOS	3.971.512,66	100,00	80,62	583,79
FIJO	2.625.535,55	66,11	53,30	7.445,92
ACREED. A LARGO PLAZO	2.625.535,55	66,11	53,30	7.445,92
CIRCULANTE	1.345.977,11	33,89	27,32	208,67
ACREED. A CORTO PLAZO	1.345.977,11	33,89	27,32	208,67
	4.925.951,11	100,00	100,00	447,54

Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa

RATIOS DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA	2011	2012	2013	2014
Activo fijo/Total activo	0,69912019	0,62287249	0,56145357	0,7322393
Activo Circulante/Total Activo	0,30087981	0,37712751	0,43854643	0,2677607
Activo Circulante/Activo Fijo	0,43036921	0,60546502	0,78109118	0,3656737

En los ratios de la estructura económica podemos observar que los principales cambios, se han producido en la proporción del activo fijo al activo total que se ha visto aumentada, como consecuencia se ha reducido el activo circulante, esto ha ocurrido principalmente en el año 2014, como consecuencia de la construcción de sus nuevas instalaciones.

RATIOS DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA	2011	2012	2013	2014
a) De tipo general				
Fondos Propios/Total Pasivo	0,41213023	0,44981806	0,38192367	0,19375719
Fondos Ajenos/Total Pasivo	0,58786977	0,55018194	0,61807633	0,80624281
Pasivo Fijo/Total Pasivo	0,08435966	0,08948141	0,03203636	0,53300073
b) Poder de Capitalización				
Autofinanciación/Fondos Propios	0,44813893	0,04269533	0,02907954	0,04214362
Autofinanciación/Capital Social	1,4018596	0,2	0,16298933	0,5363132
c) Autonomía Financiera				
Fondos Propios/fondos Ajenos	0,70105703	0,81758058	0,61792314	0,24032114
d) Endeudamiento				
Fondos Ajenos/Fondos Propios	1,42641747	1,22312103	1,61832424	4,16109877
Pasivo Fijo/Fondos Propios	0,20469175	0,19892801	0,08388157	2,75086942
Pasivo Circulante/Fondos Propios	1,22172572	1,02419303	1,53444267	1,41022934

Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa

En relación a los ratios de la estructura financiera, podemos ver, en el año 2014, como dentro del pasivo, los fondos propios de la empresa disminuyen, a consecuencia

de los fondos ajenos, esto se encuentra relacionado con el ratio de autonomía financiera, que vemos que disminuye, por lo que dependemos en un mayor volumen de la financiación ajena, por lo que en el ratio de endeudamiento observamos que fondos ajenos se colocan en el año 2014 en mas 4 veces del valor de los fondos propios.

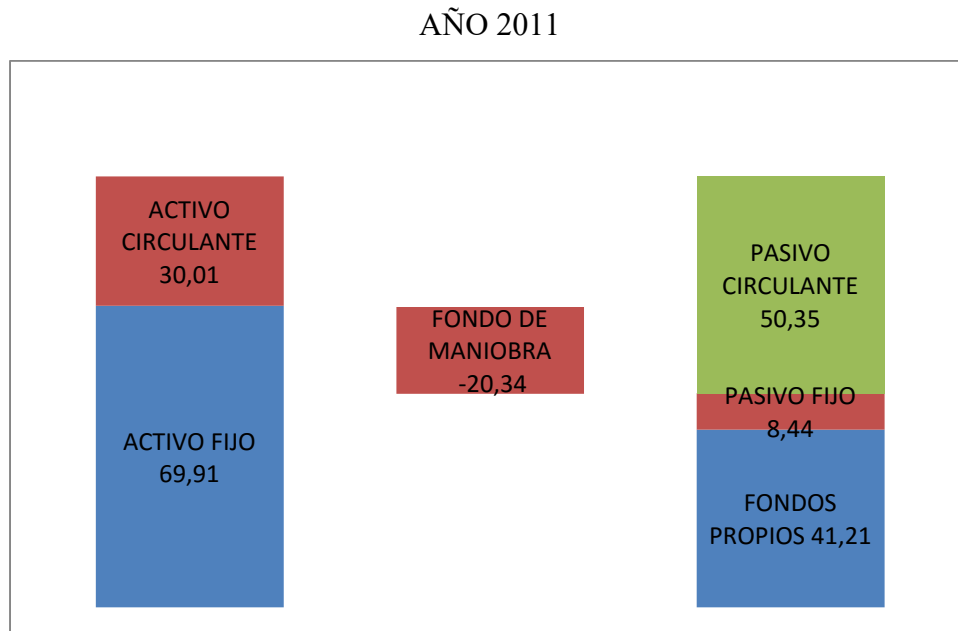
En relación al ratio de poder de capitalización, observamos como desde el año 2011 al año 2012, este ha disminuido sustancialmente.

4.2. FONDO DE MANIOBRA EN EL PERIODO 2011-2014.

Definimos el fondo de maniobra como la parte del activo circulante que es financiado con capitales permanentes, o como el importe de los capitales permanentes que financian al activo circulante.

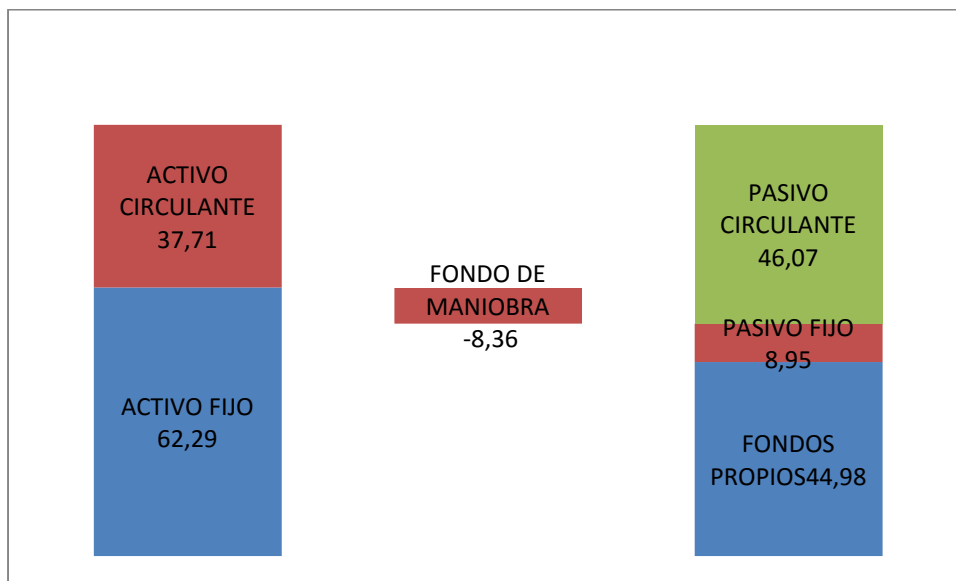
$$\text{Fondo de maniobra} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

A continuación vamos representar el fondo de maniobra para verlo más claramente para los años 2011, 2012, 2013 y 2014:



