UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA "CREDILLANTAS MC" DE LA CIUDAD DE LOJA PERIODO 2012 – 2013

TESIS, PREVIO A OPTAR EL GRADO DE INGENIERAS EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CONTADOR PÚBLICO AUDITOR.

AUTORAS:

- Alicia del Carmen González Granda.
- Johanna Paola Quizhpe Bermeo.

DIRECTOR DE TESIS:

Ing. John Patricio González Román

Loja - Ecuador

2013

ING. JOHN PATRICIO GONZÁLEZ ROMÁN DOCENTE DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA, DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA; Y DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Que la presente tesis denominada **"PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA CREDILLANTAS MC DE LA CIUDAD DE LOJA PERIODO 2012 – 2013"** realizada por las egresadas Alicia del Carmen González Granda y Johanna Paola Quizhpe Bermeo, previo a optar el Grado de Ingenieras en Contabilidad y Auditoría, Contador Público- Auditor; ha sido dirigida y revisada, por lo que autorizo su presentación ante el respectivo tribunal de grado.

Loja, febrero del 2013

Ing. John Patricio González Román

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

La realización de la presente tesis titulada: **"PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA CREDILLANTAS MC DE LA CIUDAD DE LOJA PERIODO 2012 – 2013"** los comentarios, conclusiones, recomendaciones, propuestas son de exclusiva responsabilidad de las aspirantes.

....

Alicia González Granda Johanna Quizhpe Bermeo

DEDICATORÍA

Quiero dedicar el presente trabajo a DIOS por llenarme de fortaleza para no recaer ante los problemas de la vida a mi familia y en especial a mi madre quien supo perdonar todos los errores que tuve en mi vida y a mis amigos quienes han sido pilares fundamentales para el desarrollo y culminación de la presente tesis ya que han estado a mi lado durante todo el trayecto de mi vida académica; dándome palabras de aliento y su apoyo incondicional.

ALICIA GONZALEZ

Esta tesis la dedico a Dios quién supo guiarme por el buen camino. Para mis padres por su apoyo, consejos, comprensión, ayuda en los momentos difíciles. A mi ESPOSO, que ha estado a mi lado dándome cariño, confianza y apoyo incondicional para seguir adelante para cumplir otra etapa en mi vida. A mi hija CAMILITA quien ha sido y es mi motivación, inspiración y felicidad. A mis hermanos por estar siempre presentes, acompañándome para poder realizarme como una mujer integra ante la sociedad.

JOHANA QUIZHPE

AGRADECIMIENTO

Primeramente queremos expresar el reconocimiento y hacer público nuestro agradecimiento de manera general a la Universidad Nacional de Loja, a la Carrera de Contabilidad y Auditoría del Á rea Jurídica, Social y Administrativa, por habernos abierto sus puertas para lograr formarnos como futuros profesionales.

Dejamos constancia de nuestro agradecimiento al Ing. John Patricio González Docente de la Carrera de Contabilidad y Director de tesis por sus acertadas e importantes sugerencias en la dirección y culminación del presente trabajo.

De manera especial queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a la Dra. Alexandra Elizabeth Cartuche Puchaicela propietaria de la Empresa “Credillantas MC” por habernos facilitado la información necesaria para la realización de nuestra tesis.

LAS AUTORAS

a. Título

"PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA CREDILLANTAS MC DE LA CIUDAD DE LOJA PERIODO 2012 – 2013"

b. RESUMEN

La estructura del presente trabajo de tesis denominado Planeación Financiera en la Empresa “Credillantas MC” de la ciudad de Loja, se basa en el objetivo general donde se deja un parámetro de socialización, para cumplir y contribuir con la empresa al incremento de su competitividad, mediante herramientas métodos y técnicas del planeamiento financiero, que le permita estar en capacidad de consolidar su negocio en el mercado.

Además de fomentar políticas de compra-venta con el fin de coadyuvar al mejoramiento de las operaciones económico-financieras que realiza la empresa; implantar planes de mercadotecnia encargados de formular y proponer alternativas creativas y estratégicas de negocio para promocionar lo que ofrece y darse a conocer , concentrándose en un plan de marketing.

Para la elaboración de la planeación financiera se enfoca al cumplimiento cada uno de los objetivos específicos planteados, dentro de los cuales se realiza el presupuesto del efectivo, que tuvo saldos positivos todos los meses proyectados, presupuesto de ingresos y egresos que adquirieron saldos negativos y positivos porque existen gastos necesarios y obligatorios de realizar en ciertos meses, cerrando cada periodo

royectado con saldo positivo, la formulación de los estados financieros proformas en donde los estados de resultados arrojan para el periodo 2012 y 2013 una utilidad neta positiva, mientras que los estados de situación financiera permiten evidenciar una situación estable para los periodos proyectados ya que año a año los activos, pasivos y patrimonio van siendo favorables para la empresa, culminando con la aplicación de indicadores financieros a los estados de situación financiera proforma los cuales permitió comprobar que la empresa tendrá una rentabilidad prospera para el año 2012 y 2013.

Para el desarrollo de la planeación financiera se utilizó el método porcentual de ventas, tomando como base principal los estados de situación financiera del periodo 2011, para determinar la tasa de incremento porcentual que fue del 25% para aplicar a cada una de las cuentas tantos de ingresos, costos y gastos

Concluyendo en la empresa no se realiza una planeación financiera lo que no le permite tomar adecuadas decisiones anticipadamente sobre las necesidades de dinero, por lo que no goza de la máxima seguridad financiera que la empresa requiere, no se elaboran ningún tipo de presupuesto de efectivo, lo que le impide tener un eficiente aprovechamiento de los recursos humanos y materiales por ende no se efectúan Estados financieros proformas, lo que no le permite proyectarse a futuro.

