UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

"PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LA IMPRENTA EL DORADO DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2010"

Proyecto de Tesis previo a optar el grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador- Público Auditor

AUTORAS:

- *Myriam Tatiana Quezada Sánchez*
- *Andrea Janeth Quezada Sánchez*

DIRECTORA DE TESIS

- *Dra. Beatriz Ordóñez González, Mg. Sc.*

LOJA – ECUADOR
2010

Dra. Beatriz Ordóñez González, Mg. Sc. DOCENTE DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA DEL AREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA; Y DIRECTORA DE TESIS,

CERTIFICO:

Que el presente trabajo "PLANEACIÒN FINANCIERA PARA LA IMPRENTA EL DORADO DE LA CIUDAD DE LOJA", realizado por las señoras Myriam Tatiana Quezada Sánchez y Andrea Janeth Quezada Sánchez previo a optar el grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoria, Contador Público-Auditor ha sido desarrollado bajo mi dirección, por lo tanto, autorizo su presentación ante el respectivo Tribunal de Grado.

Loja, 25 de Noviembre del 2010

Dra. Beatriz Ordóñez González, Mg. Sc.

DIRECTORA DE TESIS

AUTORIA

Las opiniones vertidas en el presente trabajo

Investigación son de exclusiva responsabilidad

las autoras

Andrea Janeth Quezada Sánchez

Myriam Tatiana Quezada Sánchez

DEDICATORIA

Quiero dedicar el presente trabajo a los seres que me dieron la vida y que gracias a ellos estoy aquí a mi querido padre el Dr. Luis Quezada quien ha sido un ejemplo para seguir adelante y me ha sabido orientar para lograr cumplir mis metas y nunca rendirme, a la Lcda. Miriam Sánchez, mi madrecita querida que con su amor y cariño ha llenado de felicidad mi vida a mis hermanas Taty, Nenita y Milup gracias mis hermanitas queridas por estar siempre conmigo. Y en especial quiero dedicar trabajo a mis dos amores a mi pequeño angelito a mi querido hijo José Luis Andrés que aunque no este a mi lado yo se que esta en el cielo se ha dado cuenta de lo mucho que lo amo y que cada día esta presente en mi corazón y en mi vida y a mi bebe que es y va ser por quien yo salga adelante gracias por llegar a mi vida a llenarla de felicidad también quiero dedicarle este trabajo a mi querido esposo Luis Eduardo que con su cariño y apoyó ha sido una mas de la persona mas importantes de mi vida y quien logró ayudarme a salir adelante y que hoy puedo estar dando este paso tan importante en mi vida y en mi carrera. Gracias Amor., por ultimo y por supuesto no menos importantes quiero dedicarles a este trabajo a Dios y a la Virgencita ya que gracia a ellos estoy aquí y soy lo que soy y por darme la vida que me han dado .Gracias. ***ANDREA´***

Desde lo más profundo de mi ser y con todo el amor que en mi corazón hay quiero dedicar el presente trabajo a los seres mas importantes en mi vida a Dios y al Virgencita Y darles gracias por darme la vida, en segundo lugar quiero darles el honor de hacerles conocer que me siento llena de felicidad y gratitud a cada una de las personas que con una palabra de aliento lograron que hoy pueda culminar este trabajo. Quiero de dedicar este trabajo a mis queridos y adorables padres el Dr. Luis Quezada Padilla y a la Licda. Miriam Sánchez ya que ellos han dado todo de si para que yo pueda llenarlos de orgullo de ser du hija, a mis hermanas Andreita, Nenita ya que ellas son seguirán siendo las personas que con su amor cariño han dado lo mejor de ellas para que yo sea feliz; en especial Milu ya que ella fue la segunda madre de mis hijos mientras yo estaba en mis estudios gracias ñaña, y este momento quiero que mi querido esposo Diego que ha sido una persona que me ha dado todo su amor y que gracias a el he logrado cumplir este sueño de ser profesional TE AMO y ahora va lo mas importante quiero dedicarles esto y todo lo que ahora en adelante voy a lograr a mis chiquitos bello a mis pequeños terremotitos a mi Cielito Bello que con cada miradita y cada palabrita logró reanimarme en los momentos que yo pensé dejarlo todo, a mi Andresito mi Cocoliso que cada día con su te amo mami me dio las fuerzas y las ganas para seguir adelante los amo mis amores, mis bebes preciosos. ***MYRIAM***

AGRADECIMIENTO

Primeramente queremos expresar el reconocimiento y hacer público nuestro agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja de una manera general y en particular a la Carrera de Contabilidad y Auditoria del Área Jurídica, Social y Administrativa, por habernos abierto sus puertas para lograr formarnos y así convertirnos en profesionales.

Las Autoras dejen constancia de su profundo agradecimiento a la Doctora Beatriz Ordoñez docente de la Carrera de Contabilidad y Auditoria Directora de Tesis por sus importantes sugerencias y su acertada dirección en la culminación del presente trabajo.

De manera especial queremos expresar nuestro mas sincero agradecimiento al Sr. Bolívar Delgado propietario de la Imprenta El Dorado por habernos facilitado la información necesaria para la realización de nuestro trabajo de Tesis.

Las Autoras

TÍTULO

“Planeación Financiera en la Imprenta El Dorado de la Ciudad de Loja, periodo 2010”

RESUMEN

2. RESUMEN

El presente trabajo titulado “Planeación financiera para la Imprenta El Dorado de la ciudad de Loja ”, se efectuó para cumplir con uno de los requisitos previo a la obtención del Titulo de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría Contador Público Auditor, el cual se desarrolló de conformidad con los principios Generalmente Aceptados, donde se logró establecer los objetivos específicos conociendo la situación actual, el mismo que permitió determinar las capacidades creativas para la elaboración de pronósticos de ventas para establecer los Estados Financieros Proyectados.

La estructura del presente trabajo va encaminada al cumplimiento de los objetivos trazados al inicio de nuestro trabajo investigativo, como objetivo general tenemos; Realizar una Planeación Financiera para la Imprenta El Dorado de la Ciudad de Loja, que sirva de orientación para la un mejoramiento en su ejercicio económico, como objetivos específicos, Desarrollar el proceso de Planeación Financiera, que a su vez guía la formulación de planes y presupuestos a corto plazo, así también tenemos

Crear un Presupuesto de Efectivo, y finalmente Formular Estados Financieros Proforma.

La metodología manejada en el presente trabajo fue la utilización del método científico el cual se empleo a lo largo del desarrollo de las diferentes temáticas teóricas y practicas, también tenemos el método deductivo el cuál nos permitió formular las respectivas hipótesis, el método inductivo se aplicó a los aspectos particulares llegando a las conclusiones, el método analítico se utilizó en la separación de un todo en sus partes, el método Sintético se utilizó al momento de finiquitar el trabajo en la elaboración del resumen, el método matemático se lo utilizó en la parte práctica de nuestro trabajo, también se utilizó las técnicas de observación la cual permitió obtener una visión total y clara acerca de la situación financiera de la Imprenta El Dorado, también se aplicó la técnica de la entrevista la cual se aplico al gerente propietario de la imprenta para recabar información financiera, finalmente tenemos la técnica de revisión Bibliográfica la misma que ayudó a la obtención de material bibliográfico.

En función de los resultados obtenidos tenemos que el control del efectivo de la empresa lo maneja el propietario de la misma con la colaboración de la contadora el cual también se encarga de la planificación de los ingresos y gastos del ejercicio económico.

2. ABSTRACT

The present titled work "financial Plantation in the Printing The Gilding of the city of Loja ", it was made to fulfill one from the prerequisites to the obtaining of the I Title of Ingenerate in Accounting and Audit Accountant Public Auditor, which was developed of conformity with the Generally Accepted principles, where it was possible to establish the specific objectives knowing the current situation, the same one that allowed to determine the creative capacities for the elaboration of presage of sales to establish the States Projected Financiers.

The structure of this work is aimed at meeting the goals set at the beginning of our research, we generally aim; Make a Financial Planning Printing El Dorado City of Loja, to serve as guidance for improvement in its financial year, specific objectives, develop the financial planning process, which in turn guide the formulation of plans and short-term budgets, so we Create a Cash Budget, and finally formulate Proforma Financial Statements.

The methodology handled in this work was the use of scientific method which was used throughout the development of different theoretical and practical issues, we also have the deductive method which allowed us to formulate the respective scenarios, the inductive method was applied to

particular aspects of the conclusions reached, the analytical method used in separating a whole into its parts, the synthetic method was used when finalize the work in preparing the summary, the mathematical method was employed in the practice of our work, also used observation techniques which allowed for a full and clear vision about the financial situation of the press, El Dorado, also applied the technique of the interview which was applied to the manager of the printing press owner gather financial information, we finally have the art of literature review that helped it obtain library materials.

Depending on the results we have effective control of the company is managed by the owner of the collaboration with the accountant who is also responsible for revenue planning and financial expenditure.

INTRODUCCIÓN

3. INTRODUCCIÓN

Quien conforma el presente trabajo cuyo tema es “Planeación Financiera para la Imprenta El Dorado de la Ciudad de Loja, periodo 2010” se propuso cumplir con el objetivo de realizar una Planeación Financiera tomando en cuenta que esta contribuye, para la realización de cada actividad, al igual que propicia un mejor desarrollo de las empresas manejando métodos óptimos de utilización de los recursos ya que reduce los niveles de incertidumbre que puedan presentarse en el futuro, esto conlleva a tener una buena organización, dirección y control de las empresas. La importancia de aplicar la Planeación Financiera dentro de una empresa radica en que esta propicia el desarrollo de la misma, es también así que reduce al máximo los riesgos y maximiza el aprovechamiento de los recursos y tiempo.

Debido a que es un proceso que señala anticipadamente cada acción o actividad que deberá realizar

Por lo expuesto anteriormente, el deber ineludible es no solo cumplir con los requisitos para realizar la Tesis previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría Contador Público- Auditor sino dar un aporte de conocimientos y aplicación sobre la Planificación, lo cual ayudará a progreso significativo de la situación económica de la empresa. El desarrollo del presente trabajo se realizó partiendo del Título **Planeación Financiera para la Imprenta El Dorado de la Ciudad de**

Loja, Resumen que sintetiza el contenido del trabajo realizado, la Introducción que destaca la importancia del tema investigado y el aporte que dará a la empresa, La Revisión de Literatura la misma que detalla todas las teorías referentes al tema de estudio, Materiales y Métodos se presentan los utilizados en el presente trabajo como la entrevista realizada al propietario de la “Imprenta El Dorado de la Ciudad de Loja” que permitió realizar el diagnóstico y la propuesta de la Planeación Financiera donde se realizó una proyección del Presupuesto de Efectivo a corto plazo y se concluye con los Estados Financieros Proyectados. Finalmente se formulan las Conclusiones y Recomendaciones que han de ser escogidas por el propietario de la “Imprenta El Dorado de la Ciudad de Loja” las mismas que contribuyen a solucionar los diferentes problemas que se presentan en sus actividades, en la Bibliografía se detalla las fuentes donde se obtuvo la información para la elaboración de la revisión de la literatura, y los Anexos,

REVISIÓN DE LITERATURA

4. REVISIÒN DE LITERATURA

EMPRESA

CONCEPTO

"Es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de bienes y servicios cuyo fin principal es obtener un lucro y beneficios"[1]

Las actividades empresariales tienen un vínculo directo con la contabilidad ya que sus directivos requieren conocer los resultados de la gestión empresarial para la toma de decisiones y garantizar de esta manera su permanencia en el mercado.