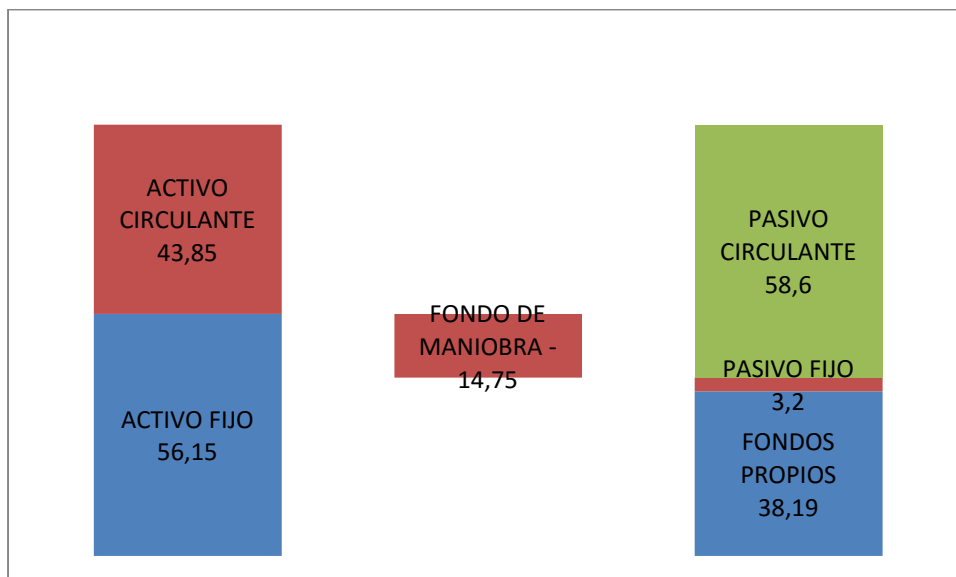
Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa

AÑO 2012



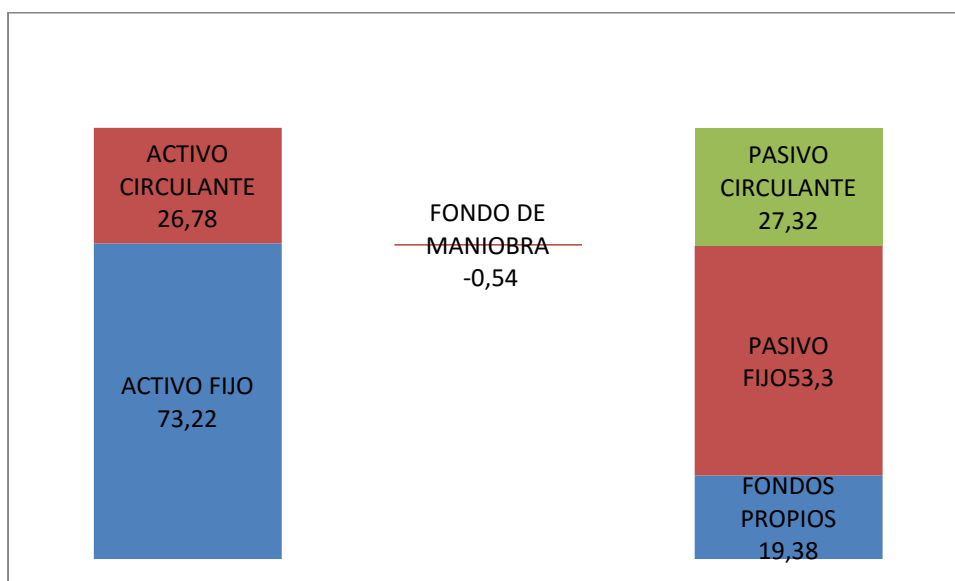
Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa

AÑO 2013



Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa

AÑO 2014



Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa

Como podemos observar en estos cuatro años el fondo de maniobra es negativo, esto significa que la empresa se financia todos los años con los beneficios obtenidos. En el último año podemos observar un cambio en la estructura financiera de la empresa y dado que el fondo de maniobra es -0,54, está muy cerca del cero, esto es originado por la necesidad de financiación de la empresa a largo plazo. En el año 2014 se observa como aumenta el pasivo fijo de la empresa con respecto a todos los años anteriores, este cambio se da por la necesidad de capital de la empresa, debido a la financiación de sus nuevas instalaciones donde desarrollar su actividad económica, ya que las anteriores eran arrendadas.

Para confirmar que la empresa puede vivir con un fondo de maniobra negativo, vamos a calcular el fondo de maniobra dinámico:

	2012	2013	2014
Fondo de maniobra dinámico	67.039,96	174.619,00	204.324,47

4.3. DURACIÓN DEL CICLO DE EXPLOTACIÓN DE LA EMPRESA: PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN.

Lo podemos definir como el tiempo medio que tarda en volver a caja el dinero que ha salido de la empresa para hacer frente las exigencias del proceso productivo. El ciclo de explotación lo podemos descomponer en distintas fases:

- Periodo medio de almacenamiento de materias primas: es el tiempo medio que transcurre desde que se compran las materias primas, hasta que se introducen en el proceso productivo.
- Periodo medio de fabricación: es el tiempo medio que transcurre desde que se introducen las materias primas en el proceso productivo hasta que se convierte en productos terminados.
- Periodo medio de venta: es el tiempo medio que transcurre desde que los productos o servicios están terminados hasta que se venden a los clientes.
- Periodo medio de cobro: es el tiempo medio que transcurre desde que los productos o servicios son vendidos, hasta que se les cobra a sus clientes.
- Periodo medio de pago: es el tiempo medio que transcurre desde que se compra materias primas a los proveedores hasta que estas son pagadas.

Software DELSOL al ser una empresa servicios no realizaría estas cuatro fases, sino solamente dos, la de venta y cobro, ya que las empresas servicios no tienen proceso de producción, ya que estas solo se dedican a prestar servicios a sus clientes.

Periodo medio de cobro:

$$E4 = 365 \times \frac{Sc}{C}$$

Donde:

- C son las ventas cobradas en el periodo
- Sc es el importe medio de cuentas a cobrar

	2011	2012	2013	2014
Periodo medio de cobro	0	18,2801866	32,454201	31,9938767

Periodo medio de pago:

$$E5 = 365 \times \frac{Sp}{Mp}$$

Donde:

- Mp son las compras y gastos del periodo
- Sp es el importe medio de cuentas a pagar

	2011	2012	2013	2014
Periodo medio de pago	1,271297671	0,54821676	0,27225663	13,7236624

Calculo Del Periodo de Maduración

$$E = E1 + E2 + E3 + E4 - E5$$

	2011	2012	2013	2014
Periodo medio de maduración	-1,27129767	17,7319699	32,1819444	18,2702143

Como podemos observar, en el calculo del periodo medio de maduración, las empresas servicios, no disponen, de periodo medio de almacenamiento, periodo medio de fabricación y periodo medio de venta, esto quiere decir que directamente, que este tipo de empresas, ofrecen directamente sus servicios en el mercado, y hasta que no son adquiridos estos por lo clientes, no empezaría el periodo medio de maduración para este tipo de empresas.

4.4. APALANCAMIENTO FINANCIERO EN EL PERIODO 2011-2014.

El apalancamiento financiero hace referencia al grado en el que una empresa depende de su deuda, para su obtención vamos a proceder al cálculo de la rentabilidad financiera, de la rentabilidad económica y por último el coste financiero efectivo de la financiación ajena.