ABSTRACT

The structure of this thesis called Financial Planning Company "Credillantas MC" of the city of Loja, based on the overall objective of a parameter is left socialization, to meet with the company and contribute to increased competitiveness, using tools methods and techniques of financial planning that allows you to be able to consolidate its business in the market.

Besides encouraging buy-sell policies in order to contribute to improving the economic and financial transactions made by the company; implement marketing plans makers and propose creative alternatives and strategic business to promote what it offers and make them selves known focusing on a marketing plan.

In preparing financial planning is taking into consideration each of the specific objectives, within which was carrying cash budget had positive balances every month projected income and expense budget that had negative balances because there are positive and necessary expenses required to carry out in certain months, closing each forecast period with a positive balance, the formulation of the proforma financial statements where the statements of income yield for the period 2012 to 2013 a net positive, while states Evidence of financial position allow a stable situation for projected periods every year since the assets, liabilities and equity will

be favorable for the company, culminating with the application of financial indicators to pro forma statements of financial position which it was ascertained that the company will have a prosperous return for 2012 and 2013

For the development of the financial planning method was used percentage of sales, the main basis of financial statements for the period 2011 to determine the percentage increase rate of 25% was applied to each of the many accounts of revenues, costs and expenses

Concluding the company is not done no financial planning which allows you to take appropriate decisions in advance about the needs of money, so it does not have the maximum financial security the company requires, not made any cash budget so you can not be an efficient use of human and material resources are not made thus proforma financial statements, which does not allow you to project future.

c. INTRODUCCIÓN

La planeación financiera es de vital importancia para toda empresa, permite alcanzar sus objetivos a través de un accionar técnico, seguro y rentable ya que se encarga de estudiar, evaluar y proyectar los conceptos y cifras que prevalecerán en el futuro, definiendo de esta manera el rumbo que tiene que seguir para lograr maximizar el capital a corto o largo plazo, facilitando la oportuna toma de decisiones, ya que es indispensable para la parte interna, como para los terceros que necesitan tomar decisiones vinculada con la empresa.

El aporte del trabajo de tesis es plantear un procedimiento y los implementos teóricos y prácticos necesarios para aplicar una planeación financiera a corto plazo, misma que servirá como guía ya que se la realizo en base al método porcentual de ventas, con el objetivo de contribuir a la eficiente toma de decisiones gerenciales, para ello se hizo necesario tomar toda la teoría relacionada al tema para verificar y dar soluciones a la situación económica y financiera de la empresa “CREDILLANTAS MC” .

El presente trabajo de tesis se encuentra estructurado de la siguiente forma: **TITULO** seleccionado para la realización de la tesis, **RESUMEN EN CASTELLANO E INGLES**, en el cual se refiere de manera sistemática a los objetivos de la tesis, la metodología aplicada y conclusiones a

continuación: **INTRODUCCION** donde se resalta la importancia de la realización de una planeación financiera, el aporte a la empresa y una síntesis del contenido; **REVISION DE LITERATURA** en donde se expone la fundamentación teórica de la tesis, manifestada a través de elementos y conceptos teóricos relacionados con la planeación, **MATERIALES Y METODOS** en donde se describen los materiales y métodos utilizados en el proceso de la tesis. **RESULTADOS** en donde se detalla la respectiva planeación financiera, la cual inicio con los pronósticos de venta, presupuestos de caja y seguidamente se elaboró los estados de situación proforma y se les aplico los respectivos indicadores financieros. **DISCUSION** se detalla un análisis minucioso de los resultados obtenidos durante el proceso de la tesis, situación anterior situación actual.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES en donde se determina los principales hallazgos y se da las respectivas recomendaciones. **BIBLIOGRAFIA** que detalla las fuentes bibliográficas de consulta libros, tesis e internet entre otros.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

EMPRESA

"Es la unidad económico-social en la cual a través del capital, el trabajo y las coordinación de recursos se producen bienes y servicios para satisfacer la necesidades de la sociedad siendo está el motor propulsor del desarrollo económico de los países".[1]

"La operación de las empresas implica llevar a cabo una serie de actividades o funciones que podemos agrupar en cuatro categorías: Mercadeo, Producción, Recursos Humanos, Finanzas".[2]

Categorías del concepto de empresa

"Mercadeo.- Trata de satisfacer las necesidades de los clientes y consumidores más allá de sus expectativas; en general se puede afirmar que los atributos de satisfacción de los clientes se relacionan con aspectos tales como precio, calidad, desempeño de los productos y servicio. Además de la satisfacción de dichos atributos, los ejecutivos de mercadeo deben a su vez lograr otros objetivos complementarios como volumen de ventas, participación en el mercado, canales de distribución y

[1] MÜNCH, Lourdes, "Gestión Organizacional, Enfoques y Proceso Administrativo". Primera Edición 2010. Pág. 188.
[2] OSCAR, León García. "Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones". Tercera Edición 2003.Pag.56

extensión de la línea de productos; para el logro de dichos objetivos es necesario utilizar las técnicas de venta, el manejo del punto de venta, la publicidad, promoción y la investigación de mercados.