CLASIFICACIÓN

Existen algunos criterios para clasificar las empresas, para efectos contables se considera las siguientes:

[1] DOUGLAS Emery. Fundamentos de Administración Financiera.1ERA Edición 200 Pág. 648

POR SU NATURALEZA

Empresas Industriales.- Son aquellas que se dedican a la transformación de materias primas en nuevos productos.

Empresas Comerciales.- Son aquellas que se dedican a la compra- venta de productos, convirtiéndose en intermediarias de productores y consumidores.

Empresas de Servicios.- Son aquellas que se dedican a la venta de servicios a la colectividad.

POR EL SECTOR AL QUE PERTENECEN

Empresas Públicas.- Son aquellas cuyo capital principal pertenece al sector público.

Empresas Privadas.- Son aquellas cuyo capital pertenece al sector privado (personas naturales o jurídicas)

Empresas Mixtas.-Son aquellas cuyo capital pertenece tanto al sector público como privado (personas jurídicas).

POR LA INTEGRACIÒN DEL CAPITAL

Unipersonales.-Son aquellos negocios que el capital pertenece a una persona natural.

Pluripersonales.- Son aquellas cuyo capital pertenece a dos o más personas naturales.

EMPRESAS COMERCIALES

"Son intermediarios entre el productor y el consumidor, y su función principal es la compra y venta de productos terminados"[2].

Las Empresas Comerciales pueden ser de tres tipos:

Mayoristas: "Son empresas que efectúan ventas a gran escala y que distribuyen el producto directamente al consumidor"[3].

Minoristas o detallistas: Son los que venden los productos al menudeo, con cantidades

---

[2] www.monogrfias.com Empresa

[3] GOMEZ, Guillermo. Planeación y organización de empresas. Cuarta edición. Editorial Mc Graw – Hill Interamericana .México 1994. Páginas 29-31

Comisionistas: Se dedican a vender mercaderías que los productores les dan a consignación percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

En las empresas comerciales se hace las siguientes actividades:

- Se compra artículos terminados
- Se almacenan, se venden
- Se gana, existen ingresos
- Se compra nuevamente artículos terminados
- Compra-venta, dinero artículos terminados
- Invertir, comprar artículos terminados
- Vender

ADMINISTRACIÒN FINANCIERA

CONCEPTO

"Es un conjunto de procedimientos y técnicas sistemáticamente ordenadas que conduce al mejor aprovechamiento posible de los elementos que intervienen en la estructura y manejo de los organismos locales"[4]

[4] REYES PONCE Agustín. Administración moderna. Editorial Limuza, Tomo 1 2005 México

IMPORTANCIA

Es importante porque de ella depende una buena parte el éxito o fracaso de una empresa. Facilita el trabajo al establecer principios, métodos y procedimientos, para lograr con mejor rapidez y efectividad, Contribuye al bienestar de la comunidad,

FUNCIONES

- El Administrador interactúa con otros Administradores para que la empresa funcione de manera eficiente.

Este a su vez trata de crear planes financieros para que la empresa obtenga los recursos financieros y lograr así que la empresa pueda funcionar y a largo expandir todas sus actividades.

- "Debe saber Administrar los recursos financieros de la empresa para realizar operaciones como: compra de materia prima, adquisiciones de maquinas y equipos, pago de salarios entre otros"[5].

[5] REYES PONCE Agustín. Administración moderna. Editorial Limuza, Tomo 1 2005 México

- Debe saber invertir los recursos financieros excedentes en operaciones como: inversiones en el mercado de capitales, adquisición de inmuebles, terrenos u otros bienes para la empresa.

- Manejar de forma adecuada la elección de productos y de los mercados de la empresa.

- La responsabilidad de la obtención de calidad a bajo costo y de manera eficiente.
- Y por último la meta de un Administrador Financiero consiste en planear, obtener y usar los fondos para maximizar el valor de la organización.

PLANEACIÓN

"La planeación es la primera función administrativa porque sirve de base para las demás funciones"[6]. Esta función determina por anticipado cuáles son los objetivos que deben cumplirse y que debe hacerse para alcanzarlos; por tanto, es un modelo teórico para actuar en el futuro.

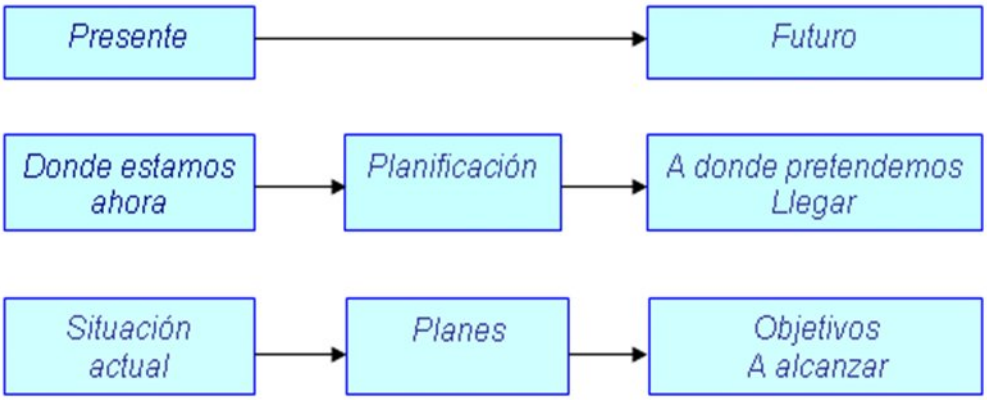
La planeación comienza por establecer los objetivos y detallar los planes necesarios para alcanzarlos de la mejor manera posible.

---

[6] GOMEZ, Guillermo. Planeación y organización de empresas. Cuarta edición. Editorial Mc Graw – Hill Interamericana .México 1994. Páginas 29-31

La planeación determina donde se pretende llegar, que debe hacerse, como, cuando y en qué orden debe hacerse.

"La Planeación contribuye a seleccionar el método óptimo para la realización de cada actividad, por ende los proyectos exhortan a crear un plan de manera cuidadosa, de forma tal que estos puedan ser concluidos satisfactoriamente. Se encarga de definir los objetivos para el futuro desempeño organizacional es decir que para realizar una tarea, actividad, acción o proyecto se debe haber establecido un plan de acción que sirva de guía mediante ciertos"[7].



Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Guillermo Gómez, Planeación Financiera

[7] DOUGLAS Emery. Fundamentos de Administración Financiera.1ERA Edición 200 Pág. 648

IMPORTANCIA DE LA PLANEACIÓN

Al comenzar un plan se debe establecer la misión, es decir, lo que se quiere alcanzar y para qué. Posteriormente se definen los objetivos a largo o corto plazo, lo cual permitirá dar sentido a las actividades financieras que realizaremos.

El plan debe ser realista para aprovechar las oportunidades y evitar las amenazas que se presenten en el entorno. Será necesario considerar las fortalezas y debilidades, buscando a los profesionales que puedan dar asesoría.

"En la elaboración del plan financiero, se debe incluir el presupuesto anual y el proyecto de ahorro e inversión. La adquisición de las diferentes pólizas de seguros para prevenir imponderables y el plan financiero a corto, mediano y largo plazo. Este último aspecto es la base para tomar decisiones en áreas como la educación, la adquisición de la vivienda o fondos para el retiro"[8].

Para llevar a cabo una buena planeación financiera influyen los factores que ya mencionamos; pero consideramos que la parte más importante para generar el plan, es la fijación de metas, ellas serán la guía para continuar en la dirección correcta.

[8] GITMAN J. Lawrence. Principios de Administración Financiera. 10ma Edición, Pág. 125

CARACTERÍSTICAS DE LA PLANEACIÓN

Las características más importantes de la planeación son las siguientes:

- La planeación es un proceso permanente y continuo: no se agota en ningún plan de acción, sino que se realiza continuamente en la empresa.

- La planeación está siempre orientada hacia el futuro: la planificación se halla ligada a la previsión.

- "La planeación busca la racionalidad en la toma de decisiones: al establecer esquemas para el futuro, la planificación funciona como un medio orientador del proceso decisorio, que le da mayor racionalidad y disminuye la incertidumbre inherente en cualquier toma de decisión"[9].

- La planeación busca seleccionar un curso de acción entre varias alternativas: la planificación constituye un curso de acción escogido entre varias alternativas de caminos potenciales.

[9] GITMAN J. Lawrence. Principios de Administración Financiera. 10ma Edición, Pág.127

- La planeación es sistemática: la planificación debe tener en cuenta el sistema y subsistemas que lo conforman; debe abarcar la organización como totalidad.

- La planeación es repetitiva: incluye pasos o fases que se suceden. Es un proceso que forma parte de otro mayor: el proceso administrativo.

- La planeación es una técnica de asignación de recursos: tiene por fin la definición, el dimensionamiento y la asignación de los recursos humanos y no humanos de la empresa, según se haya estudiado y decidido con anterioridad.

- "La planeación es una técnica cíclica: la planificación se convierte en realidad a medida que se ejecuta. A medida que va ejecutándose, la planeación permite condiciones de evaluación y medición para establecer una nueva planificación con información y perspectivas más seguras y correctas"[10].

- La planeación es una función administrativa que interactúa con las demás; está estrechamente ligada a las demás funciones – organización, dirección y control – sobre las que influye y de las que

[10] GITMAN J. Lawrence. Principios de Administración Financiera. 10ma Edición, Pág. 131

recibe influencia en todo momento y en todos los niveles de la organización.

- La planeación es una técnica de cambio e innovación: constituye una de las mejores maneras deliberadas de introducir cambios e innovaciones en una empresa, definidos y seleccionados con anticipación y debidamente programados para el futuro.

VENTAJAS DE LA PLANEACIÓN

"Existen muchas ventajas para la proyección que deben estimular a todos los gerentes en todos los niveles de cualquier organización. Entre las cuales podemos mencionar las siguientes:

- Requiere actividades con orden y propósito. Se enfocan todas las actividades hacia los resultados deseados y se logra una secuencia efectiva de los esfuerzos"[11].

[11] LEON Oscar. Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones, 3ra Edición Pág.75

- Señala la necesidad de cambios futuros. La programación ayuda al gerente a visualizar las futuras posibilidades y a evaluar los campos clave para posible una posible participación.

- Contesta a las preguntas "y que pasa si…" Tales preguntas permiten al que hace la planificación, a través de una complejidad de variables ver e intuir los posibles planes de contingencia.

- Proporciona una base para el control. Este se ejecuta para cerciorarse que la planeación está dando los resultados buscados.

- Estimula la realización. El hecho de poner los pensamientos en papel y formular un plan proporciona al que hace los planes la orientación y el impulso de realizar y lograr los objetivos.

- Obliga a la visualización del conjunto. Esta comprensión general es valiosa, pues capacita al gerente para ver las relaciones de importancia, obtiene un entendimiento más pleno de cada actividad y aprecia la base que apoya a las actividades administrativas.

- Aumenta y equilibra la utilización de las instalaciones. Se hace un mejor uso de lo que se dispone.

- Ayuda al gerente obtener status. La planificación adecuada ayuda al gerente a proporcionar una dirección confiada y agresiva.

CICLOS DE LA PLANEACIÓN.- "Los Planes Financieros se actualizan con regularidad, según el ciclo de planeación.

Cada actualización añade la información más reciente y remueve el horizonte de planeación, es decir, proyecta hacia el futuro un tiempo el equivalente de la duración del ciclo.

Los modelos a corto plazo podrían actualizarse cada mes, cada semana o incluso cada día. Los planes a largo plazo podrían actualizarse una, dos o quizá cuatro veces al año. Las actualizaciones también varían en cuanto a su exhaustividad"[12].