Vamos a empezar con el cálculo de la Rentabilidad financiera que será R1, la rentabilidad financiera nos informa en la medida que la empresa remunera los fondos propios.

$$R1 = \frac{\text{Beneficio despues de impuestos}}{\text{Fondos propios medios}}$$

El cálculo de la rentabilidad financiera para software DELSOL, para los años 2012, 2013 y 2014 es el siguiente:

	2012	2013	2014
a) Rentabilidad financiera	0,8858	0,8542	0,3742

A continuación, vamos a proceder al cálculo de la rentabilidad económica, que mide la rentabilidad que ofrece la explotación independientemente de la estructura financiera que tiene la empresa, es decir, mide el rendimiento de los recursos que se ponen a disposición de la empresa.

$$R2 = \frac{BAIT(1 - t)}{Fondos\ ajenos\ medios + Fondos\ propios\ medios}$$

Vamos a proceder al cálculo de la rentabilidad económica para la empresa software DELSOL para los años 2012, 2013 y 2014:

	2012	2013	2014
b)Rentabilidad económica	0,3888	0,3535	0,0999

Por último vamos a proceder al cálculo del coste financiero efectivo de la financiación ajena, el cual nos informa del coste real de la financiación ajena para la empresa.

$$R3 = \frac{Gastos\ financieros * (1 - tipo\ impositivo\ sobre\ beneficios)}{Fondos\ ajenos\ medios}$$

EL coste financiero efectivo de la financiación ajena para los años 2012, 2013 y 2014 es el siguiente:

	2012	2013	2014
c)Coste financiero efectivo	0,0078	0,0054	0,0188

Una vez calculado la rentabilidad financiera, la rentabilidad económica y el coste financiero efectivo de la financiación ajena procedemos a calcular la recta de apalancamiento financiero:

$$R1 = R2 + (R2 - R3) * \left(\frac{FA}{FP}\right)$$

	2012	2013	2014
r2+(r2-r3)*(FA/FP)	0,8858	0,8542	0,3742

	2012	2013	2014
a) Rentabilidad financiera	0,8858	0,8542	0,3742

Como podemos observar se cumple la recta de apalancamiento al realizar la fórmula. Ya que la rentabilidad financiera depende, en primer lugar, de la rentabilidad económica, es decir de la capacidad de la empresa para generar beneficios, independientemente de su estructura financiera, y en segundo lugar, de la diferencia entre la rentabilidad económica y el coste del capital ajeno ponderado por la relación entre fondos ajenos y propios. La comparación entre la rentabilidad financiera y la rentabilidad económica, es de una gran importancia, para ver como es la política de endeudamiento de la empresa.

Como la rentabilidad financiera es mayor que la rentabilidad económica, podemos decir que los fondos ajenos contribuyen a que la rentabilidad de los fondos propios sea superior a lo que sería, si con la estructura del activo, la empresa no estaría endeudada. Esta repercusión de la financiación ajena sobre la rentabilidad de la financiación propia se conoce como apalancamiento financiero.

5. ANALISIS ECONÓMICO.

El aspecto económico del Análisis Contable, también se puede denominar examen de la situación económica en la que se encuentra la empresa, debe considerar principalmente el resultado que alcanza esta y el valor que este considerada en el mercado. Por esto, centra el estudio en la rentabilidad de la empresa como un instrumento de medida del grado de asignación de los recursos empleados, lo que podría

concretarse en el saldo positivo de la cuenta de explotación que pueda dar lugar a una tasa de rentabilidad que le permita mantenerse estable a lo largo del tiempo.

En el contexto de este estudio del equilibrio económico, nos parece adecuado observar, en un primer lugar, la productividad como expresión del grado de aprovechamiento de los inputs; en segundo lugar, los resultados obtenidos por la unidad económica y las causas que lo hacen variar en el transcurso del tiempo, para terminar con el estudio de la rentabilidad como índice resuntivo de la situación económica de dicha unidad. A estos efectos, será conveniente precisar los resultados como consecuencia de la actividad principal de la empresa, de aquellos otras inversiones que, o bien no constituyen esta actividad principal, o que por su carácter extraordinario son imprevisibles o esporádicos.

Refiriéndonos al término 'rentabilidad', hay que decir que se utiliza de una forma muy variada en la literatura económica. Podemos denominar rentabilidad a la relación entre dos magnitudes, en las cuales, mientras que el numerador tiene carácter de excedente y viene dado por la renta o beneficio, como módulo de comparación se pueden utilizar en el denominador diversas magnitudes, debiéndose cumplir, para que una de estas magnitudes sirva como término comparativo, entre otras, las siguientes condiciones:

- Debe ser susceptible de expresarse en forma monetaria
- Debe estar en relación más o menos causal con la renta con la que se compara.

Para hacer más fácil el análisis económico, vamos a dividir la cuenta de resultados en diferentes tramos. Que facilitara ver las causas de los éxitos y fracasos de la empresa. A continuación vamos a organizar la estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias de la siguiente manera:

Ventas Brutas
(Devoluciones de ventas)
(Rappels sobre ventas)
Ventas netas
(Coste de ventas)
Beneficio Bruto
(Gastos de Actividad)
BAIT

$$\frac{\frac{(\text{Intereses})}{\text{BAI}}}{\frac{(\text{Impuestos})}{\text{BDT}}}$$

5.1. RENTABILIDAD DEL ACTIVO O RENTABILIDAD ECONÓMICA EN EL PERIODO 2011-2014.

$$\text{Rentabilidad economica} = \frac{\text{BAIT}}{\text{Activo total neto a su estado medio}} * 100$$

El BAIT referido al activo total que colabora en la explotación constituye un apreciable indicador de la eficiencia empresarial.

El ratio puede construirse deduciendo del BAIT los impuestos sobre la renta de la firma y relacionándolo con el activo total a su estado medio que colabora en el ciclo de actividad.

El BAIT depende solamente de la capacidad de los activos para generar capital, sin ver la incidencia que en el resultado de la firma pueda tener la estructura financiera, toda vez que se excluyen las cargas asociadas a esta.

En el numerador se representa un flujo, que se genera a lo largo del ejercicio económico y el denominador incluye a las existencias de activos en un momento determinado, por ello es obligatorio medir el total de esos activos por su valor medio en dicho periodo.

En cambio, el beneficio antes de impuestos depende de la composición y funcionamiento del activo y de la estructura de las fuentes de financiación.

Un ratio reducido puede indicar exceso de inversiones en relación con la cifra de negocio, ineficacia en el desarrollo de las funciones de aprovisionamiento, producción y distribución, inadecuado estilo de dirección, etc.

	2011	2012	2013	2014
Rentabilidad del Activo	15,3214051	49,1320726	57,2719479	8,31879686

Este ratio nos indica que la empresa ha ido aumentando su rentabilidad económica cada año, en el años 2014, se ve una reducción muy significativa, debido a su aumento del activo por la inversión en su nuevas instalaciones donde la empres desarrolla sus actividades.

5.2. POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS O PAY-OUT EN EL PERIODO 2011-2014.

El ratio mide el porcentaje de beneficio distribuido a los propietarios y se construye de la siguiente forma:

$$PAY\ OUT = \frac{Dividendos\ activos}{BDT} * 100$$

Es frecuente que empresas con fuertes alteraciones en sus resultados distribuyan a sus socios menos beneficios que los obtenidos, y no sólo por política de autofinanciación, sino para constituir reservas que puedan garantizar la estabilidad del dividendo en ejercicios económicos en que se alcancen peores resultados.

Las firmas con beneficios habitualmente estables no se ven obligadas a practicar esta política, y pueden distribuir anualmente el mismo dividendo, sin el riesgo de una reducción del mismo. El ratio pay-out puede ser un indicador de cómo la dirección interpreta la incertidumbre de los beneficios de la firma. Nos estamos refiriendo a dividendos activos que proceden con normalidad de la cuenta de Pérdidas y Ganancias, no a aquellos cuyo origen está en una falsedad de los resultados que permita remunerar a los socios por razones de imagen, de mercado de capitales..., sin que la entidad haya conseguido generar automáticamente el excedente necesario para ellos.

	2012	2013	2014
PAY-OUT	20,8452263	91,5956506	14,735564

En este ratio podemos observar que la empresa no tiene una política de distribución de beneficios constante, al ser solo un socio, los beneficios se distribuyen siguiendo las necesidades que tiene la empresa para el año, y las necesidades futuras de esta, en el caso de tener necesidades futuras ser reducirá e irán a las reserva de cara a hacer frente a estos supuestos pagos futuros.