Producción.- Los ejecutivos que están dentro de esta área tiene un objetivo básico que es producir cantidades optimas en condiciones de eficiencia y eficacia, con la máxima calidad, el mínimo costo y en el momento oportuno para el logro de este objetivo se deben alcanzar metas tales como: óptimos niveles de eficiencia de la personas y las máquinas, mínimos tiempos de ciclo, niveles mínimos de desperdicio, cero contaminación; para ello los ejecutivos de producción tomaran decisiones apoyados en herramientas tales como los estudios de tiempos y movimientos, la programación lineal, la estadística y el diseño.

Recursos Humanos.- El objetivo de los ejecutivos de recursos humanos es alcanzar el bienestar de los trabajadores creando condiciones organizacionales para que puedan satisfacer sus necesidades a través de atributos como la estabilidad, el clima organizacional, la compensación, el reconocimiento, la capacitación y la recreación, utilizando herramientas propias de su área como las técnicas de motivación y liderazgo, los estudios de salarios, los círculos de calidad.

Finanzas.- Crea e impulsa nuevas técnicas que se dediquen a gestionar correctamente los recursos de la empresa, para controlar los gastos y

optimizar la inversión; tomando en cuenta tres aspectos financieros:

- Mercados de dinero y de capitales.- Esta área da a conocer la economía en forma general, es decir, sabe identificar los factores que apoyan y afectan a la economía. Igualmente se conocen las herramientas utilizadas por parte de las instituciones financieras para controlar el mercado de dinero.

- Inversiones.- Las inversiones se encuentran estrechamente relacionadas con las finanzas, ya que esta involucrada con el manejo que se le da al dinero. Determinando como asignar tus recursos de una manera eficiente.

- Administración financiera.- Tiene como objetivo la expansión de dinero, en ella se encuentra cómo manejar adecuadamente las ventas y gastos para tener una buena utilidad."[3]

Objetivos de las Empresas

El éxito de toda empresa depende en gran medida de que en cada una de las áreas de Mercadeo, Producción, Recursos Humanos y Finanzas los

[3] OSCAR, León García. "Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones". Tercera Edición 2003.pag 56

ejecutivos se encarguen de plantear objetivos y hacerlos cumplir apoyándose en herramientas y técnicas propias de su área.

Entre los objetivos más importantes de una empresa tenemos:

- Satisfacer las necesidades de bienes y servicios que tiene la sociedad.
- Proporcionar empleo productivo a todos los factores de producción.
- Aumentar el bienestar de la sociedad mediante el uso económico de los factores de producción.

Clasificación

Existen algunos criterios para clasificar las empresas entre ellos tenemos:

Por su Naturaleza

- **"Industriales.-** Este tipo de empresas produce bienes mediante la transformación y extracción de materias primas.

- **Comerciales.-** Estas organizaciones son intermediarias entre el productor y el cliente; su principal actividad es la compra venta y distribución de productos.

- **De Servicios.-** Su finalidad es proporcionar un servicio con o sin fines lucrativos entre ellas se encuentran las de salud, educación, transporte, turismo, financieras de comunicaciones y energía.

Por el Sector al que Pertenecen

- **Públicas.-** Son aquellas cuyo capital pertenece al Estado, y generalmente su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social y proporcionar servicios a la comunidad.

- **Privadas.-** Son aquellas cuyo capital es propiedad de inversionistas y su finalidad es la obtención de utilidades.

- **Mixtas.-** Son aquellas cuyo capital pertenece tanto al sector público como privado (Personas Jurídicas).

Por la integración del Capital

- **Unipersonales:** Son aquellas cuyo capital pertenece a una persona natural.
- **Pluripersonales:** Son aquellas cuyo capital pertenece a dos o más personas."[4]

Organización de la Empresa

"Organizar una empresa es dotarla de todos los elementos que le sean necesarios para cumplir adecuadamente sus funciones y lograr los objetivos propuestos.

[4] MÜNCH, Lourdes, "Gestión Organizacional, Enfoques y Proceso Administrativo". Primera Edición 2010. Pág. 189 - 191.

Elementos

- **Materiales.-** Mobiliario, Maquinaria, Enseres.
- **Personal.-** Directivo, Ejecutivo, Empleado.
- **Formal.-** Leyes, Reglamentos, Estatutos."[5]

Para el éxito y el funcionamiento de una empresa todos los departamentos que la integran deben plantearse objetivos y hacerlos cumplir; es decir producir cantidades optimas con calidad para satisfacer las necesidades de los clientes y que al mismo tiempo los trabajadores se sientan en un ambiente organizacional estable utilizando correctamente los recursos de la empresa.

INTRODUCCION A LA PLANEACION FINANCIERA

"La planeación financiera fue creada por profesores de la Universidad de Harvard en los años 60 es de gran importancia en el ámbito de los negocios ya que de ella depende el éxito de la inversiones; es decir, si se planean bien las finanzas será posible lograr que el dinero de las empresas o de las personas se inviertan en los instrumentos que generen mayores rendimientos."[6]

[5] OSCAR, León García. "Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones". Tercera Edición 2003.pag87

[6] CASTRO, Ortega Alfonso."Planeación Financiera Estratégica". Edición 2008.Pag. 192

"La planeación financiera es un proceso largo y personal que la empresa crea y adapta basada en sus necesidades, sus valores y su situación actual. Toda empresa debería hacerse la siguiente pregunta ¿cómo puedo llegar a donde quiero ir? Primeramente se identifica y ordena las cosas más importantes para la empresa tanto en el presente como en el futuro, seguidamente se elabora un plan con sus respectivas estrategias para ejecutarlo."[7]

"El proceso de planeación inicia con la determinación de la metas y objetivos de la empresa y continua con la preparación de los pronósticos de ventas, la estimación de las ventas depende de factores tanto internos como externos. La posición competitiva de la empresa será la que determinara la participación esperada en el mercado disponible.