FASES DE LA PLANEACIÓN

- **Formular el Plan.-** Los Planes de proceso deben formularse empleando los tipos de procesos ascendentes y descendentes.

[12] DOUGLAS Emery. Fundamentos de Administración Financiera.1ERA Edición 200 Pág. 650

- **Implementar el Plan.-** Se usan presupuestos con objetivos, asignaciones de recursos operativos específicos para aclarar las responsabilidades de cada gerente y su contribución a las metas de la compañía.

- **Evaluar el Desempeño.**-La compañía compara el desempeño global con el plan financiero. El Gerente y sus unidades se evalúan en términos de la diferencia entre su desempeño y los objetivos. En este proceso se toman en cuenta las circunstancias reales, que pueden ser muy distintas a las pronosticadas y esperadas.

CLASES DE PLANEACIÒN

La Planeación se clasifica en:

- Planeación Estratégica
- Planeación Operativa
- Planeación Financiera

Planeación estratégica.- "La planeación estratégica es una poderosa herramienta de diagnostico, análisis y toma de decisiones colectivas acerca del que hacer actual y el camino que deben recorrer en el futuro de las empresas en su misión, visión, objetivos, valores corporativos y actividades a realizarse en forma anual"[13].

Planeación operativa.- Consiste en formular planes a corto plazo que pongan de relieve las diversas partes de la organización. Se utiliza par a describir lo que algunas de las piezas claves de la organización deben hacer para que la empresa tenga éxito en un tiempo determinado.

Planeación financiera.- La planeación financiera es una parte importante de las operaciones porque proporciona esquemas y pautas para guiar, conducir y controlar las actividades de la empresa con el propósito de lograr el éxito.

La Planeación Financiera debe ser un prerrequisito y condición fundamental para la acción, participando la mayor cantidad de personas en un trabajo organizado y de equipo con el fin de asegurar el éxito y disminuir los riesgos e incertidumbres de los negocios.

[13] GERRIT BURWAL, Planificación Estratégica. 1era Edición, 1999 Quito- Ecuador pág. 24

BENEFICIOS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

"El Objetivo del proceso de planeación es ayudar a maximizar el valor de compañía. A la luz de este objetivo, hay beneficios que una compañía espera obtener del proceso de planeación"[14].

1. **Supuestos Estandarizados**.- El proceso de evaluación puede revelar incongruencias en los métodos de la toma de decisiones.
2. **Orientación Futura.-** El proceso de planeación nos obliga a pensar en el futuro. Esto genera nuevas ideas y puede eliminar ideas malas.

3. **Objetividad.-** Al hacerse explícitos los expuestos y los modelos la planeación puede dejar al descubierto decisiones que se basan en políticas o emociones. Así, la planeación incrementa la persecución objetiva de las metas de la compañía.

4. **Desarrollo de empleados.-** El proceso recibe aportes de muchas personas. La capacidad para proporcionar tales aportes hace que un empleado se sienta más participe en la compañía. Las personas facultadas por el proceso de presupuestario podrían sentirse más motivadas para poner en práctica los planes de la compañía. El proceso de planeación también educa a los participantes en lo que respecta a

[14] DOUGLAS Emery. Fundamentos de Administración Financiera.1ERA Edición 200 Pág. 650

compañía. Esto fomenta la coordinación y la cooperación, y ayuda a prepara a un empleado para su promoción dentro de la compañía.

ELEMENTOS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

- **Pronóstico de de las ventas**

El crecimiento de las ventas requiere inversiones adicionales en cuentas por cobrar, inventarios y activos fijos, así que la empresa necesita de financiamiento para crecer.

Una parte del financiamiento a corto plazo se obtiene espontáneamente de las ventas adicionales, porque las cuentas por pagar y partidas acumulables, como salarios e impuestos, aumentan naturalmente cuando las ventas aumentan.

Otra parte del financiamiento puede provenir de las utilidades retenidas.

ESTADOS FINANCIEROS PRO FORMA

“Los estados financieros Pro forma muestran los efectos de las decisiones de la compañía sobre sus estados financieros futuros.

Las compañías usan estados financieros pro forma durante todo el proceso de planificación para evaluar los efectos de decisiones alternativas sobre varias partidas de interés, como las ventas y la utilidad neta.

Además de ayudar en el proceso toma de decisiones, los estados financieros pro forma también ayudan a la compañía crear planes de contingencia que le permitan responder a situaciones inesperadas"[15].

Un plan financiero completo incluye un conjunto de estados financieros pro forma que muestran la posición financiera que la compañía planea tener a intervalos regulares dentro del horizonte de planeación.

Dichos estados se basan en decisiones que se toman como resultados del proceso de planeación y en los pronósticos de ventas y de otro tipo convenidos.

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

Consiste en utilizar un método porcentual de ventas, el cual predice las ventas para luego establecer el costo de los bienes vendidos, costos de

[15] GERRIT BURWAL, Planificación Estratégica. 1era Edición, 1999 pág. 24

operación y gastos de intereses en forma de porcentaje de ventas proyectadas.

Los porcentajes empleados tienen cierta probabilidad de ser los porcentajes de ventas de estos renglones en el año inmediato anterior.

“Es la estimación de las utilidades o pérdidas, es decir, estimación de los resultados de las operaciones que se planean realizar a futuro”[16].

La formulación de los presupuestos relativos a las cuentas de resultados, constituyen la base de realización del Estado de Resultados Presupuestado, mediante las diversas estimaciones estudiadas.

Es un Estado resumen de una serie de presupuestos parciales, perfectamente afinados.

[16] ORTIZ ANAYA, Héctor. Flujo de Caja y Proyecciones Financieras pág. 150

EMPRESA "ABC"

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

Del 01 de enero al 31 de diciembre 2xxx

INGRESO POR VENTAS	
Modelo A	
Modelo B	xxx
Ventas Totales	xxx
(-) Costo de Ventas	xxx
Utilidad Bruta en Ventas	xxx
(-) Gastos de Operación	xxx
Utilidad de Operación	xxx
(-) Gastos de Interés	xxx
Utilidad Neta antes de Impuestos (UAI)	xxx
(-) Impuestos	xxx
Utilidad Neta después de Impuestos	xxx
(-) Dividendos en Acciones	xxx
Utilidad Retenida	xxx

BALANCE GENERAL PROFORMA

Estado contable que muestra cantidades tentativas, preparado con el fin de mostrar una propuesta o una situación financiera futura probable

Se dispone de varios métodos abreviados para elaborar el balance general proforma.

Probablemente, el mejor y de uso más generalizado es el método de cálculo de estimación.

Los valores de ciertas cuentas del balance general son estimados, en tanto que otras son acumuladas.

Debe utilizarse el financiamiento externo como una cifra de equilibrio o balance.

EMPRESA "ABC"

BALANCE GENERAL

Al 31 de diciembre 2xxx

ACTIVOS	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja	x
Valores negociables	x
Cuentas por cobrar	x
Inventario	x
Total activo corriente	x
ACTIVO NO CORRIENTE	
Activo fijo neto	x
Total activo	x
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Cuentas por pagar	x
Impuestos por pagar	x
Documentos por pagar	x
Otros pasivos circulantes	x
Total pasivo circulante	x
Deuda largo plazo	x
CAPITAL	
Capital contable	
Acciones ordinarias	x
Superávit	x
Total pasivo y capital	x

- **Requerimientos de activos.-** La Planeación describirá el gasto de capital presupuestario además: planteará el uso propuestos de capital de trabajo neto.

- **Requerimientos financieros.-** La Planeación incluirá una sección sobre arreglos financieros la cual debe exponer las políticas de deudas.

- **Presupuestos.-** La planeación establece en forma explícita el ambiente económico con el cual la empresa espera encontrarse durante un tiempo determinado.

La Planeación Financiera está fijada en la recolección y el procesamiento de información interna y externa que contribuye al costeo, la presupuestación y la elaboración de estados de flujos proyectados.

- **Presupuestación de efectivo**

La Presupuestación de Efectivo es el proceso de proyectar y resumir las entradas y salidas que una empresa espera tener durante el horizonte de planeación. El presupuesto de efectivo también muestra los saldos de efectivo mensuales y cualquiera de los préstamos a corto plazo que se usen para cubrir el déficit de efectivo. Los presupuestos de efectivo mensuales

suelen tener un efectivo mensuales suelen tener un horizonte de planeación de seis o doce meses. Un flujo de efectivo neto positivo para un mes puede incrementar el efectivo, reducir los préstamos pendientes o usarse en alguna otra parte del negocio.

De forma similar, los flujos de efectivo neto negativos pueden reducir el efectivos o componerse con préstamos adicionales.

Los presupuestos de efectivo se usan en planes a corto plazo por lo que incluyen muchos detalles. Sin embargo, lo detallado del presupuesto también depende del tamaño de la empresa y de la etapa que estén actualmente los proyectos dentro del horizonte de planeación

PROCESO DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

El proceso de planeación financiera se lo realiza a largo y corto plazo.

PLANEACIÓN FINANCIERA LARGO PLAZO

Se inicia con la formulación de planes estratégicos que deben definir los siguientes aspectos.

Alcance: Se plasma en la misión, visión, las políticas y los objetivos empresariales a largo plazo, en los aspectos económicos y financieros.

La Cobertura: Se prepara para un Horizonte temporal de dos a cinco años.

GESTION EMPRESARIAL

VISIÓN **Que quiere ser en futuro la empresa**	**MISIÓN** **Razón de ser de Empresa**	**OBJETIVOS** **Resultados que empresa desea alcanza**
VALORES CORPORATIVOS **Principios, regl creencias de la gesti empresarial.**	**ACTIVIDADES** **Acciones concret importantes a realizar el futuro.**	**PRESUPUESTO** **Valores estimados q sirven para la planeaci**

PLANEACIÓN A CORTO PLAZO

Se refieren a decisiones de corto plazo que abarca periodos de hasta un año y los insumos principales de estos planes son los pronósticos de ventas y la información acerca de las operaciones y las finanzas de la empresa.

La planeación a corto plazo normalmente cubre un período de un año y presenta el plan de mercadotecnia o corporativo de la compañía con sus presupuestos correspondientes. Este es un plan que cubre el futuro inmediato y detalles que la compañía pretende hacer en un período de doce meses (ligados al año fiscal de la compañía). Los planes a corto plazo se presentan con más detalles que cualquier otro plan. También se pueden revisar dentro del año en caso necesario..."Se debe enmarcar en la Planeación Financiera y se prepara para periodos cortos, por seis meses o un año. Cuanto más cierto es el panorama económico, más corto debe ser el periodo.

La planeación operativa se lleva a efecto en cada planta y almacén. Es una extensión de la planeación a mediano plazo, con gran énfasis en los presupuestos flexibles, los relacionados con los niveles de producción específicos durante el período no mayor a un año.

PRESUPUESTO

“Un presupuesto puede definirse como la presentación ordenada de los resultados previstos de un plan, un proyecto o una estrategia. A propósito, esta definición hace una distinción entre la contabilidad tradicional y los presupuestos, en el sentido de que estos últimos están orientados hacia el futuro y no hacia el pasado, aún cuando en su función de control, el presupuesto para un período anterior pueda compararse con los resultados reales”[17].

Con toda intención, esta definición tampoco establece límite de tiempo sí bien por costumbre los presupuestos se elaboran por meses, años o algún otro lapso. Pueden, sin embargo, referirse fácilmente a un solo artículo o proyecto; a propósito, esta definición no implica que el presupuesto deba establecerse en términos financieros, a pesar de que esa es la costumbre.

En empresas pequeñas no es raro que el mismo grupo maneje tanto la contabilidad como los presupuestos. Pocas veces se lleva a cabo la tarea gerencial como ese paquete limpio y ordenado que teóricamente se presenta.