5.3. ANÁLISIS DEL PUNTO MUERTO.

Se llama punto muerto al volumen total de ventas, expresado en unidades monetarias o en unidades físicas, que es capaz de cubrir sus costes variables y generar un margen de cobertura lo suficientemente grande para absorber los costes fijos de manera que el resultado, para estas ventas, sería nulo.

Esta es la definición más lógica, también podremos expresar el punto muerto como la respuesta a la pregunta ¿cuánto se ha de vender para cubrir todos los costes, tanto fijos como variables y, además, ganar tantas unidades monetarias?. En esta variación, bastaría con tratar las ganancias deseadas como un coste más que tiene que ser cubierto con el margen de contribución. Según esto, las ventas en el punto muerto cumplirán la siguiente condición:

$$\text{Margen de contribucion} = \text{costes fijos operativos y financieros}$$

	2011	2012	2013	2014
Punto Muerto	1.313.699,37	1.407.848,42	1.987.850,86	3.035.368,57

En la tabla anterior hemos calculado cual sería la cantidad de ingresos que tendría que tener la empresa para cubrir sus costes para los años 2011,2012,2013 y 2014, que sería su punto muerto, ya que al ser una empresa servicios, no tendría un proceso productivo y no podemos calcular la cantidad de bienes que tendría que fabricar, esta cantidad sería la que la empresa necesito para cubrir todos sus gastos y no tener ni pérdidas, ni beneficios, a partir de esta cifra la empresa obtendría beneficios, todos los ingresos menores a estos, la empresa se encontraría en una situación en la que no sería capaz de cubrir sus costes por lo que la empresa se encontraría con pérdidas.

A continuación vamos a proceder a calcular los ingresos que tiene la empresa para ver si consigue cubrir sus costes y llegar así al punto muerto:

	2011	2012	2013	2014
Ingresos	1.379.666,47	1.760.759,72	2.439.364,78	3.382.985,68

Vamos a compararlos ingresos con el punto muerto para ver si así la empresa lo cubre o no, y software DELSOL se encuentra con beneficios o pérdidas.

	2011	2012	2013	2014
Beneficios o pérdidas	65.967,10	352.911,30	451.513,92	347.617,11

Como podemos observar en la última tabla, en todos los años se supera el punto muerto esto quiero decir que los ingresos que obtiene la empresa, son superiores a todos sus costes fijos, por lo que la empresa obtiene todos los años beneficios.

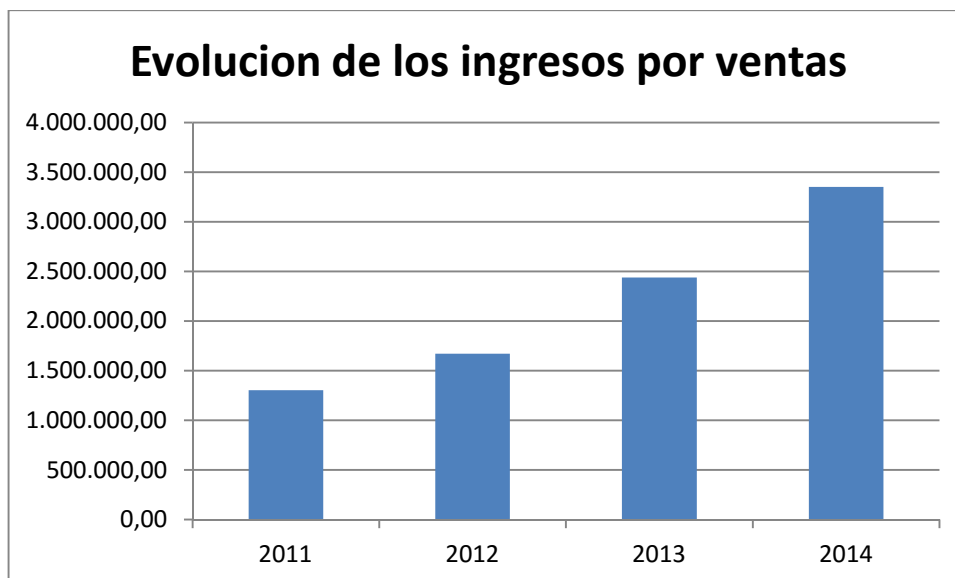
En este apartado también se podría calcular el ratio de ganancias por acción, el coeficiente de rentabilidad del accionista pero para esta empresa no podemos calcularlos, ya que la empresa solo tiene un único socio, por lo que la empresa no está compuesta por acciones.

6. PREVISION DE LA EVOLUCION FUTURA.

En este apartado vamos a ver la evolución futura esperada de software DELSOL. En esta evolución vamos a ver cómo evolucionan las ventas, su estructura de costes, así como el crecimiento que se espera de la empresa para los años 2015, 2016 y 2017. Para ello vamos a utilizar los datos del pasado de la empresa y las actuaciones de esta.

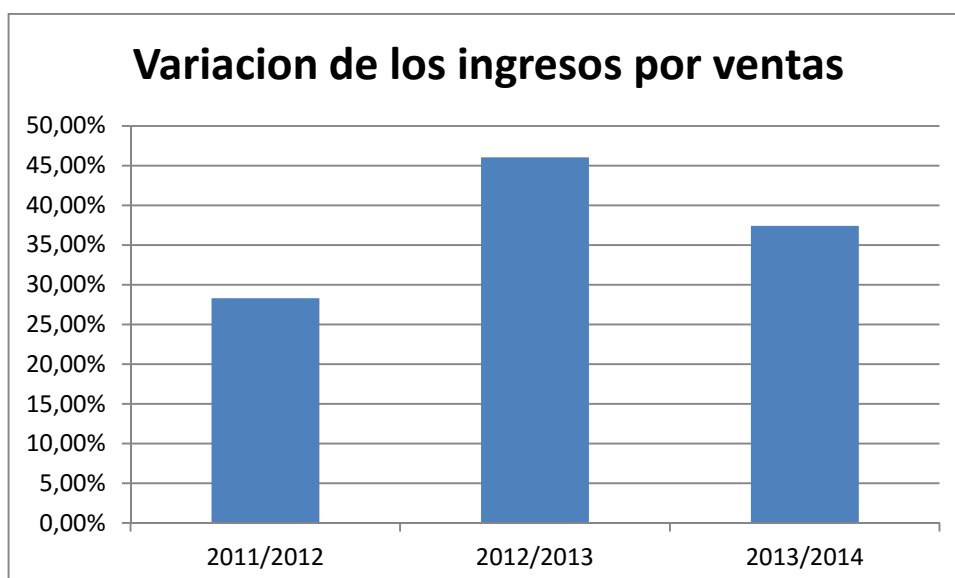
6.1. PREVISION SOBRE LA EVOLUCION FUTURA DE LA CIFRA DE VENTAS.

Para ver cuál va a ser la evolución de la cifra de ventas de software DELSOL vamos a tomar como base los ingresos de ventas de los últimos cuatro años, para ver cómo van a seguir evolucionando estas.



Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa

Como podemos ver en el grafico “evolución de los ingresos de ventas” las ventas realizadas por software DELSOL ofrecen una evolución positiva en los últimos cuatros años, si entramos en el comportamiento que ha tenido las ventas de la empresa, podemos ver que durante la crisis software DELSOL se ha aprovechado de ella, como dice Juan Antonio Mallenco responsable de comunicación de la compañía “la crisis no ha venido bien”.



Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa

Como podemos observar en el grafico “variación de los ingresos de ventas “en el transcurso del año 2011 al 2012 la evolución fue de un 28,30% en los ingresos obtenidos, del 2012 al 2013 volvió a crecer aun mas con una evolución del 46,03%, y el crecimiento del año 2013 al año 2014 fue del 37,43%.

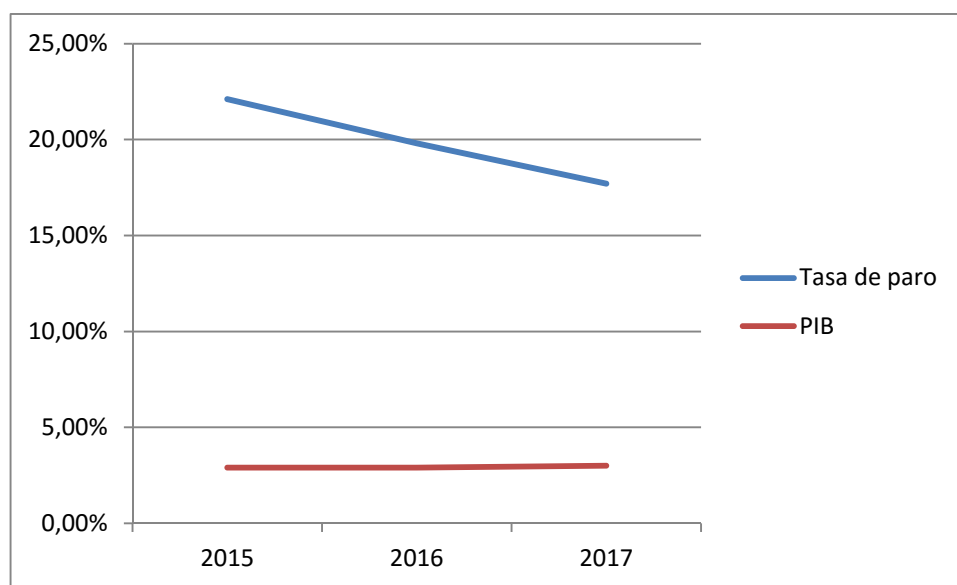
El aprovechamiento para crecer y desarrollarse en la crisis financiera-económica actual, ha sido gracias a que los programas que ofrecen no tienen ningún tipo de coste para su utilización, el modo de obtenerlos es a través de su descarga, y desde ese momento se puede empezar a utilizar el software, la empresa software DELSOL ofrece los servicios de mantenimiento, actualización automáticamente de los diferentes software o algún servicio extra, pero siempre a un precio adecuado, el poder empezar a utilizar gratuitamente los software, sin ningún tipo de desembolso inicial, hace que los clientes funcionen con el y opinen sobre. La mayoría de los clientes deciden contratar sus servicios debido al gran desarrollo y utilidad de sus productos.

Siguiendo con el análisis de las ventas futuras de software DELSOL, este desarrollo no depende solo de la misma empresa sino del entorno que rodea a la empresa que condiciona su evolución, primero tendremos que tener en cuenta el entorno macroeconómico donde la empresa desarrolla su actividad, ya que nos muestra la evolución que va a tener la economía de un país, siendo muy importante esto ya que todas las empresas están relacionadas con la situación del país en el opera.

En referencia al PIB, según los datos ofrecidos por la “Contabilidad Nacional de España” ofrecido por el INE, en el año 2012 el PIB mostro una caída de 1,2% con respecto al año 2011, en el año 2013 el PIB empezó a aumentar, en ese año tuvo un aumento de 2,4% situándose en 0,0006% tomando como base el año 2010, al siguiente año 2014 se situó en un 2,0309% con respecto al año 2010, y en el primer trimestre de 2015 se situó en un 2,6626% con respecto al año 2010.

Otro aspecto para considerar es la prima de riesgo que es el sobreprecio que este país tiene que pagar para financiarse cuando acude a los mercados en comparación con Alemania. Esta prima de riesgo llego a encontrarse en 2012 en 630 puntos básicos, encontrándose el país en una situación de inestabilidad, sin embargo España ha recuperado la confianza de los inversores debido a la reducción de esta hasta los 124 puntos básicos en junio de 2015

Otro dato muy importante a tener en cuenta es la tasa de paro que en el primer trimestre del año 2015 se situó en 5.444.600 desempleados, descendiendo el numero de desempleo con respecto al año anterior en el mismo trimestre que se situaba en 5.933.300 desempleados, con un descenso de 488.700 personas, situándose en un 23,78% la tasa de desempleo en España, con estos datos podemos decir que España se encuentra en una situación que está empezando a salir de la crisis ya que los datos que hemos observado son favorables.



Fuente: Elaboración propia.

La economía española se espera que el PIB crezca el año 2015 un 3,2% seis decimas más de lo que se esperaba en un principio, y otro 2,7% en el año 2016, en 2017 se espera una mejora del 2,3%.

El gran pilar de crecimiento de la economía española durante este periodo sería la demanda interna de nuestro país, debido a que el sector exterior no contribuirá apenas con el desarrollo del PIB durante estos años.

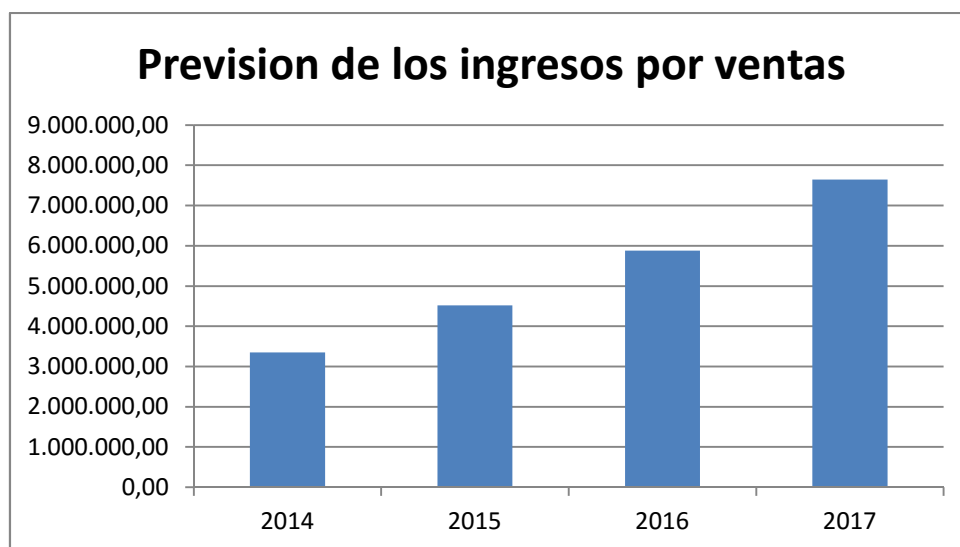
La tasa de paro durante el periodo de 2015 a 2017 también descenderá, al cierre del año 2015 la tasa de paro nacional se espera que se sitúe en el 21,5 %. Desempleados, en el 2016 se espera que se sitúe en un 19,7% por lo que disminuiría del 20% la tasa de paro, con lo que se reduciría en 539.650 desempleados y para el año 2017 se espera que la tasa de paro se sitúe en un 17,7% reduciéndose el paro en 483.593 desempleados, por lo que se espera que en el año 2017 la población desempleada en España se sitúe en 4.076.003 personas desempleadas.

En relación al análisis sectorial, cada día son mas la pequeñas y medianas empresas que empiezan a utilizar software para llevar el mantenimiento de su empresa, esto nos indica que va a seguir desarrollándose el sector, y a aumentar las ventas en los siguientes años.