A todo empresario le interesa la prosperidad de su negocio, por eso suele destinar todo su tiempo en mínimos detalles que requieren su intervención, ya que es el único que conoce de las dificultades y problemas que atraviesa su empresa permitiéndole planificar y organizar la respectiva toma de decisiones."[8]

PLANEACIÓN FINANCIERA

Concepto

"La planeación financiera es un aspecto importante de la empresa porque

[7] MENDEZ, V. David."Proceso de Planeación Financiera". Edición 2010.Pag80
[8] JOHNSON, Robert y MELICHER, Ronald. "Administración Financiera". Segunda Edición 2000. Pág. 115.

proporciona una guía para dirigir, controlar y coordinar las acciones de la misma, pretendiendo plantear diferentes objetivos a cumplir, ya sean estos posibles u óptimos para luego ser evaluados."[9]

"La planeación financiera y la elaboración del presupuesto son herramientas que crean un diseño para el futuro de la empresa, son necesarias para establecer metas, escoger estrategias financieras, pronosticar y evaluar el desempeño; ayudando a estructurar el manejo y administración de los recursos económicos de la misma."[10]

La eficiencia en la ejecución depende en gran parte de una adecuada planeación y para lograr buenos resultados deben ser planeados con anterioridad analizando las diversas alternativas donde los resultados sean las decisiones que se vayan a tomar.

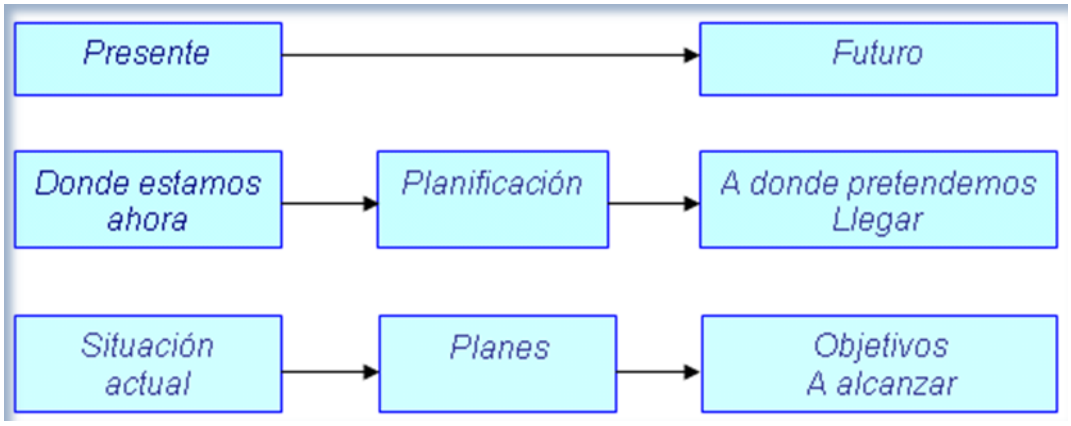
Los pilares fundamentales de la planeación financiera de toda empresa son:

- Técnica de Proyección de Estados Financieros.
- Presupuesto de Efectivo.
- Proceso General de Presupuestación.

[9]GTIMAN, Lawrence. "Principios de Administración Financiera". Décima edición. Pág. 97
[10] DOUGLAS, P. Emery. "Fundamentos de la Administración Financiera". Primera edición 2000. Pag.647

A través de estos tres elementos la administración llega a conformar el paquete de información, necesario para el control y toma de decisiones."[11]

Premisas de la Planeación



En conclusión la Planeación Financiera es la primera función administrativa de la empresa porque sirve de base para las demás funciones; determinando por anticipado cuáles son los objetivos que deben cumplirse y que debe hacerse para alcanzarlos, comienza por establecer los objetivos y detallar los planes necesarios para alcanzarlos de la mejor manera posible.

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

[11]GOMEZ, Guillermo. "Planeación y organización de empresas". Cuarta edición. Pág. 29.

Importancia

"Es una parte importante de las operaciones de la empresa, ya que proporciona esquemas para guiar, coordinar y controlar las actividades que se realizan con el propósito de lograr sus objetivos."[12]

"La planeación es importante ya que propicia el desarrollo de la empresa al establecer métodos de utilización racional de los recursos, reduciendo los niveles de incertidumbre que se pueden presentar en el futuro para hacer frente a las contingencias que se presenten, manteniendo una mentalidad futurista y permitiendo al ejecutivo evaluar alternativas antes de la toma de decisiones.

La planeación financiera debe conducir al directivo a tener en consideración, determinados acontecimientos que pueden llegar a interferir con el buen desempeño de la empresa o quizás solo logren entorpecerla, con el fin de tomar ciertas medidas que puedan contrarrestar estos posibles efectos. Absolutamente todos los análisis y observaciones que se realizan durante el planeamiento, nos llevan a pensar que la planeación financiera no es solo una previsión de cómo se invertirá el capital de la empresa, ya que la prevención implica tener en cuenta el futuro probable que se le presente a la empresa, haciendo a un

[12] GITMAN, Lawrence J. "Principios de la Administración Financiera". Decima edición 2003. Pág.97

lado las situaciones improbables o las sorpresas, ya sean estas deseables o indeseables."[13]

Cabe destacar que la Planeación Financiera promueve la eficiencia al eliminar la improvisación, minimizando el trabajo no productivo y se obtiene una identificación constructiva de los problemas y las potencialidades de la empresa. Por tanto, realizar una buena planeación conlleva a tener una buena organización, dirección y control de la empresa lo cual se traduce en una administración cien por ciento efectiva.