Por lo general los directivos y gerentes se enfrentan a una actividad de equilibrio complejo para la cual el juicio es un factor crítico.

---

[17] PERE Nicolás. Elaboración y Control Presupuestario, Ediciones Gestión 1era Edición 2000 pág. 140

Es evidente la íntima relación entre la planeación y el presupuesto y no es raro encontrar que utilizan indistintamente términos como presupuesto, plan anual de la empresa. Como se dijo, el presupuesto es resultado de algún tipo de plan o está basado en él, sea éste explícito o bien algo que se encuentra en las mentes de los directivos.

Finalmente, se puede definir el Presupuesto como un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización.

OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO

- "Planear los resultados de la organización en dinero y volúmenes.
- Controlar el manejo de ingresos y egresos de la empresa.
- Coordinar y relacionar las actividades de la organización.
- Lograr los resultados de las operaciones periódicas"[18].

FUNCIONES DEL PRESUPUESTO

Las funciones que desempeñan los presupuestos dependen en gran parte de la propia dirección de la empresa. Las necesidades y expectativas de los

[18] PERE Nicolás. Elaboración y Control Presupuestario, Ediciones Gestión 1era Edición 2000 pág. 141

directivos y el uso que hagan de los presupuestos, están fuertemente influidos por una serie de factores relacionados con los antecedentes gerenciales y con el sistema empresarial.

De manera ideal la dirección espera que la función presupuestal proporcione:

- Una herramienta analítica, precisa y oportuna.
- La capacidad para pretender el desempeño.
- El soporte para la asignación de recursos.
- La capacidad para controlar el desempeño real en curso.
- Advertencias de las desviaciones respecto a los pronósticos.
- Indicios anticipados de las oportunidades o de los riesgos venideros.
- Capacidad para emplear el desempeño pasado como guía o instrumento de aprendizaje.
- Concepción comprensible, que conduzca a un consenso y al respaldo del presupuesto anual.

CLASIFICACIÓN DE LOS PRESUPUESTOS

"Los presupuestos pueden clasificarse desde varios puntos de vista. A continuación se expone una clasificación de acuerdo con sus aspectos sobresalientes"[19]:

Estos se elaboran para un solo nivel de actividad. Una vez alcanzado este, no se permiten los ajustes requeridos por las variaciones que sucedan. De este modo se efectúa un control anticipado, sin considerar el comportamiento económico, cultural, político, demográfico o jurídico de la región donde actúa la empresa. Esta forma de control anticipado dio origen al presupuesto que tradicionalmente utilizaba el sector público.

1. **Rígidos, Estáticos, Fijos o Asignados.**
2. **Flexibles o Variables**

1. Según la Flexibilidad

Son los presupuestos que se elaboran para diferentes niveles de actividad y pueden adaptarse a las circunstancias que surjan en cualquier momento.

Estos muestran los ingresos, costos y gastos ajustados al tamaño de operaciones manufactureras o comerciales. Tienen amplia aplicación en el

[19] PERE Nicolás. Elaboración y Control Presupuestario, Ediciones Gestión 1era Edic. 2000 Pág. 147

campo de la presupuestación de los costos, gastos indirectos de fabricación, administrativos y ventas.

“El presupuesto flexible se elabora para distintos niveles de operación, brindando información proyectada para distintos volúmenes de las variables críticas, especialmente las que constituyen una restricción o factor condicionante”[20].

Su utilidad es que evita la rigidez del presupuesto maestro – estático – que supone un nivel fijo de trabajo, transformándolo en un instrumento dinámico con varios niveles de operación para conocer el impacto sobre los resultados pronosticados de cada rango de actividad, como consecuencia de las distintas reacciones de los costos frente a aquellos. Esto significa que se confecciona para un cierto intervalo de volumen comprendido entre un mínimo y otro más elevado, dado por el nivel máximo de actividad de la empresa.

Se elabora en forma tabulada, representando cada columna los grados probables de actividad. Su clave es la diferenciación del comportamiento de

[20] PERE Nicolás. Elaboración y Control Presupuestario, Ediciones Gestión 1era Edición 2000 P+ag.149

costos o gastos frente a variaciones en las cantidades producidas o vendidas, identificando los componentes fijos o variables de cada partida.

2. **Según el Periodo que Cubran**

La determinación del lapso que abarcarán los presupuestos dependerá del tipo de operaciones que realice la Empresa, y de la mayor o menor exactitud y detalle que se desee, ya que a más tiempo corresponderá una menor precisión y análisis. Así pues, puede haber presupuestos:

"Son los presupuestos que se planifican para cubrir un ciclo de operación y estos suelen abarcar un año o menos"[21].

1. **A corto plazo**
2. **A largo plazo**

3. **Según el Campo de Aplicabilidad en la Empresa**

1. **Presupuesto Maestro**

Es un Presupuesto que proporciona un plan global para un ejercicio económico próximo. Generalmente se fija a un año, debiendo incluir el objetivo de utilidad y el programa coordinado para lograrlo.

[21] PERE Nicolás. Elaboración y Control Presupuestario, Ediciones Gestión 1era Edición 2000 Pàg.151

Consiste además en pronosticar sobre un futuro incierto porque cuando más exacto sea el presupuesto o pronóstico, mejor se presentara el proceso de planeación, fijado por la alta dirección de la Empresa.

El presupuesto maestro consiste en la agrupación de las líneas de actuación que han sido previamente presupuestadas en las distintas parcelas de actividad de la empresa.

Los pasos fundamentales en el desarrollo del presupuesto maestro inician con la estimación de la variable que va a condicionar el desarrollo de la actividad de la empresa en un período determinado, teniendo en cuenta los objetivos a largo plazo y la concreción a corto plazo que de los mismos se ha realizado; este proceso culmina con la presentación de los estados que van a recoger de manera global las estimaciones previamente realizadas. La presentación y contenido de estos estados es similar a la de los estados financieros formulados por las empresas el final del ejercicio económico, con la única diferencia que en este contexto las cifras son prospectivas.

“Para poder llegar a la presentación de los estados financieros deberá desarrollarse previamente un conjunto de lo que se podría denominar "presupuestos intermedios" que pueden agruparse en dos grandes áreas”.[22]

[22] PERE Nicolás. Elaboración y Control Presupuestario, Ediciones Gestión 1era Edición 2000 Pàg.153

Presupuestos Operativos, estos presupuestos hacen referencia, principalmente, al área de comercialización, producción y a los gastos de gestión los cuales suelen abarcar un ejercicio económico (un año), si bien en algunos casos puede resultar aconsejable referenciarlos a otra subdivisión temporal tal como: trimestre, semestre, etc.

Los elementos que integran estos presupuestos operativos son:

- Presupuesto de ventas
- Presupuesto de producción
- Presupuesto de compras
- Presupuesto de gastos de venta
- Presupuesto de publicidad
- Presupuesto de investigación y desarrollo
- Presupuesto de administración.

Presupuestos de Inversiones que vienen a cuantificar las necesidades en bienes de capital, consecuencia de las decisiones tomadas dentro de la planificación estratégica.

"A partir de los presupuestos operativos y de inversiones se determinará el conjunto de cobros y pagos que configurarán el presupuesto de tesorería, para formular al final del proceso el balance de la situación"[23].

[23] PERE Nicolás. Elaboración y Control Presupuestario, Ediciones Gestión 1era Edición 2000 Pàg.154

Beneficios:

- "Define objetivos básicos de la empresa"[24].
- Determina la autoridad y responsabilidad para cada una de las generaciones.
- Es oportuno para la coordinación de las actividades de cada unidad de la empresa.
- Facilita el control de las actividades.
- Permite realizar un auto análisis de cada periodo.
- Los recursos de la empresa deben manejarse con efectividad y eficiencia.

[24] www.gestiopolis.com/ presupuesto maestro

MATERIALES
Y
MÉTODOS

5. MATERIALES Y MÉTODOS

5.1. MATERIALES

- 2 Resmas de papel
- 2 cartuchos de Tinta
- 2 cuaderno
- 4 esferográficos
- 4 carpetas
- Internet
- Copias
- Libros
- Perfiles

5.2. MÉTODOS:

Método Científico

Este método se orientó para el desarrollo de las diferentes temáticas teóricas y practicas acorde a las necesidades y características y así dar a conocer los lineamientos de la Planeación Financiera se lo utilizó a lo largo de todo el trabajo desarrollado.

Método Deductivo

Permitió partir de una premisa general para sacar conclusiones de un caso particular lo que admitió poner énfasis en la fundamentación teórica,

en su explicación a partir de la construcción del marco teórico también se formuló las respectivas hipótesis mismas que después de un largo proceso se pudo llegar a la elaboración de las conclusiones y recomendaciones.

Método Inductivo

Se aplicó a los aspectos particulares llegando a las conclusiones y así se logró obtener una visión global lo que permitió obtener los conocimientos básicos sobre la Planeación Financiera

Método Analítico

Este método se utilizó en la separación de un todo en sus partes, cuya síntesis es la elaboración del informe de investigación de igual manera ayudó en la realización del diagnóstico

Método Sintético

Este método se utilizó al momento de concluir el trabajo en la elaboración del resumen y del informe de investigación realizada

Método Matemático

Este método se lo utilizó en la parte práctica del trabajo en donde se aplicaron fórmulas, indicadores. Los cuales dieron los resultados que se dan a conocer en la utilidad proyectada del ejercicio.

5.3. TÈCNICAS

Observación

Esta técnica permitió obtener una visión total y clara acerca de la situación financiera de la Imprenta El Dorado.

Entrevista

Se aplicó esta técnica al gerente propietario de la imprenta para recabar información financiera relacionada sobre el funcionamiento de la empresa y permitió identificar situaciones que incidieron en la misma.

Revisión Bibliográfica.

Esta técnica ayudó a la obtención de material bibliográfico; el mismo que nos sirvió en la elaboración del Marco Teórico y posteriormente se efectuó la Revisión de Literatura.

RESULTADOS

6. RESULTADOS

6.1 CONTEXTO

Reseña Histórica

La Imprenta “EL DORADO” Inició sus actividades hace 21 años; su propietario es el Dr. Bolívar Delgado. Está dedicada a industria grafica y a la comercialización de material de oficina cuenta con una matriz y sucursal el número de RUC: 1100067816001.

OBJETIVOS

- Vender suministros de oficina y libros
- Impresión de notas de ventas, facturas, y demás documentos autorizados por el SRI entre otros.

La actividad comercial se basa en las siguientes disposiciones legales.

- Ley de Régimen Tributario Interno
- Código de Trabajo
- Código de Comercio

Mantiene estructura

- **NIVEL DIRECTIVO:** **-** Gerencia
- **NIVEL OPERATIVO:** **-** Ventas Taller de Bodega

  - Taller de Bodega

- **NIVEL DE APOYO:** - Secretaria
  - Contabilidad

6.2 DIAGNÓSTICO

Con la aplicación de la entrevista al gerente y contadora de la imprenta El Dorado se llegó al siguiente diagnostico que contribuirá para el desarrollo de la investigación.

De acuerdo al criterio de la contadora y gerente la imprenta El Dorado no planifica actividades para la empresa lo que desfavorece a la misma ya que al no contar con una planificación no contribuye a una mejor superación de la empresa.

El control del efectivo de la empresa lo maneja el propietario de la misma con la colaboración de la contadora el cual también se encarga de la planificación de los ingresos y gastos del ejercicio económico. La empresa cuenta con una capacidad de pago adecuada de las obligaciones que adquiere.