Software DELSOL ha realizado una inversión de 2,7 millones de euros en la construcción de un edificio de 2500 metros cuadrados de superficie, construida sobre una parcela de 4550 metros cuadrados, situada en el parque empresarial Geolit, el parque científico y tecnológico de Jaén. Además tiene un importante proyecto de desarrollo tecnológico, en la actualidad tiene un total de 83 trabajadores, pero entre los 2 y 4 siguientes años se espera que su plantilla se incremente en 200 empleados mas.

Una vez visto la evolución de las ventas de software DELSOL realizada en los años 2011, 2012, 2013 y 2014, de conocer la evolución de la economía española y de la expansión de software DELSOL, vamos a proceder calcular la cifra de ventas de los próximos años, vamos a realizar las predicciones para los años 2015, 2016 y 2017, tomando como año base el 2014, ya que este es el año último del que disponemos de los datos de ingresos de ventas.

En 2014 software DELSOL obtuvo unos ingresos de ventas de 3.352.382,65€. según las previsiones de software DELSOL espera un crecimiento anual en torno a un 25% en los próximos tres años. Según los datos obtenidos y los datos de evolución de las principales magnitudes económicas podemos ver en el siguiente grafico como se espera que evolucionen las ventas en los siguientes tres años.

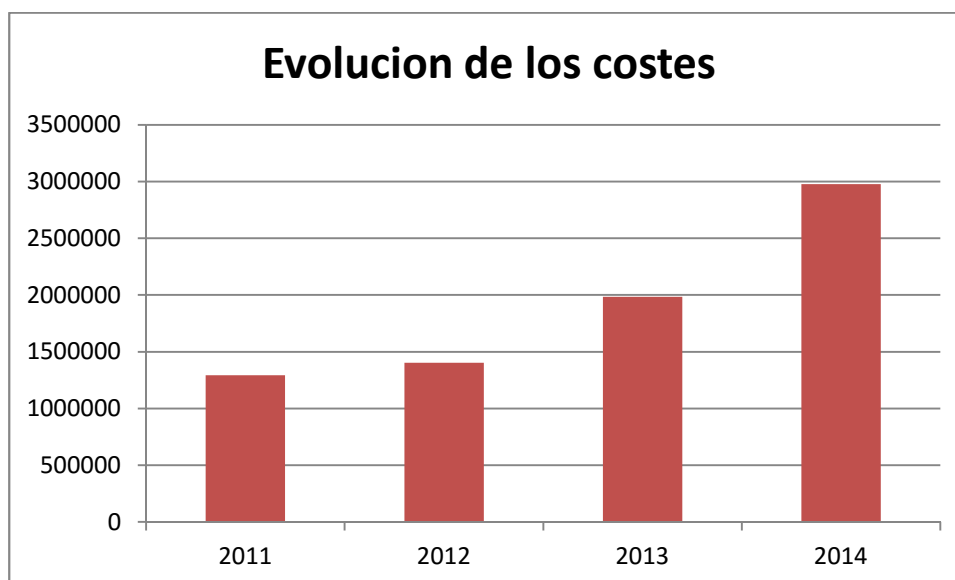


Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa

Como podemos observar el crecimiento en la cifra de ventas desde el 2014 hasta el 2017 sería de 4.290.219,85€, aumentaría mas del doble de la cifra actual en el año 2014, un 56,13% desde el año 2014 hasta el año 2017, lo que muestra que es una empresa que se muestra en expansión y con muchísimas posibilidades de crecimiento.

6.2. PREVISION SOBRE LA EVOLUCION FUTURA DE LA ESTRUCTURA DE COSTES.

Para estudiar la evolución de los costes de los próximos años, antes vamos a analizar nuestros costes de estos últimos cuatros años 2011, 2012, 2013 y 2014, viendo su evolución en el siguiente grafico “Evolución de los costes”.

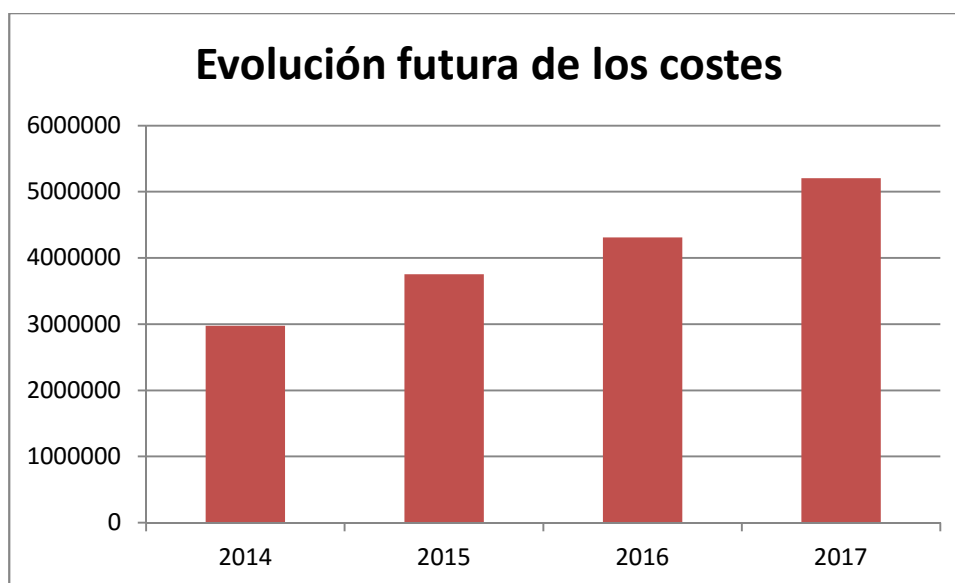


Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa

Como podemos ver en el grafico la evolución de las ventas han ido aumentando a lo largo de los años, debido al continuo crecimiento que presenta la empresa y su evolución de ingresos por ventas. Como podemos observar en el transcurso del año 2011 a 2012 el crecimiento en costes no es muy elevado, esto es debido a que la empresa empezó un proceso de crecimiento en costes, este aumento fue de 98.755.48€. En 2013 software DELSOL empezó a tener un gran crecimiento esto fue gracias a su gran introducción en el mercado y al ofrecer los productos a los clientes gratis para que puedan probarlos y a partir de ahí contratar sus servicios, gracias a esto tuvo un gran aumento en la evolución de los costes al tener que ampliar su plantilla, el coste en este

año fue de 1.938.754,32€ un aumento de 625.238.71€, este aumento se compensan con el mayor aumento de los ingresos de explotación. En el año 2014 siguen aumentando los costes por el continuo aumento de su plantilla y por la construcción de sus nuevas instalaciones donde desarrollan sus actividades situándose la cifra de costes en 2976364,85€.