Propósito

"El propósito de la planeación es:

- Lograr los objetivos deseados en los negocios.
- Ser una herramienta de control de alta dirección.
- Abordar los aspectos de la incertidumbre.
- Evitar sorpresas y preparar planes de contingencia.
- Combinar los propósitos al enfrentar el futuro incierto."[14]

Objetivos

El objetivo prioritario de toda planeación financiera es el dotar a la

[13]GOMEZ, Guillermo. "Planeación y organización de empresas". Cuarta edición. Pág. 30
[14]CASTRO, Ortega Alfonso. "Planeación Financiera Estratégica". Edición 2008.Pag. 194

empresa de una estructura acorde con su base de negocio, la cual se consigue mediante:

a.- La implementación de una contabilidad analítica.

b.- El diseño de los estados financieros que la empresa requiere.

De tal forma que se pueda minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, decidir anticipadamente las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera. El sistema presupuestario es la herramienta más importante con la que cuenta la administración moderna para alcanzar sus metas."[15]

Logros

"La planeación financiera expresa la forma en que se deben cumplir los objetivos financieros; casi todas las decisiones requieren largos periodos de espera, lo cual significa que se necesita mucho más tiempo para realizarlas. En un mundo incierto, esto hace que las decisiones se tomen con mucha anticipación a su puesta en práctica.

Dada la posibilidad de que la empresa dedique mucho tiempo a examinar los diferentes escenarios que son básicos para el plan financiero de la misma es razonable preguntar que se logrará con el proceso de

[15] CASTRO, Ortega Alfonso. "Planeación Financiera Estratégica". Edición 2008.Pag. 194

planeación.

Interacciones.- El plan financiero tiene que mostrar en forma explícita los vínculos entre las propuestas de inversión, para las diversas actividades operativas de la empresa y las opciones de financiamiento disponibles

Opciones.- El plan financiero da la oportunidad para que la empresa desarrolle, analice y compare distintos escenarios de una forma consistente. Pueden explorarse diferentes opciones de inversión, financiamiento y se puede evaluar su efecto sobre los accionistas de la empresa.

Prevención de Sorpresas.- La planeación financiera debe identificar lo que podría ocurrirle a la empresa si se producen diferentes acontecimientos, señalando las acciones que se deben seguir si las cosas alcanzan un punto grave, o si los supuestos que se establecen hoy sobre el futuro resultan ser equivocados.

Factibilidad y consistencia interna.- Más allá del objetivo general de crear valor, la empresa tendrá una gran variedad de metas específicas que podrían expresarse en términos de participación de mercado, rendimiento sobre el capital, apalancamiento financiero.

En ocasiones, resulta difícil visualizar los vínculos que existe entre los distintos objetivos y los diferentes aspectos operativos de una empresa. El

plan financiero nos muestra de forma explícita los vínculos e impone una estructura unificada para conciliar las diferentes metas y objetivos."[16]

En otras palabras la planeación financiera es una forma de verificar que los objetivos y los planes elaborados para las áreas operativas de la empresa sean factibles y consistentes.

Instrumentos

"Los instrumentos propuestos para una adecuada planeación son:

1.- Plan de Mercadotecnia: En él se deben detallar los objetivos, acciones y medios necesarios para cada variable de la mezcla de mercadotecnia.

2.- Presupuesto Analítico Anual: Debe de proyectar el resultado contable de la empresa, comprometer cuantitativamente a los responsables o a todo el personal, y alimentar contablemente el presupuesto de tesorería.

3.- El presupuesto de tesorería: Sirve para conocer con anticipación cuáles serán los escenarios en los que se moverá la posición de tesorería

[16] CASTRO, Ortega Alfonso. "Planeación Financiera Estratégica". Edición 2008.Pag. 195

de la empresa (política de pagos, política de ventas)."[17]

Métodos y Herramientas

"Tiene por objetivo aplicar las técnicas o herramientas para separar, conocer, proyectar, estudiar y evaluar los conceptos y las cifras financieras prevalecientes en el futuro que serán básicas para alcanzar los objetivos propuestos mediante la acertada toma de decisiones en épocas normales y de inflación.

Los métodos de planeación financiera se clasifican de la siguiente manera:

Punto de Equilibrio

"Es una técnica de análisis muy importante que se usa como instrumento de planeación de utilidades, de la toma de decisiones y de la resolución de problemas; para aplicarla es necesario conocer el comportamiento de los ingresos, costos y gastos.

Se define como el momento o punto económico en que una empresa no genera ni utilidad ni pérdida; es decir el nivel de la contribución marginal

[17] CASTRO, Ortega Alfonso. "Planeación Financiera Estratégica". Edición 2008.Pag. 196

es de tal magnitud que paga con exactitud los costos y gastos. Para la determinación del punto de equilibrio se deben conocer los costos fijos y variables, el precio de venta de los productos que comercialice, así como el número de unidades manufacturadas.

Al obtener el punto de equilibrio en valor se considera la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{\dfrac{\text{Costos Variables}}{\text{1- Ventas Totales}}}$$

- **Punto de Equilibrio Global.-** Es el punto donde se igualan los importes de ventas con los costos fijos y variables de una empresa.

- **Punto de Equilibrio de la Unidades de Producción.-** Es el método que tiene como propósito determinar el número de unidades que una empresa debe producir y vender para igualar el importe derivado de ellas con los costos fijos y variables.