Su propietario manifiesta que la planeación financiera contribuirá de gran manera para la expansión y desarrollo de su empresa, por lo que manifiesta el deseo de contar con una planeación financiera que le ayudará a la correcta toma de decisiones.

6.3 PRONÓSTICO DE VENTAS

- Se calculó el 15% con relación a las ventas que se dieron durante el ejercicio económico
- Se elaboró el pronóstico de ventas se utilizaron los valores que a continuación se presentan en los siguientes Estados Financieros

IMPRENTA EL DORADO

ESTADO DE RESULTADOS

al 31 de Diciembre del 2009

4.	**INGRESOS**			
4.1.	**VENTAS**			
4.1.02	Ventas Locales de Imprenta	82901.39		
	TOTAL VENTAS		82901.39	
4.2.	**INGRESOS VARIOS**			
4.2.01	Utilidad Bruta en Ventas	15543,48		
	TOTAL INGRESOS VARIOS		15543,48	
	TOTAL INGRESOS			**$ 98.444,87**
5.	**GASTOS**			
5.2.	**GASTOS EN PERSONAL**			
5.2.01	Sueldos, Salarios y demas remu	9201.43		
5.2.03	Aportes a la Seguridad Social	1118,02		
5.2.06	Honorarios Personas Naturales	978,30		
	TOTAL GASTOS EN PERSONAL		11297,75	
5.3.	**GASTOS EN MATERIALES**			
5.3.02.02	Repuestos	31.27		
5.3.03	Combustibles	420.34		
5.3.05.01	Suministros de Oficina	1.75		
5.3.05.02	Suministros de Imprenta	41794.01		
5.3.05.03	Suministros y Materiales	655.36		
5.3.05.99	Otros Suministros y Materiales	35,00		
5.3.06	Depreciaciò de Activos Fijos	3272.80		
	TOTAL GASTOS EN MATERIALES		46210,53	
5.4.	**GASTOS EN SERVICIOS**			
5.4.01	Arrendamiento de Inmueblesa a	1800.00		
5.4.02	Arrendamiento de Inmuebles a S	7200.00		
5.4.09.01	Agua	201.99		
5.4.09.02	Energía Electrica	250.54		
5.4.09.04	Servicio Telefonico	321.57		
5.4.18.02	Transporte de Carga	4.75		
5.4.18.03	Encomiendas	1.34		
5.4.99	Otros Servicios	471.05		
	TOTAL GASTOS EN SERVICIOS		10251,54	
5.5.	**GASTOS VARIOS**			
5.5.06	IVA que se Carga al Gasto	577.05		
	TOTAL GASTOS VARIOS		577.05	
	TOTAL GASTOS			**68336,87**
	EXCEDENTE DEL EJERCICIO			**30108,00**
	TOTAL GASTOS MÁS EXCEDENTE			**$ 98.444,87**

Loja, 31 de Diciembre 2009

GERENTE CONTADOR

IMPRENTA EL DORADO
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
al 31 de Diciembre del 2009

1.	**ACTIVOS**			
1.1.	**ACTIVO CORRIENTE**			
1.1.01	Caja	2633,43		
1.1.02	Bancos	833,97		
1.1.05	Clientes Cuentas por Cobrar	12203,28		
1.1.09	IVA por Cobrar	4914,58		
1.1.20	Inventario de mercaderias en Almacen	6976,54		
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE		27561,8	
1.2.	**ACTIVO NO CORRIENTE**			
1.2.01.02	Inmuebles	33250,00		
1.2.01.05	Instalaciones	4541,23		
1.2.01.07	Maquinaria	5850,47		
1.2.01.09	Muebles	2156,00		
1.2.01.88	Equipo de Computacion y Sofware	1077,36		
1.2.01.98	(-)Depreciación Acumulada de Activos Fijos	3272,80		
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		50147,86	
	TOTAL ACTIVOS			**77709,66**
2.	**PASIVOS**			
2.1	**PASIVO CORRIENTE**			
2.1.01	Proveedores Locales	33271,46		
2.1.05	IVA por Pagar	190,48		
2.1.09.01	Retenciones por Pagar	114,11		
2.1.11	Obligaciones con el IESS	185,65		
	TOTAL PASIVO CORRIENTE		33761,7	
	TOTAL PASIVOS			**33761,7**
3.	**PATRIMONIO**			
3.1.	**CAPITAL**			
3,1,01	Capital Social	13839,96		
	TOTAL CAPITAL		13839,96	
	TOTAL PATRIMONIO			**13839,96**
	EXCEDENTE DEL EJERCICIO			**30108,00**
	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO			**77709,66**

Loja, 31 de Diciembre 2009

GERENTE CONTADOR

APLICACIÓN Y ANÁLISIS DEL PRONÓSTICO DE VENTAS

Las Ventas estarán Proyectadas para todo el año 2010, para lo cual se tomara como base las ventas generadas durante todos los meses del año 2009, la tasa de incremento paulatino de las ventas es del 15% esta tasa ha sido calculada en base a la diferencia de incremento de las ventas durante el año 2009, promediando dicho incremento y representando en porcentaje.

PROMEDIO PORCENTUAL DE INCREMENTO

15%

FÓRMULA:

PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUAL = IP + VENTAS DE MES ANTERIOR

PVM= Pronóstico de ventas mensual

IP= Incremento Porcentual

V (A)= Ventas periodo actual

APLICACIÓN.-

INCREMENTO (IP) ENERO
IP= V(A)*%PI IP= 6490.00*15% IP= 973.50
VENTA PRONÓSTICO ENERO
PVM= IP+V(A) PVM= 973.50+6490.00 PVM= 7463.50

Elaborado por: Las Autoras

Cálculos y Aplicación: Las Autoras

INCREMENTO (IP) FEBRERO
IP= V(A)*%PI IP= 5595.00*15% IP= 839.25
VENTA PRONÓSTICO FEBRERO
PVM= IP+V(A) PVM= 839.25+5595.00 PVM= 6434.25

Elaborado por: Las Autoras

Cálculos y Aplicación: Las Autoras

INCREMENTO (IP) MARZO
IP= V(A)*%PI IP= 7592.20*15% IP= 1138.83
VENTA PRONÓSTICO MARZO
PVM= IP+V(A) PVM= 1138.83+7592.20 PVM= 8731.03

Elaborado por: Las Autoras

Cálculos y Aplicación: Las Autoras

INCREMENTO (IP) ABRIL
IP= V(A)*%PI IP= 6820.55*15% IP= 1023.08
VENTA PRONÓSTICO ABRIL
PVM= IP+V(A) PVM= 1023.08+6820.55 PVM= 7843.63

Elaborado por: Las Autoras

Cálculos y Aplicación: Las Autoras

INCREMENTO (IP) MAYO
IP= V(A)*%PI IP= 5255.20*15% IP= 788.28
VENTA PRONÓSTICO MAYO
PVM= IP+V(A) PVM= 788.28+5255.20 PVM= 6043.48

Elaborado por: Las Autoras

Cálculos y Aplicación: Las Autoras

INCREMENTO (IP) JUNIO
IP= V(A)*%PI IP= 4688.50*15% IP= 703.27
VENTA PRONÓSTICO JUNIO
PVM= IP+V(A) PVM= 703.27+4688.50 PVM= 5391.78

Elaborado por: Las Autoras

Cálculos y Aplicación: Las Autoras

INCREMENTO (IP) Julio
IP= V(A)*%PI IP= 5811.90*15% IP= 871.79
VENTA PRONÓSTICO JULIO
PVM= IP+V(A) PVM= 871.79+5811.90 PVM= 6683.69

Elaborado por: Las Autoras

Cálculos y Aplicación: Las Autoras

INCREMENTO (IP) AGOSTO
IP= V(A)*%PI IP= 6919.61*15% IP= 1037.94
VENTA PRONÓSTICO AGOSTO
PVM= IP+V(A) PVM= 1037.94+6919.61 PVM= 7957.55

Elaborado por: Las Autoras

Cálculos y Aplicación: Las Autoras

INCREMENTO (IP) SEPTIEMBRE
IP= V(A)*%PI IP= 9036.10*15% IP= 1355.42
VENTA PRONÓSTICO SEPTIEMBRE
PVM= IP+V(A) PVM= 1355.42+9036.10 PVM= 10391.52

Elaborado por: Las Autoras

Cálculos y Aplicación: Las Autoras

INCREMENTO (IP) OCTUBRE
IP= V(A)*%PI IP= 6939.47*15% IP= 1040.92
VENTA PRONÓSTICO OCTUBRE
PVM= IP+V(A) PVM= 1040.92+6939.47 PVM= 7980.39

Elaborado por: Las Autoras

Cálculos y Aplicación: Las Autoras

INCREMENTO (IP) NOVIEMBRE
IP= V(A)*%PI IP= 7418.83*15% IP= 1112.82
VENTA PRONÓSTICO NOVIEMBRE
PVM= IP+V(A) PVM= 1112.82+7418.83 PVM= 8531.65

Elaborado por: Las Autoras

Cálculos y Aplicación: Las Autoras

INCREMENTO (IP) DICIEMBRE
IP= V(A)*%PI IP= 10334.03*15% IP= 1550.10
VENTA PRONÓSTICO DICIEMBRE
PVM= IP+V(A) PVM= 1550.10+10334.03 PVM= 11884.13

Elaborado por: Las Autoras

Cálculos y Aplicación: Las Autoras

VENTAS ENERO-DICIEMBRE DEL 2009

Enero 2009	6490.00
Febrero 200	5595.00
Marzo 2009	7592.20
Abril 2009	6820.55
Mayo 2009	5255.20
Junio 2009	4688.50
Julio 2009	5811.90
Agosto 2009	6919.61
Septiembre 2009	9036.10
Octubre 2009	6939.47
Noviembre 2009	7418.83
Diciembre 2009	10334.03

PRONÓSTICO DE VENTAS

MESES PRONOSTICADOS

Enero 2010	7463.50
Febrero 2010	6434.25
Marzo 2010	8731.03
Abril 2010	7843.63
Mayo 2010	6043.48
Junio 2010	5391.78
Julio 2010	6683.69
Agosto 2010	7957.55
Septiembre 2010	10391.52
Octubre 2010	7980.39
Noviembre 2010	8531.65
Diciembre 2010	11884.13
TOTAL PRONOSTICADO	95336.60

6.4 PRESUPUESTO DE EFECTIVO

- 15% ventas a Crédito
- Hay recuperación de la cartera al siguiente mes
- Costo de producción e 45%
- Gastos administrativos
- Gastos de Venta

IMPRENTA EL DORADO
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO 2010

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM.	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEM.
INGRESOS												
Ventas Totales	7463,50	6434,25	8731,03	7843,63	6043,48	5391,78	6683,69	7957,55	10391,52	7980,39	8531,65	11884,13
(-) % Ventas a crédito	1.119,53	965,14	1.309,65	1.176,54	906,52	808,77	1.002,55	1.193,63	1.558,73	1.197,06	1.279,75	1.782,62
(=)Total Ingresos	6.343,98	5.469,11	7.421,38	6.667,09	5.136,96	4.583,01	5.681,13	6.763,92	8.832,79	6.783,33	7.251,91	10.101,51
(+) Repureación del efectivo	0,00	1.119,53	965,14	1.309,65	1.176,54	906,52	808,77	1.002,55	1.193,63	1.558,73	1.197,06	1.279,75
TOTAL DE INGRESO DEL EFECTIVO	6.343,98	6.588,64	8.386,51	7.976,74	6.313,50	5.489,53	6.489,90	7.766,47	10.026,42	8.342,06	8.448,96	11.381,26
EGRESOS												
Gastos Corrientes	2.314,51	8.433,16	6.832,38	4.501,43	3.283,85	4.082,24	4.866,74	7.414,65	9.700,05	7.802,03	2.760,59	52.329,53
Gastos de Personal	977,62	977,62	977,62	977,62	977,62	977,62	977,62	1.677,97	977,62	977,62	977,62	2238,705
Gastos Generales	125,10	133,31	127,66	113,32	129,12	158,54	131,82	182,41	148,41	232,42	329,08	147,43
Gastos Financieros	13.900,70	0,00	0,00	0,00	85,57	0,00	0,00	73,08	0,00	0,00	0,00	18046,19
TOTAL DE EGRESO DEL EFECTIVO	17.317,93	9.544,08	7.937,66	5.592,37	4.476,16	5.218,39	5.976,18	9.348,11	10.826,08	9.012,06	4.067,29	72.761,86
TOTAL FLUJO NETO	(10.973,95)	(2.955,44)	448,86	2.384,37	1.837,35	271,14	513,72	(1.581,63)	(799,66)	(670,00)	4.381,68	(61.380,59)

6.5 ESTADOS PROFORMA

Para calcular el Estado de Situación Financiera Proforma se tomó como base los datos reales divididos para el total de las ventas reales y multiplicando por el 100%, obteniendo este porcentaje que luego se multiplicaran por el total de las ventas pronosticadas, y así obtener los valores previstos para dicho Estado, así mismo para el cálculo de los valores del Estado de Resultados Proforma se tomo de igual forma el valor de la venta de los gastos reales dividido por el total de ventas reales multiplicado por el 100%, y total de las ventas pronosticadas se lo multiplico por ese resultado y se lo dividió para 100.