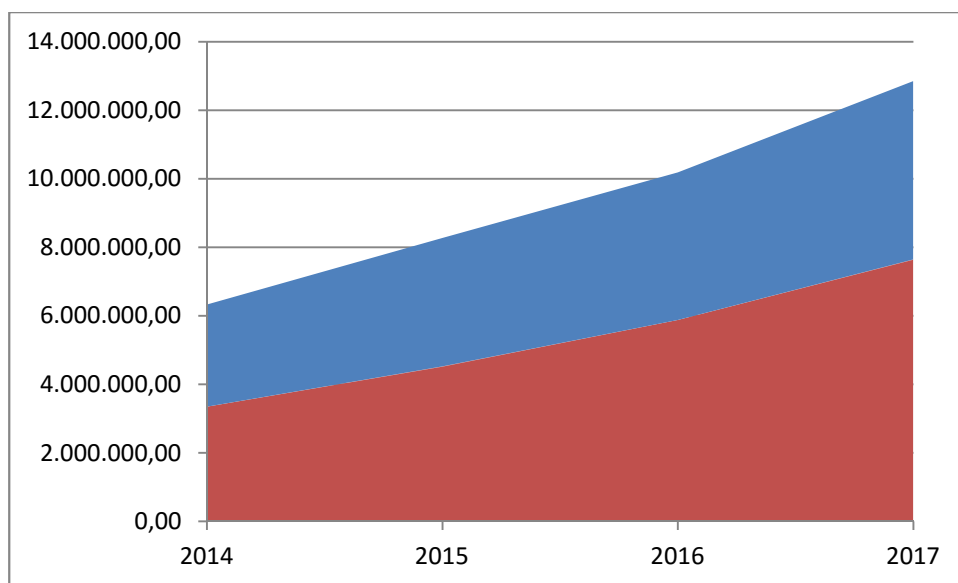
Para ver cómo han evolucionado los costes a la vez que lo ingresos, vamos a hacerlo a través del siguiente grafico que vemos a continuación “Evolución futura de los costes”. Para calcular los costes de los siguientes años hemos tenido en cuenta las ventas de los años anteriores, así como la evolución de los datos de ventas para los siguientes años, también hemos tenido en cuenta los datos de los costes que hemos tenido en los años 2011, 2012, 2013 y 2014 y la evolución que va a tener la empresa, con todo esto hemos calcula la previsión de los costes que lo vamos a ver en el siguiente grafico “evolución de los costes futuros”.



Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa

6.3. COMPARACION DE LA EVOLUCIÓN DE LOS COSTES E INGRESOS EN EL FUTURO

Como podemos ver en el cuadro “evolución de los costes futuros”, los costes(que se presentan en rojo) durante los siguientes años siguen aumentando, los principales motivos del crecimiento de estos son debido a su desarrollo, contratación de nuevo personal y la creación de sus nuevas instalaciones, el incremento de los ingresos(que vienen en azul) va a ser superior en los próximos años que el aumento de los costes en los próximos años, como vemos las expectativas de software DELSOL para los siguientes años es seguir con un crecimiento obteniendo cada vez más clientes.



Fuente: Elaboración propia. Datos facilitados por el gerente de la empresa

7. BIBLIOGRAFÍA

- Informa. Informe financiero software del sol. <http://www.informa.es/>
- Sdelsol. Programas de la empresa. <http://www.sdelsol.com/>
- Sdelsol. Soporte técnico. <http://www.sdelsol.com/>
- Sdelsol. Memoria de RSC. <http://www.sdelsol.com/>
- Sdelsol. Nueva sede. <http://www.sdelsol.com/>
- Sdelsol. Distribuidores. <http://www.sdelsol.com/>
- Sdelsol. Material didáctico. <http://www.sdelsol.com/>
- El Mundo. La crisis nos ha venido bien.
<http://www.elmundo.es/andalucia/2015/03/29/5515b21a268e3ea2688b456d.html>
- INE. PIB. <http://www.ine.es/>
- INE. Tasa de paro. . <http://www.ine.es/>
- Europa press. El PIB crecerá al 3% y el paro bajara del 20% un año antes de lo previsto. <http://www.europapress.es/>
- Expansión. Prima de riesgo de España. <http://www.expansion.com>
- Esteo Sanchez, Francisco. (2003). *Análisis de estados financieros: planificación y control*. Editorial: centro de estudios financieros de Madrid.
- Corona Romero, Enrique. (2014). *Análisis de etados financieros individuales y consolidados*. Editorial: Universidad Nacional de Educación a Distancia de Madrid
- Garrido miralles, Pascual. (2012). *Análisis de estados contables: Elaboración e interpretación de la información financiera*. Editorial: Pirámide, D.L.
- Rivero Torre, Pedro. (2011). *Análisis de balances y estados complementarios*. Editorial: Pirámide, D.L.
- Muñoz Merchante, Ángel. (2011). *Análisis de estados financieros: Teoría y práctica*. Editorial: Ediciones Académicas.

ANEXO 1. Balances de los años 2011, 2012, 2013 y 2014

	2011	2012
A) ACTIVO NO CORRIENTE	397.988,46	452.558,68
I. inmovilizado intangible	165.548,77	244.611,42
II. Inmovilizado material	53.483,96	31.291,53
III. Inversiones en empresas del grupo y asociado	178.955,73	0,00
IV. Inversiones financieras a largo plazo	0,00	176.655,73
B) ACTIVO CORRIENTE	171.281,98	274.008,45
I. Existencias.	6.842,32	2.922,20
II. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	0,00	93.748,58
1. Clientes por ventas y prestación de servicios	0,00	83.662,81
2. Accionistas por desembolso exigido	0,00	0,00
3. Otros deudores	0,00	10.085,77
III. Inversiones en empresas del grupo y asociada	137.879,05	0,00
IV. Inversiones financieras a corto plazo	0,00	117.289,80
V. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	26.560,61	60.047,87
TOTAL ACTIVO	569.270,44	726.567,13
A) PATRIMONIO NETO	234.613,56	296.852,36
I. Fondos Propios	234.613,56	296.852,36
1. Capital	75.000	75.000
2. Reservas	105.139,47	15.000
3. Resultado del ejercicio	54.474,09	261.326,45
4. Dividendos a cuenta	0,00	-54.474,09
II. Subvenciones, donaciones y legados.	0,00	0,00
B) PASIVO NO CORRIENTE	48.023,46	69.888,67
I. Deudas a largo plazo	48.023,46	69.888,67
1. Deudas con entidades de crédito	48.023,46	69.888,67
2. Acreedores por arrendamiento financiero	0,00	0,0
3. Otras deudas a largo plazo	0,00	0,00
C) PASIVO CORRIENTE	286.633,42	359.826,10
I. Deudas a corto plazo con entidades de crédito.	725,86	2.722,39
II. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.	285.907,56	357.103,71
1. Proveedores.	4.501,39	2.032,07
2. Otros acreedores.	281.406,17	355.071,64
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	569.270,44	726.567,13

	2013	2014
A) ACTIVO NO CORRIENTE	446.647,70	3.579.168,42
I. inmovilizado intangible	199.766,00	144.943,50
II. Inmovilizado material	107.404,05	2.494.747,27
III. Inversiones en empresas del grupo y asociado	0,00	0,00
IV. Inversiones financieras a largo plazo	139.477,65	939.477,65
B) ACTIVO CORRIENTE	348.872,58	1.308.808,01
I. Existencias.	2.922,20	2.922,20
II. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	216.897,63	891.456,63
1. Clientes por ventas y prestación de servicios	216.897,63	293.851,28
2. Accionistas por desembolso exigido	0,00	0,00
3. Otros deudores	0,00	597.605,35
III. Inversiones en empresas del grupo y asociada	0,00	0,00
IV. Inversiones financieras a corto plazo	0,00	0,00
V. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	129.052,75	414.429,18
TOTAL ACTIVO	795.520,28	4.887.976,43
A) PATRIMONIO NETO	115.223,49	916.463,77
I. Fondos Propios	115.223,49	334.957,05
1. Capital	75.000	75.000
2. Reservas	12.224,20	40.223,49
3. Resultado del ejercicio	333.146,93	257.708,24
4. Dividendos a cuenta	-305.147,64	-37.974,68
II. Subvenciones, donaciones y legados.	0,00	581.506,72
B) PASIVO NO CORRIENTE	35.261,39	2.625.535,55
I. Deudas a largo plazo	35.261,39	2.625.535,55
1. Deudas con entidades de crédito	35.261,39	2.625.535,55
2. Acreedores por arrendamiento financiero	0,00	0,00
3. Otras deudas a largo plazo	0,00	0,00
C) PASIVO CORRIENTE	645.035,40	1.345.977,11
I. Deudas a corto plazo con entidades de crédito.	36.612,78	55.863,34
II. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.	608.422,62	1.290.113,77
1. Provedores.	1.479,69	111.654,67
2. Otros acreedores.	606.942,93	1.178.459,10
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	795.520,28	4.887.976,43