- **Palanca y Riesgo de Operación.-** Tiene por objeto utilizar los costos fijos de una empresa para lograr el máximo rendimiento operativo en función de los cambios de venta.

- **Palanca y Riesgo Financiero.-** Tiene como propósito utilizar los costos por intereses financieros para incrementar la utilidad neta de un negocio en función de los cambios en la utilidad de la operación.
- **Pronósticos Financieros.-** Pretenden hacer una proyección financiera de la empresa con el propósito de adelantarse a lo que podría pasar en un periodo o ejercicio futuro.

- **Presupuesto Financiero.-** Son los métodos con que se realizan el cálculo anticipado de los ingresos y los egresos de una empresa.

- **Estados Financieros Proforma.-** Son los documentos que se elaboran con fechas que representan periodos de ejercicios futuros."[18]

Características

"Las características más importantes son:

- La planeación es un proceso permanente y continuo porque no se agota en ningún plan de acción, sino que se realiza continuamente en la empresa.
- Se encuentra orientada hacia el futuro porque se halla ligada a la

[18]CASTRO, Ortega Alfonso. "Planeación Financiera Estratégica". Edición 2008.Pag. 197

previsión.

- Busca la racionalidad en la toma de decisiones, al establecer esquemas para el futuro, ya que funciona como un medio orientador del proceso decisorio, que le da mayor racionalidad y disminuye la incertidumbre inherente en cualquier toma de decisión.

- Selección de varias alternativas ya que constituye un curso de acción escogido entre varias alternativas de caminos potenciales.

- Es sistemática porque debe tener en cuenta el sistema y subsistemas que la conforman; debe abarcar la organización como totalidad.
- Es repetitiva debido a que incluye pasos o fases que se suceden; es un pequeño proceso que forma parte del proceso administrativo.

- Tiene por fin la definición, la asignación de los recursos humanos y no humanos de la empresa, según se haya estudiado y decidido con anterioridad.
- La planeación se convierte en realidad a medida que se ejecuta, permite condiciones de evaluación y medición para establecer una

nueva planeación con información y perspectivas más seguras y correctas.

- La planeación es una función administrativa que interactúa con las demás; está estrechamente ligada a las demás funciones de la empresa como la dirección y control, sobre las que influye y de las que recibe influencia en todo momento y en todos los niveles de la misma.

- La planeación es una técnica que permite la coordinación e integración de varias actividades para conseguir los objetivos previstos.

- 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."[19]

La supremacía de la planeación.- Puesto que las operaciones administrativas en la organización, integración de personal, dirección y control se han diseñado para respaldar el logro de los objetivos de la empresa, es lógico que la planeación preceda a la ejecución de todas las

[19]JOHNSON, Robert y MELICHER, Ronald. "Administración Financiera". Segunda edición 2000. Pág. 118

otras funciones administrativas. Aunque en la práctica todas las funciones se integran en un sistema de acción, la planeación es única en el sentido que implica establecer los objetivos necesarios hacia los cuales confluir el esfuerzo de grupo.

Además, un administrador debe planear para saber qué tipo de relaciones organizacionales y aptitudes personales se necesitan, junto con los cursos de acción que deben seguir los subordinados y las clases de controles a aplicar. Por supuesto, se deben planear todas las demás funciones administrativas si se quiere que tengan, éxito.

Cualquier intento de controlar sin planes carece de sentido puesto que no hay forma de que las personas sepan si van en la dirección correcta (el resultado de la tarea de control), a menos de que primero sepan a dónde quieren ir (parte de la tarea de planeación). Por consiguiente, los planes proporcionan los estándares de control.

Generalización de la planeación.- La planeación es una función de todos los administradores, aunque su carácter y alcance varían de acuerdo con la autoridad de cada uno y con la naturaleza de las políticas y los planes establecidos por la alta dirección.

Si a los administradores no se les concede un cierto grado de libertad o

discreción y de responsabilidad para planear, no serán verdaderos ejecutivos.

Si se reconoce la generalización de la planeación es más fácil comprender por qué, algunas personas distinguen entre la elaboración de políticas (el establecimiento de normas para la toma de decisiones) y la administración, o entre el "administrador" y el "supervisor". Debido a su autoridad o posición en la organización, un administrador puede realizar más planeación o una planeación más importante que otros, o la planeación de uno puede ser más básica que la de otro y aplicable a una porción más grande de la empresa. Sin embargo, todos los administradores (desde los presidentes hasta los supervisores de primer nivel) hacen planes.

Es interesante observar que en los estudios sobre la satisfacción en el trabajo, un factor principal para el éxito de los supervisores en el nivel inferior de la organización es el grado de su capacidad para hacer planes.

La eficiencia de los planes.- La eficiencia de un plan se relaciona con el grado hasta el que logre el propósito y los objetivos que se persiguen.

Por otra parte, la eficiencia de un plan se mide por su contribución al propósito y los objetivos, menos los costos y otros factores necesarios para formularlo y operarlo. Un plan puede facilitar la consecución de los

objetivos, pero a un costo innecesariamente alto.

Los planes son eficientes si logran su propósito a un costo razonable, cuando, este se mide no solo en términos de tiempo, dinero o producción sino también por el grado de satisfacción grupal o individual."[20]

Muchos administradores han seguido planes cuyos costos eran mayores que los ingresos que podían obtener.

Los planes incluso pueden hacer imposible el logro de los objetivos si ocasionan que un número elevado de personas de la organización se sientan insatisfechas o desorientadas.