CÁLCULO DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO

CUENTAS	Dic-09	%	ENE-DIC 2010	DIFERENCIA
ACTIVO CORRIENTE				
Caja	2633,43	3,18	3028,44	395,01
Bancos	833,97	1,01	959,07	125,10
Clientes Cuentas por Cobrar	12203,28	14,72	14033,77	1830,49
IVA por Cobrar	4914,58	5,93	5651,77	737,19
Inventario de mercaderias en Almacen	6976,54	8,42	8023,02	1046,48
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	27561,8		31696,07	4134,27
ACTIVO NO CORRIENTE				
Inmuebles	33250,00		0,00	33250,00
Instalaciones	4541,23		0,00	4541,23
Maquinaria	5850,47		0,00	5850,47
Muebles	2156,00		0,00	2156,00
Equipo de Computacion y Sofware	1077,36		0,00	1077,36
(-)Depreciación Acumulada de Activos	3272,80	3,95	3763,72	490,92
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	50147,86		3763,72	47365,98
TOTAL ACTIVOS				
PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE				
Proveedores Locales	27765,45	33,49	31930,27	4164,82
IVA por Pagar	190,48	0,23	219,05	28,57
Retenciones por Pagar	114,11	0,14	131,23	17,12
Obligaciones con el IESS	185,65	0,22	213,50	27,85
TOTAL PASIVO CORRIENTE	28255,69		32494,04	4238,35
PATRIMONIO				
CAPITAL				
Capital Social	13839,96	16,69	15915,95	2075,99
TOTAL PATRIMONIO	13839,96		15915,95	2075,99

IMPRENTA EL DORADO
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA- PROYECTADO
Al 2010

	ACTIVOS			
1.	**ACTIVO CORRIENTE**			
1.1.	Caja	3028,44		
1.1.01	Bancos	959,07		
1.1.02	Clientes Cuentas por Cobrar	14033,77		
1.1.05	IVA por Cobrar	5651,77		
1.1.09	Inventario de mercaderias en Almacen	8023,02		
1.1.20	**TOTAL ACTIVO CORRIENTE**		31696,07	
	ACTIVO NO CORRIENTE			
1.2.	Inmuebles	33250,00		
1.2.01.02	Instalaciones	4541,23		
1.2.01.05	Maquinaria	5850,47		
1.2.01.07	Muebles	2156,00		
1.2.01.09	Equipo de Computacion y Sofware	1077,36		
1.2.01.88	(-)Depreciación Acumulada de Activos Fijos	3763,72		
1.2.01.98	**TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE**		50638,78	
	TOTAL ACTIVOS			
				82334,85
	PASIVOS			
2.	**PASIVO CORRIENTE**			
2.1	Proveedores Locales	31930,27		
2.1.01	IVA por Pagar	219,05		
2.1.05	Retenciones por Pagar	131,23		
2.1.09.01	Obligaciones con el IESS	213,50		
2.1.11	**TOTAL PASIVO CORRIENTE**		32494,04	
	TOTAL PASIVOS			32494,04
	PATRIMONIO			
3.	**CAPITAL**			
3.1.	Capital Social	15915,95		
3,1,01	**TOTAL CAPITAL**		15915,95	
	TOTAL PATRIMONIO			15915,95
	EXCEDENTE DEL EJERCICIO			**33924,86**
	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO			**82334,85**

Loja, Agosto 2010

GERENTE CONTADOR

PROYECCIÓN ENERO- DICIEMBRE 2009

GASTOS	VENTAS PRONOSTICADAS		%	VALOR PROYECTADO
Compras 0%	95336,60	x	1,80	1713,76
Compras 12%	95336,60	x	57,81	55112,12
Suministros de Oficina	95336,60	x	0,0	2,01
Suministros de Imprenta	95336,60	x	50,41	48063,,09
Suministros y materiales	95336,60	x	0,79	752,74
Otros Suministros y Materiales	95336,60	x	0,04	40,25
Combustible de Vehículo	95336,60	x	0,51	483,36
Servicio Telefónico	95336,60	x	0,39	369,65
Honorarios Profesionales	95336,60	x	1,91	1825,39
Energía Eléctrica	95336,60	x	0,30	288,42
Seguros	95336,60	x	1,35	1285,72
Repuestos yAccesorios	95336,60	x	0,04	35,96
Arrend. De Imn. Pers. Nat.	95336,60	x	2,17	2070,00
Arrend. De Imn. Sociedad	95336,60	x	8,69	8280,00
Agua	95336,60	x	0,24	232,53
Transporte	95336,60	x	0,01	5,46
Encomiendas	95336,60	x	0,00	1,54
Proveedores Locales	95336,60	x	40,13	31930,27

IMPRENTA EL DORADO

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

al 31 de Diciembre del 2010

4.	**INGRESOS**			
4.1.	**VENTAS**			
4.1.02	Ventas Locales de Imprenta	95336,6		
	TOTAL VENTAS		95336,60	
4.2.	**INGRESOS VARIOS**			
4.2.01	Utilidad Bruta en Ventas	17875,00		
	TOTAL INGRESOS VARIOS		17875,00	
	TOTAL INGRESOS			**$ 113.211,60**
5.	**GASTOS**			
5.2.	**GASTOS EN PERSONAL**			
5.2.01	Sueldos, Salarios y demas remu	10581,7		
5.2.03	Aportes a la Seguridad Social	1285,72		
5.2.06	Honorarios Personas Naturales	1825,39		
	TOTAL GASTOS EN PERSONAL		13692,81	
5.3.	**GASTOS EN MATERIALES**			
5.3.02.02	Repuestos	35,96		
5.3.03	Combustibles	483,36		
5.3.05.01	Suministros de Oficina	2,01		
5.3.05.02	Suministros de Imprenta	48063,09		
5.3.05.03	Suministros y Materiales	752,74		
5.3.05.99	Otros Suministros y Materiales	40,25		
5.3.06	Depreciaciò de Activos Fijos	3763,72		
	TOTAL GASTOS EN MATERIALES		53141,13	
5.4.	**GASTOS EN SERVICIOS**			
5.4.01	Arrendamiento de Inmueblesa a	2070,00		
5.4.02	Arrendamiento de Inmuebles a S	8280,00		
5.4.09.01	Agua	232,53		
5.4.09.02	Energía Electrica	288,42		
5.4.09.07	Servicio Telefónico	369,65		
5.4.18.02	Transporte de Carga	5,46		
5.4.18.03	Encomiendas	1,54		
5.4.99	Otros Servicios	541,59		
	TOTAL GASTOS EN SERVICIOS		11789,19	
5.5.	**GASTOS VARIOS**			
5.5.06	IVA que se Carga al Gasto	663,61		
	TOTAL GASTOS VARIOS		663,61	
	TOTAL GASTOS			**79286,74**
	EXCEDENTE DEL EJERCICIO			**33924,86**
	TOTAL GASTOS MÁS EXCEDENTE			**$ 113.211,60**

Loja, 31 de Diciembre 2010

GERENTE CONTADOR

DISCUSIÓN

7. DISCUSIÓN

Con el desarrollo de la presente investigación se dió cumplimiento al objetivo general como es la elaboración de un modelo de Planeación Financiera en donde se detalla como componentes parciales el presupuesto de Efectivo, Pronóstico de Ventas hasta llegar al Estado de Situación Financiera Presupuestada, Estado de Resultados Presupuestado los mismos que servirá para la toma de decisiones.

Dentro de los objetivos específicos dentro de los resultados en el presente estudio de Planeación Financiera consta la elaboración de Presupuesto de Efectivo a través de la proyección de entradas y salidas del efectivo de la empresa.

El cumplimiento del Objetivo de realizar un pronóstico de ventas se dio con la elaboración de fórmulas en las que se calculó el 15 % en base a un estimativo de ventas durante el año

Para cumplir con el objetivo trazado como lo es la elaboración de un pronóstico de ventas se calculó cada mes de ingresos y se tomó en cuenta el 15 % de ventas a crédito que estiman en un ejercicio económico y se fue registrando la recuperación del efectivo de cada mes, así mismo se registraron los egresos del efectivo par finalmente obtener el Flujo Neto Total.

Los resultados del estudio realizado; y considerando todos los aspectos se pudo llegar a la elaboración de los Estados Proforma a través de cálculos donde se deduce la importancia de llevar a cabo una Planeación Financiera propuesta con la finalidad de cumplir a cabalidad los objetivos que encaminen al éxito y rentabilidad empresarial

CONCLUSIONES

8. CONCLUSIONES

- En la Imprenta El Dorado de la Ciudad de Loja no se realiza la elaboración de una Planeación Financiera lo que limita a la misma para conseguir obtener un mejor y más óptimo aprovechamiento de los recursos con los que cuenta la empresa, por lo tanto no ayudará a maximizar el valor de la empresa.

- El área contable de la Imprenta El Dorado de la Ciudad de Loja no ejecuta Planeación Financiera lo que imposibilita la programación de las actividades así como la elaboración de planes y presupuestos que contribuyan a un mejor desarrollo de la imprenta.

- La empresa no elabora Estados Financieros Proforma lo que no facilita la toma de decisiones o la elaboración de planes para situaciones imprevistas que puedan presentarse en la empresa.

- Mediante la investigación se consiguió el cumplimiento de los objetivos planteados ya que con un método de pronóstico y porcentaje de ventas que se diseño se pudo programar las diferentes actividades para la elaboración de los presupuestos lo que ayudará a estimar las

necesidades financieras de la empresa y así obtener una correcta toma de decisiones que se manifestaran a futuro.

- Con la investigación se creo un presupuesto de efectivo que ayudó a proyectar un excedente positivo para todos los meses del año 2010, lo que quiere decir que al finalizar este año habrá liquidez, por lo tanto, esto beneficiará al propietario de la imprenta.

RECOMENDACIONES

. RECOMENDACIONES

- La Imprenta El Dorado de la Ciudad de Loja deberá implementar un modelo de Planificación Financiera para la generación de resultados financieros positivos y provechosos para el propietario, y de esta manera asegurar el éxito y disminuir los riesgos e incertidumbres en la empresa.