ANEXO 2. Cuentas de pérdidas y ganancias de los años 2011, 2012, 2013 y 2014

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS		
	2011	2012
1. Importe neto de la cifra de negocios	1.301.980,36	1.670.493,10
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0	0
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	77.561,11	90.266,62
4. Aprovisionamientos	-29.467,56	-34.354,66
5. Otros ingresos de explotación	0	29,5
6. Gastos de personal	-1.056.700,61	-1.071.360,38
7. Otros gastos de explotación	-176.972,51	-223.531,15
8. Amortización del inmovilizado	-29.245,35	-23.695,93
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0	0
10. Excesos de provisiones	0	0
11. Deterioro y resultado por enajenación del inmovilizado	125	-40.033,39
12. otros resultados	-60,21	-10.836,22
A) RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12)	87.220,23	356.977,49
13. Ingresos financieros	5.403,90	2.463,85
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	0	0
b) Otros ingresos financieros	5.403,90	2.463,85
14. Gastos financieros	-21.253,13	-4.036,69
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00
16. diferencias de cambio	0,00	0,00
17. deterioro y resultado por enajenación de instrumentos financieros	0,00	0,00
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00
a) Incorporación al activo de gastos financieros	0,00	0,00
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	0,00	0,00
c) Resto de ingresos y gastos	0,00	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13+14+15+16+17+18)	-15.849,23	-1.572,84
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A+B)	71.371,00	355.404,65
19. Impuestos sobre beneficios	-16.897,91	-94.078,20
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C+19)	54.473,09	261.326,45

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS

	2013	2014
1. Importe neto de la cifra de negocios	2.439.364,78	3.352.382,65
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0	0
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	0	30.545,54
4. Aprovisionamientos	-67.873,29	-92.316,94
5. Otros ingresos de explotación	0	57,49
6. Gastos de personal	-1.512.372,84	-2.261.134,16
7. Otros gastos de explotación	-339.218,29	-521.065,06
8. Amortización del inmovilizado	-64.277,36	-95.095,99
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0	0
10. Excesos de provisiones	0	0
11. Deterioro y resultado por enajenación del inmovilizado	0	0
12. otros resultados	-13,04	-6.752,70
A) RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12)	455.609,96	406.620,83
13. Ingresos financieros	3.076,56	294,73
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	0	0
b) Otros ingresos financieros	3.076,56	294,73
14. Gastos financieros	-4.096,04	-59.003,72
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00
16. diferencias de cambio	0,00	0,00
17. deterioro y resultado por enajenación de instrumentos financieros	0,00	0,00
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00
a) Incorporación al activo de gastos financieros	0,00	0,00
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	0,00	0,00
c) Resto de ingresos y gastos	0,00	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13+14+15+16+17+18)	-1.019,48	-58.708,99
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A+B)	454.590,48	347.911,84
19. Impuestos sobre beneficios	-121.444,05	-90.204,16
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C+19)	333.146,43	257.707,68

ANEXO 3. Balances de los años 2015, 2016 Y 2017

	2015,00	2016,00	2017,00
A) ACTIVO NO CORRIENTE	2676168,42	2573168,42	2470168,42
I. inmovilizado intangible	99943,50	54943,50	9943,50
II. Inmovilizado material	2436747,27	2378747,27	2320747,27
III. Inversiones en empresas del grupo y asociado	0,00	0,00	0,00
IV. Inversiones financieras a largo plazo	139477,65	139477,65	139477,65
B) ACTIVO CORRIENTE	796928,86	716530,86	1738582,58
I. Existencias.	2922,20	2922,20	2922,20
II. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	734006,66	653608,66	802591,26
1. Clientes por ventas y prestación de servicios	382006,66	496608,66	645591,26
2. Accionistas por desembolso exigido	0,00	0,00	0,00
3. Otros deudores	352000,00	157000,00	157000,00
III. Inversiones en empresas del grupo y asociada			
IV. Inversiones financieras a corto plazo			
V. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	60000,00	60000,00	933069,11
TOTAL ACTIVO	3473097,28	3289699,28	4208751,00
A) PATRIMONIO NETO	760666,80	1866611,55	3328751,00
I. Fondos Propios	760666,80	1866611,55	3328751,00
1. Capital	75000,00	75000,00	75000,00
2. Reservas	259957,05	685666,80	1735090,62
3. Resultado del ejercicio	470709,75	1150944,75	1818660,38
4. Dividendos a cuenta	-45000,00	-45000,00	-300000,00
II. Subvenciones, donaciones y legados.	0,00	0,00	0,00
B) PASIVO NO CORRIENTE	1825535,55	1250000,00	800000,00
I. Deudas a largo plazo	1825535,55	1250000,00	800000,00
1. Deudas con entidades de crédito	1825535,55	1250000,00	800000,00
2. Acreedores por arrendamiento financiero	0,00	0,00	0,00
3. Otras deudas a largo plazo	0,00	0,00	0,00
C) PASIVO CORRIENTE	886894,94	173087,73	80000,00
I. Deudas a corto plazo con entidades de crédito.	225000,00	60000,00	60000,00
II. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.	661894,94	113087,73	20000,00
1. Proveedores.	20000,00	20000,00	20000,00
2. Otros acreedores.	641894,94	200000,00	0,00
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	3473097,29	3289699,28	4208751,00

ANEXO 4. Cuenta de pérdidas y ganancias 2015, 2016 y 2017

	2015	2016	2017
1. Importe neto de la cifra de negocios	4.522.250,00	5.878.925,00	7.642.602,50
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00	0,00
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	47.000,00	47.000,00	47.000,00
4. Aprovisionamientos	-134.000,00	-147.400,00	-162.140,00
5. Otros ingresos de explotación	0,00	0,00	0,00
6. Gastos de personal	-3.062.852,23	-3.637.800,00	-4.368.600,00
7. Otros gastos de explotación	-453.720,00	-424.132,00	-571.982,00
8. Amortización del inmovilizado	-103.000,00	-103.000,00	-103.000,00
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	0,00	0,00	0,00
10. Excesos de provisiones	0,00	0,00	0,00
11. Deterioro y resultado por enajenación del inmovilizado	0,00	0,00	0,00
12. otros resultados	0,00	0,00	0,00
A) RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12)	815.677,77	1.613.593,00	2.483.880,50
13. Ingresos financieros	5.000,00	1.000,00	1.000,00
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero			
b) Otros ingresos financieros	5.000,00	1.000,00	1.000,00
14. Gastos financieros	-166.914,23	-80.000,00	-60.000,00
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00	0,00
16. diferencias de cambio	0,00	0,00	0,00
17. deterioro y resultado por enajenación de instrumentos financieros	0,00	0,00	0,00
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	0,00	0,00	0,00
a) Incorporación al activo de gastos financieros	0,00	0,00	0,00
b) Resto de ingresos y gastos	0,00	0,00	0,00
B) RESULTADO FINANCIERO (13+14+15+16+17+18)	-161914,23	-79000,00	-59000,00
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A+B)	653763,54	1534593,00	2424880,50
19. Impuestos sobre beneficios	183053,79	383648,25	606220,13
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C+19)	470709,75	1150944,75	1818660,38