Ventajas

"Existen muchas ventajas para la planeación 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 enfocadas hacia los resultados deseados y se logra una secuencia efectiva de los esfuerzos.

[20]MONOGRAFIAS.com. "La Planeación en la Administración"

- Señala la necesidad de cambios futuros, ayudando a la gerente a visualizar las futuras posibilidades y a evaluar los campos claves.

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

- Estimula la realización porque 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, haciendo un mejor uso de lo que dispone la empresa.

- Ayuda al gerente obtener status, proporcionando una dirección confiada y agresiva.

Desventajas

Por otra parte, existen desventajas o limitaciones del uso de la planeación.

- La planeación está limitada por la exactitud de la información y de los hechos futuros.

- La planeación cuesta mucho, puesto que algunos argumentan que el costo de la planeación excede a su contribución real.

- La planeación tiene barreras psicológicas, ya que las personas tienen más en cuenta el presente que el futuro.

- Algunos creen que la planeación obliga a los gerentes a una forma rígida de ejecutar su trabajo.

- La planeación demora las acciones, porque cuando ocurre una emergencia o situaciones imprevistas demandan decisiones al momento. No puede dejar pasar el tiempo valioso reflexionando sobre la situación y diseñando un plan.

- La planeación es exagerada por los planificadores, puesto que algunos críticos afirman que quienes hacen la planeación tienden a exagerar su contribución.

- La planeación tiene limitado valor práctico.

Principios

Los principios de la planeación más importantes son los siguientes:

- **Principio de la contribución a objetivos.-** El objetivo de los planes y sus componentes es lograr y facilitar la consecución de los objetivos de la organización, con interés particular en alcanzar el objetivo principal.

- **Principio de la primacía de la planeación.-** La primera función administrativa que desempeña la gerencia es la planificación, que facilita la organización, la dirección y el control.

- **Principio de iniciación de planificaciones de alta gerencia.-** La planeación tiene su origen en la alta gerencia, porque esta es responsable de alcanzar los objetivos de la organización y la forma más eficaz de lograrlos es por la planeación.

- **Principio de penetración de la planeación.-** La planeación abarca todos los niveles de la empresa.

- **Principio de eficiencia de operaciones por planeación.-** Las operaciones eficientes se pueden efectuar mediante un proceso

formal de planeación que abarca objetivos, estrategias, programas, políticas, procedimientos y normas.

- **Principio de flexibilidad de la planeación.-** El proceso de planeación debe ser adaptable a las condiciones cambiantes; por tanto, debe haber flexibilidad en los planes de la organización.

- **Principio de sincronización de la planeación.-** Los planes a largo plazo están sincronizados con los planes a mediano plazo y a corto plazo, para alcanzar mas eficaz y económicamente los objetivos de la organización.

- **Principio de los factores limitantes.-** Los planificadores deben tomar en cuenta los factores limitantes (mano de obra, dinero, máquinas, materiales y administración) conjuntándolos cuando elaboren los planes.

- **Principio de estrategias eficaces.-** Una guía para establecer estrategias viables consiste en relacionar los productos y servicios de la empresa con las tendencias actuales y con las necesidades de los consumidores.
- **Principios de programas eficaces.-** Para que los programas sean eficaces deben ser una parte esencial de la planeación a corto y

largo plazo y deben estar integrados a la planificación estratégica, táctica y operacional.

- **Principios de políticas eficaces.-** Las políticas se basan en objetivos de la organización; mediante estas es posible relacionar objetivos con funciones, factores físicos y personal de la empresa; son éticas definidas, estables, flexibles, amplias, complementarias y suplementarias de políticas superiores."[21]

PLANES FINANCIEROS

"El plan es un producto de la planeación, resultado inmediato, evento intermedio entre el proceso de planeación y el proceso de implementación del mismo. El propósito de los planes se encuentra en: La previsión, la programación y la coordinación de una secuencia lógica de eventos.

Tipos de Planes

Una vez definida la planeación, necesitamos conocer el "que" de las actividades; "cómo se va a hacer" y por último "cuándo se va a hacer"; algunos gerentes desconocen que existen tipos de planes lo cual dificulta

[21]THIERAUF, Robert. "Principios y aplicaciones de administración". Quinta edición 1993. Págs. 200-204.

la eficacia de la planeación. Un plan abarca cualquier curso de acción futura y puede verse que los planes son variados.

Propósitos.- Son fines esenciales o directrices que definen la razón de ser, naturaleza y carácter de cualquier grupo social; proporcionando las pautas para el diseño de un plan estratégico.

Objetivos.- Son los fines o las metas que se pretende lograr y hacia los cuales se dirige las actividades de la empresa o de sus departamentos, secciones o funciones.

Un departamento puede tener sus propios objetivos, siendo diferentes a los que constituyen el plan básico de la empresa, pero no por ello dejan de contribuir al alcance de los objetivos de la organización.

Las áreas vitales para el mantenimiento y progreso de liderazgo, fuerza y habilidad competitiva.

- ✓ Rentabilidad
- ✓ Posición en el mercado
- ✓ Productividad
- ✓ Liderazgo del producto
- ✓ Responsabilidad pública

- ✓ Equilibrio entre los planes a corto y largo plazo.

Estrategias.- Determinan y transmiten, a través de un sistema de objetivos y políticas básicas una imagen acerca de qué tipo de empresa se desea proyectar.

Políticas.- Son medios y guías para la toma de decisiones que permiten alentar la discreción y la iniciativa, pero dentro de ciertos límites.