- Para una mejor coordinación de las actividades planificadas el área contable de la Imprenta El Dorado de la Ciudad de Loja deberá encargarse de la preparación de planes y presupuestos de acuerdo a los resultados donde se muestra la posición de la empresa.

- El departamento de contabilidad deberá elaborar estados financieros proforma que servirán durante el proceso de Planeación Financiera para evaluar la correcta toma de decisiones que se tomen en la empresa.
- A los estudiantes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría y a la comunidad en general se recomienda aportar a la elaboración de pronóstico de porcentaje de ventas que serán de gran utilidad para ayudar al desarrollo de una empresa.

- La empresa deberá contar siempre con un presupuesto de efectivo que ayudara a proyectar las entradas y salidas, contribuyendo así al mejor desenvolvimiento de la empresa

BIBLIOGRAFÍA

10. BIBLIOGRAFÍA

1. BRITMAN, Houston. Fundamentos de Administración Financiera Décima Edición 2005

2. DOUGLAS, Emery. Fundamentos de Administración Financiera. Primera Edición 2000, Bogotá, Colombia

3. GERRIT, Burwual. Planificación Estratégica Primera Edición, 1999 Quito- Ecuador

4. GÓMEZ, Guillermo. Planeación y Organización de la Empresa. Cuarta Edición. Editorial Mc Graw- Hill Interamericano México 1994

5. LAWRENCE, Gitman. Principios de Administración Financiera. Décima Edición. Pearson Educación 2003

6. LEÓN, Oscar. Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones Tercera Edición, 1899.

7. ORTIZ, Héctor. Flujo de Caja y PROYECCIONES Financieras, 1997 Bogotá Colombia.

8. PERE, Nicolás. Elaboración Control Presupuestario. Ediciones Gestión Primera Edición 2000, España

9. REYES, Agustín, Administración Moderna. Editorial Limuza Tomo 1 2005, México.

10. www. Monografías. Com

ANEXOS

ENTREVISTA DIRIGIDA AL PROPIETARIO DE LA IMPRENTA "EL DORADO"

Con la finalidad de obtener información para realizar nuestro trabajo de Tesis y poder optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría Contador Público Auditor cuyo tema se denomina "**PLANEACIÓN FINANCIERA A LA IMPRENTA EL DORADO DE LA CIUDAD DE LOJA**", solicitamos a usted se digne en ayudarnos con las siguientes interrogantes.

1. **¿Planifica usted las actividades para su empresa?¿Cómo lo hace?**

……

……..

2. **¿Qué acciones adopta para cumplirlas?**

……

……..

3. **¿Usted mantiene control del efectivo que genera su empresa?**

……

……

¿Ha requerido en algún momento de crédito bancario?

……

……

4. **¿Considera usted tener capacidad de pago?**

……

……..……..

5. **¿Considera que la planeación financiera para su empresa contribuirá para la expansión y desarrollo? ¿De qué forma?**

……

……..……..

6. **¿Cree usted que su empresa debe contar con una Planeación Financiera?**

……

……..

7. **¿Le gustaría contar con un modelo de Planeación Financiera que le sirva de guía para mejorar su gestión financiera?**

……

……..

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANÁLISIS

- **Venta pronosticada mes de enero:**

Venta Real (anterior) x tasa= valor de incremento

6490.00 * 0.15= 973.50

Venta pronosticada= valor de incremento + venta anterior

973.50 + 6490.00 = 7463.50

- **Venta pronosticada mes de febrero:**

Venta Real (anterior) x tasa= valor de incremento

5595.00 * 0.15= 839.25

Venta pronosticada= valor de incremento + venta anterior

839.25 +5595.00 =6434.25

- **Venta pronosticada mes de marzo:**

Venta Real (anterior) x tasa= valor de incremento

7592.20 * 0.15=1138.83

Venta pronosticada= valor de incremento + venta anterior

1138.83 +7592.20 =8731.03

- **Venta pronosticada mes de abril:**

Venta Real (anterior) x tasa= valor de incremento

6820.55 * 0.15= 1023.08

Venta pronosticada= valor de incremento + venta anterior

1023.08 + 6820.55 =7843.63

- **Venta pronosticada mes de mayo:**

Venta Real (anterior) x tasa= valor de incremento

5255.20 * 0.15= 788.28

Venta pronosticada= valor de incremento + venta anterior

788.28 +5255.20=6043.48

- **Venta pronosticada mes de junio:**

Venta Real (anterior) x tasa= valor de incremento

4688.50 * 0.15= 703.27

Venta pronosticada= valor de incremento + venta anterior

703.27 + 4688.50 =5391.78

- **Venta pronosticada mes de julio:**

Venta Real (anterior) x tasa= valor de incremento

5811.90 * 0.15= 871.79

Venta pronosticada= valor de incremento + venta anterior

871.79 + 5811.90 =6683.69

- **Venta pronosticada mes de agosto:**

Venta Real (anterior) x tasa= valor de incremento

6919.61 * 0.15= 1037.94

Venta pronosticada= valor de incremento + venta anterior

1037.94 +6919.61 =7957.55

- **Venta pronosticada mes de septiembre:**

Venta Real (anterior) x tasa= valor de incremento

9036.10 * 0.15= 1355.42

Venta pronosticada= valor de incremento + venta anterior

1355.42 + 9036.10 = 10391.52

- **Venta pronosticada mes de octubre:**

Venta Real (anterior) x tasa= valor de incremento

6939.47 * 0.15= 1040.92

Venta pronosticada= valor de incremento + venta anterior

1040.92 + 6939.47 = 7980.39

- **Venta pronosticada mes de noviembre:**

Venta Real (anterior) x tasa= valor de incremento

7418.83* 0.15=1112.82

Venta pronosticada= valor de incremento + venta anterior

1112.82 +7418.83 = 8531.65

- **Venta pronosticada mes de diciembre:**

Venta Real (anterior) x tasa= valor de incremento

10334.03 * 0.15=1550.10

Venta pronosticada= valor de incremento + venta anterior

1550.10+10334.03 = 11884.13

Las ventas pronosticadas para el año 2010 se han determinado con el mismo procedimiento de cálculo que los meses señalados. El total de las ventas pronosticadas de enero a diciembre del 2010 es de **95336,60** que resulta de sumar los doce meses pronosticados

PROYECTO APROBADO

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

"PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LA IMPRENTA EL DORADO DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2010"

Proyecto de Tesis previo a optar el grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador- Público Auditor

AUTORAS:

- *Myriam Tatiana Quezada Sánchez*
- *Andrea Janeth Quezada Sánchez*

DIRECTORA DE TESIS

- *Dra. Beatriz Ordóñez González, Mg. Sc.*

LOJA – ECUADOR
2010

a. TEMA

"Planeación Financiera para la Imprenta El Dorado de la Ciudad de Loja"

b. PROBLEMÁTICA.

La Planeación es un proceso apasionante que permite a una organización ser proactiva en vez de reactiva en la formulación de su futuro. Toda organización diseña planes financieros para el logro de sus objetivos y metas planteadas, estos planes pueden ser a corto, mediano y largo plazo, según la amplitud y magnitud de la empresa, es decir, su tamaño, ya que esto implica qué cantidad de planes y actividades debe de ejecutar cada unidad operativa, ya sea de niveles superiores o niveles inferiores.

También es importante señalar que la empresa debe precisar con exactitud y cuidado la misión que se va a seguir; la gestión es fundamental, ya que ésta representa las funciones operativas que se van a ejecutar en el mercado y suministrar a los consumidores.

Precisamente el objetivo de nuestro trabajo es elaborar una planeación Financiera dentro de la Imprenta El Dorado la misma que se dedica a la impresión de documentos y reproducción, como también venta de suministros, textos, y artículos de bazar.

Es muy importante la realización de una planeación financiera, ya que como bien se conoce la planeación financiera crea un croquis para el futuro de la empresa.

Luego de haber realizado una entrevista con el gerente y la contadora se pudo conocer que:

- La Empresa actualmente mantiene una Carga Financiera debido a préstamos Bancarios que mantiene con Entidades Financieras para su financiamiento.

- La empresa cuenta con un sistema contable CIFCOC, el mismo que arroja tanto el Estado de Resultados como el Estado de Situación Financiera

- No existen política en cuanto a las ventas a crédito, pues estas varían dependiendo del cliente.

- Debido a que la empresa no ha empleado una planificación financiera no se ha podido conocer si la rentabilidad es la adecuada o si esta puede mejorarse.

- En cuanto al financiamiento trabajan con capital ajeno y propio.

- Los gastos que se presenta en la empresa son los adecuados, puesto que aseguran gastar lo elemental como los sueldos, adecuaciones e incluso gastos personales.

Todo esto se da ya que dentro de la imprenta no se mantiene una asesoría de acuerdo a lo requerido por la misma para una debida administración financiera.

Por lo expuesto anteriormente y luego de haber analizado las problemáticas existentes en la Imprenta el Dorado investigaremos: **¿CÓMO INCIDE LA FALTA DE UNA "PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA IMPRENTA EL DORADO DE LA CIUDAD DE LOJA"?**

Para ello es necesario el aporte nuestro y establecer algunos parámetros que se podrían dar para mejorar las deficiencias dentro del campo administrativo financiero para ello nos hacemos las siguientes interrogantes:

- ¿Cómo se puede desarrollar el proceso de Planeación Financiera?
- ¿Como se pude dar la Formulación de Estados Financieros Proforma?
- ¿Cómo de Crear un Presupuesto de Efectivo?

- ¿De que manera se pude realizar un método de pronóstico de porcentaje de ventas para estimar las necesidades financieras de la empresa?

c. JUSTIFICACIÓN

Académica

En concordancia con las exigencias sociales de la época, la educación actual se plantea formar profesionales críticos, pensantes, reflexivos y transformadores de lo que es la estructura social.

La Universidad Nacional de Loja desde el año 1990 reformó su aspecto curricular optando un modelo pedagógico denominado Sistema Académico Modular por Objetos de Transformación cuyos objetos básicos son vincular la docencia, investigación y vinculación con la sociedad; y, la elaboración del presente trabajo de tesis se constituyen en un requisito para optar por el grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público-Auditor.

Institucional

Con la elaboración de la Planeación Financiera se podrá dar paso a un crecimiento del negocio, también se contribuirá a mantener un control

efectivo de sus recursos y a su vez un mejor reconocimiento social por su grado de confiabilidad para la administración Financiera de la Empresa a través del cumplimiento de sus metas y objetivos contemplados

Social

Mediante la aplicación de la Planeación Financiera se puede dar la creación de nuevas fuentes de trabajo, de igual forma la Imprenta el Dorado, puede prestar nuevos servicios lo que beneficiaria a la comunidad

d. OBJETIVOS:

GENERAL

- Realizar un Planeación Financiera en la Imprenta El Dorado de la Ciudad de Loja.

ESPECIFICOS

- Desarrollar el proceso de Planeación Financiera, que a su vez guía la formulación de planes y presupuestos a corto plazo
- Formular Estados Financieros Proforma
- Crear un Presupuesto de Efectivo.

- Usar un método de pronóstico de porcentaje de ventas para estimar las necesidades financieras de la empresa

e. MARCO TEORICO

PLANEACIÒN FINANCIERA

Concepto.- La Planeación contribuye a seleccionar el método óptimo para la realización de cada actividad, por ende los proyectos exhortan a crear un plan de manera cuidadosa, de forma tal que estos puedan ser concluidos satisfactoriamente. Se encarga de definir los objetivos para el futuro desempeño organizacional es decir que para realizar una tarea, actividad, acción o proyecto se debe haber establecido un plan de acción que sirva de guía mediante ciertos lineamientos en mira a alcanzar los objetivos.

CICLOS DE LA PLANEACIÓN.

Los Planes Financieros se actualizan con regularidad, según el ciclo de planeación. Cada actualización añade la información mas reciente y remueve el horizonte de planeación, es decir, proyecta a hacia el futuro un tiempo el equivalente am la duración del ciclo. Los modelos a corto

plazo podrían actualizarse cada mes, cada semana o incluso cada día. Los planes a largo plazo podrían actualizarse una, dos o quizá cuatro veces ala año.

Las actualizaciones también varían en cuanto a su exhaustividad.

PLANEACIÓN ASCENDENTE Y DESCENDENTE

Los planes e ideas pueden generarse por un proceso ascendente o bien descendente. El proceso de planeación ascendente se inicia en el nivel de producto o de producción y procede hacia arriba, pasando por los niveles de planta y división, hasta la alta gerencia. En cada nivel se agregan, modifican o eliminan ideas.

El Proceso de planeación descendente se inicia en la alta gerencia de la compañía y en sus planes y metas estratégicas y procede hacia abajo pasando por los niveles de organización. La alta gerencia toma decisiones estratégicas las cuales a menudo cran incrementan, reducen o eliminan cosas tales como los productos divisiones y labores de comercialización internacional de la empresa

FASES DE LA PLANEACIÓN

- **Formular el Plan.-** Los Planes de proceso deben formularse empleando los tipos de procesos ascendentes y descendentes.

- **Implementar el Plan.-** Se usan presupuestos con objetivos, asignaciones de recursos operativos específicos para aclarar las responsabilidades de cada gerente y su contribución a las metas de la compañía.

- **Evaluar el Desempeño.**-La compañía compara el desempeño global con el plan financiero. El Gerente y sus unidades se evalúan en términos de la diferencia entre su desempeño y los objetivos. En este proceso se toman en cuenta las circunstancias reales, que pueden ser muy distintas a las pronosticadas y esperadas.

BENEFICIOS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

El Objetivo del proceso de planeación es ayudar a maximizar el valor de la compañía. A la luz de este objetivo, hay beneficios que una compañía espera obtener del proceso de planeación.

5. **Supuestos Estandarizados**.- El proceso de evaluación puede revelar incongruencias en los métodos de la toma de decisiones.

6. **Orientación Futura.-** El proceso de planeación nos obliga a pensar en el futuro. Esto genera nuevas ideas y puede eliminar ideas malas.
7. **Objetividad.-** Al hacerse explícitos los expuestos y los modelos la planeación puede dejar al descubierto decisiones que se basan en políticas o emociones. Así, la planeación incrementa la persecución objetiva de las metas de la compañía.

8. **Desarrollo de empleados.-**El proceso recibe aportes de muchas personas. La capacidad para proporcionar tales aportes hace que un empleado se sienta mas participe en la compañía.

   Las personas facultadas por el proceso de presupuestario podrían sentirse mas motivadas para poner en práctica los planes de la compañía.

   El proceso de planeación también educa a los participantes en lo que respecta a compañía.

   Esto fomenta la coordinación y la cooperación, y ayuda a prepara a un empleado para su promoción dentro de la compañía.

IMPORTANCIA DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

Al comenzar un plan se debe establecer la misión, es decir, lo que se quiere alcanzar y para que.

Posteriormente definiremos los objetivos a largo o corto plazo, lo cual permitirá dar sentido a las actividades financieras que realizaremos.

El plan debe ser realista para aprovechar las oportunidades y evitar las amenazas que se presenten en el entorno.

Será necesario considerar nuestras fortalezas y debilidades, buscando a los profesionales que puedan asesorarnos.

En la elaboración del plan financiero, se debe incluir el presupuesto anual y el proyecto de ahorro e inversión.

La adquisición de las diferentes pólizas de seguros para prevenir imponderables y el plan financiero a corto, mediano y largo plazo.

Este último aspecto es la base para tomar decisiones en áreas como la educación, la adquisición de la vivienda o fondos para el retiro.

Considerando el sueldo o ingreso fijo se deberá definir cual es el gasto máximo que puede cubrir con el mismo, ya que si se desea generar un ahorro y por tanto riqueza existen solo dos formas: gastar menos o buscar otras opciones de ingreso.

Para llevar a cabo una buena planeación financiera en nuestra vida influyen los factores que ya hemos mencionado, pero consideramos que la parte más importante para generar el plan, es la fijación de metas, ellas serán la guía para continuar en la dirección correcta.

PRESUPUESTACIÓN DE EFECTIVO

La Presupuestación de Efectivo es el proceso de proyectar y resumir las entradas y salidas que una empresa espera tener durante el horizonte de planeación.

El presupuesto de efectivo también muestra los saldos de efectivo mensuales y cualquiera de los préstamos a corto plazo que se usen para cubrir el déficit de efectivo.

Los presupuestos de efectivo mensuales suelen tener un efectivo mensuales suelen tener un horizonte de planeación de seis o doce meses.

Un flujo de efectivo neto positivo para un mes puede incrementar el efectivo, reducir los préstamos pendientes o usarse en alguna otra parte del negocio. De forma similar, los flujos de efectivo neto negativos pueden reducir el efectivos o componerse con prestamos adicionales.

Los presupuestos de efectivo se usan en planes a corto plazo por lo que incluyen muchos detalles. Sin embargo, lo detallado del presupuesto también depende del tamaño de la empresa y de la etapa que estén actualmente los proyectos dentro del horizonte de planeación

ESTADOS FINANCIEROS PRO FORMA

Los estados financieros Pro forma muestran los efectos de las decisiones de la compañía sobre sus estados financieros futuros. Las compañías usan estados financieros pro forma durante todo el proceso de planificación para evaluar los efectos de decisiones alternativas sobre varias partidas de interés, como las ventas y la utilidad neta. Además de ayudar en el proceso toma de decisiones, los estados financieros pro forma también ayudan a la compañía crear planes de contingencia que le permitan responder a situaciones inesperadas.

Un plan financiero completo incluye un conjunto de estados financieros pro forma que muestran la posición financiera que la compañía planea tener a intervalos regulares dentro del horizonte de planeación. Dichos estados se basan en decisiones que se toman como resultados del proceso de planeación y en los pronósticos de ventas y de otro tipo convenidos.

MÉTODO DE PRONÓSTICO DE PORCENTAJE DE LAS VENTAS

Aunque los estados pro forma y los presupuestos son muy útiles, pueden ser complejos y su producción podría consumir mucho tiempo.

El crecimiento de las ventas requiere inversiones adicionales en cuentas por cobrar, inventarios y activos fijos, así que la empresa necesita de financiamiento para crecer.

Una parte del financiamiento a corto plazo se obtiene espontáneamente de las ventas adicionales, porque las cuentas por pagar y partidas acumulables, como salarios e impuestos, aumentan naturalmente cuando las ventas aumentan.

Otra parte del financiamiento puede provenir de las utilidades retenidas. Cualquier financiamiento adicional que se necesite deberá provenir de otras fuentes, como préstamos adicionales

f. METODOLOGÍA

Método Científico.- Este método lo utilizaremos para dar a conocer los lineamientos que contiene la planeación financiera lo que nos permitirá afianzar el conocimiento teórico-práctico.

Método Inductivo.- Se lo utilizará para obtener una visión global del objeto de estudio a investigar lo que permitirá obtener los conocimientos básicos sobre la planeación financiera para realizar su aplicación en la empresa.

Método Deductivo.-Este método se lo aplicará en el transcurso de la investigación que se desarrollará al objeto de estudio y finalmente llegar a conclusiones que determinarán la situación financiera actual de la empresa.

Método Analítico.- La aplicación de este método ayudará en la interpretación de la información financiera obtenida dentro de la Imprenta para dar paso a la realización de la parte práctica del trabajo.

Método Sintético.-Este método servirá para elaborar el informe de investigación relacionado a la Planeación Financiera.

Método Matemático.- Este método se lo utilizará en la parte práctica de nuestro trabajo en donde se aplicarán fórmulas, indicadores, etc., los cuales darán los resultados que luego se analizarán para determinar la situación financiera del objeto de estudio.

TÈCNICAS

Observación.- Este técnica permitirá obtener una visión total y clara acerca de la situación financiera de la Imprenta El Dorado.

Entrevista.- Se aplicará esta técnica al gerente propietario de la imprenta para recabar información financiera relacionada sobre el funcionamiento de la empresa y que nos permita identificar situaciones que inciden en la misma.

Revisión Bibliográfica.- Esta técnica nos ayudará a la obtención de material bibliográfico; el mismo que nos servirá en la elaboración del Marco Teórico para posteriormente efectuar la Revisión de Literatura.

g. RECURSOS

Humanos

- Dos aspirantes a optar el grado de ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público- Auditor
- Una Directora de tesis

Materiales

- 2 Resmas de papel
- 2 cartuchos de Tinta
- 2 cuaderno
- 4 esferográficos
- 4 carpetas
- Internet
- Copias
- Libros
- Perfiles

Financieros

- Recursos Propios
- Préstamo del IECE

- **PRESUPUESTO**

INGRESOS	VALOR	GASTOS	VALOR
Aporte de aspirantes	2400.00	Levantamiento de Texto	400.00
		Copias	25.00
		Impresiones	50.00
		Movilización	75.00
		Programa de Apoyo	1800.00
		Imprevistos	50.00
TOTAL	**2400.00**	**TOTAL**	**2400.00**

h. BIBLIOGRAFIA

- BRITMAN Houston Fundamentos de Administración Financiera Décima Edición 2005

- DOUGLAS Emery. Fundamentos de Administración Financiera. Primera Edición 2000, Bogotá Colombia

- GERRIT Burwual, Planificación Estratégica Primera Edición, 1999 Quito- Ecuador.

- GÓMEZ Guillermo. Planeación y Organización de la Empresa. Cuarta Edición. Editorial Mc Graw- Hill Interamericano México 1994

- LAWRENCE Gitman, Principios de Administración Financiera. Décima Edición. Pearson Educación 2003

- LEÓN, Oscar. Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones Tercera Edición, 1899.

- ORTIZ Héctor. Flujo de Caja y PROYECCIONES Financieras, 1997, Bogotá Colombia.

- PERE, Nicolás. Elaboración Control Presupuestario. Ediciones Gestión Primera Edición 2000, España

- REYES Agustín, Administración Moderna. Editorial Limuza Tomo 1 2005, México.

- www. Monografías. Com

ÍNDICE

ÍNDICE

Certificación… ……..……..ii

Autoría…….…… iii

Dedicatoria……...…….…… iiii

Agradecimiento……...…….....v

1. **Titulo…….2**
2. **Resumen……..4**
3. **Introducción……9**
4. **Revisión de Literatura**
   - **Empresa……..……12**
   - **Administración Financiera…….…….....15**
   - **Planeación….……17**
   - **Estados de Resultados Proforma...……29**
   - **Balance General Proforma…….……31**
   - **Planeación a largo y corto plazo…….……..…34**
   - **Presupuesto…….……37**
5. **Materiales y Métodos…….……..…47**
6. **Resultados**
   - **Entrevista dirigida al propietario de la Imprenta El Dorado …….51**
   - **Diagnóstico…….……53**
   - **Pronóstico de ventas…….……55-64**
   - **Presupuesto de efectivo……..……..65-66**
   - **Estados Proforma…….……..……66-70**

7. **Discusión…… ……....71-73**

8. **Conclusiones...……...74-76**

9. **Recomendaciones….…….……77-79**

10. **Bibliografía……..83-84**

11. **Anexo…….……86-91**

12. **Proyecto Aprobado**