Procedimientos.- Son guías y secuencias cronológicas de acciones requeridas, que describen la manera exacta en que deben realizarse ciertas actividades.

Reglas.- La esencia de la regla es que refleja una decisión administrativa de que cierta acción debe emprenderse o no, también sirven de guía pero no permiten discreción en su aplicación y están diseñadas para reprimir el pensamiento ya que no permiten a los empleados de la organización aplicar su criterio personal.

Programas.- Son un conjunto de metas, políticas, procedimientos, reglas, asignaciones de tareas, pasos a seguir, recursos a emplear y otros elementos necesarios para llevar a cabo un curso de acción, normalmente

cuenta con el apoyo de presupuestos."[22]

Partes del Proceso de la Planeación

Fines.- Especificar metas y objetivos.

Medios.- Elegir políticas, programas, procedimientos y prácticas con las que han de alcanzarse los objetivos.

Recursos.- Determinan tipos y la cantidad de recursos que se necesitan, además de cómo se habrán de adquirir, generar o asignar a las actividades que realiza la empresa.

Realización.- Diseña los procedimientos para tomar decisiones, así como la forma de organizarlos para que el plan pueda realizarse.

Control.- Diseña un procedimiento para prever o detectar los errores o fallas del plan, así como para prevenirlos o corregirlos sobre una base de continuidad.

[22]THIERAUF, Robert. "Principios y aplicaciones de administración". Quinta edición 1993. Págs. 206-207

Proceso de Planeación Financiera

Planes Financieros a Largo Plazo

"Son los encargados de estructurar las acciones financieras planeadas por la empresa y el impacto anticipado de esas acciones durante periodos que van de 2 a 10 años los mismos que son parte de una estrategia integrada que conjuntamente con los planes de producción o comercialización, guían a la empresa hacia objetivos importantes**.**

Planes Financieros a Corto Plazo

"Especifican las acciones financieras a corto plazo y el impacto esperado; estos planes cubren un periodo de 1 a 2 años. Su información básica está compuesta por los pronósticos de ventas y diversas modalidades de información operativa y financiera.

Presupuesto de Egresos

El presupuesto de egresos está integrado por:

- Presupuesto de inventarios, producción, costo de producción y compras.
- Presupuesto de costo de distribución y administración.
- Presupuesto de impuesto sobre la renta.

- Presupuesto de aplicación de utilidades.
- Presupuesto de otros egresos.
- Presupuesto de Inversiones a más de un año.

Presupuestos de Ingresos

El computo anticipado de los ingresos es el primer paso en la implantación de todo programa presupuestal, es decir está formado por el presupuesto de ventas y el presupuesto de otros ingresos."[23]

Pronóstico de Ventas

"El pronóstico de ventas de una empresa es la entrada del proceso de planeación financiera a corto plazo, siendo este la estimación de las ventas futuras de uno o varios de los productos en un periodo de tiempo.
Una vez que realicemos el pronóstico de ventas podemos elaborar el presupuesto de ventas y a partir de este podemos elaborar el presupuesto del efectivo.

Pronóstico Externo.- Es la relación entre las ventas de la empresa con ciertos indicadores económicos externos, debido a que las ventas de la

[23] CASTRO, Ortega Alfonso."Planeación Financiera Estratégica". Edición 2008.Pag. 206

empresa suelen estar relacionadas con la actividad económica nacional, dándonos como resultado un panorama de las ventas futuras.

Pronóstico Interno.- Es la recopilación o consenso de pronósticos de ventas a través de los propios canales de ventas, luego se utiliza una combinación de datos de pronósticos externos e internos para elaborar el pronóstico de ventas final. Los datos internos son una idea de las expectativas de ventas en cambio los datos externos nos proporcionan un medio para ajustar dichas expectativas a fin de tomar en cuenta factores económicos generales."[24]

Preparación de Pronóstico de Ventas

"Son fuentes importantes de información en el desarrollo de estrategias y compromisos de recursos por parte de la administración, es recomendable elaborarlos antes de tomar cualquier decisión e indicar las ventas probables bajo diversos supuestos alternativos.

Método Pronóstico de Porcentaje de Ventas

El crecimiento de las ventas requiere de inversiones adicionales en cuentas por cobrar, inventarios y activos fijos, es decir toda empresa necesita de financiamiento para crecer. Una parte del financiamiento a

[24] GITMAN, Emery. "Fundamentos de la Administración Financiera". Décima edición 2003. Págs. 99-103

corto plazo se podría obtener de las ventas adicionales y la otra de las utilidades retenidas.

Método Histórico

Se toma como referencia las ventas pasadas y se analiza la tendencia, podríamos decir que si en el mes de enero tuvimos un aumento del 5% en las ventas para el próximo mes se pronostica también un aumento del 5%; en cambio sí realizamos una inversión en publicidad el aumento sería del 10%.

Modelo de Pronóstico de Ventas

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

MÉTODO PORCENTAJE SOBRE VENTAS DEL AÑO ANTERIOR

MESES	VENTAS REALES	PORCENTAJE IP
Enero	xxx	xxx
Febrero	xxx	xxx
Marzo	xxx	xxx
TOTAL	**xxx**	**xxx**

Fórmula:

IP= V(R) * %IP

PVM= IP * V (R)

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

FÓRMULA PARA EL PRONÓSTICO DE VENTAS ENERO A DICIEMBRE

INCREMENTO IP ENERO
IP= V(R) * %IP **IP=** xxx * xxx **IP= xxx**
VENTA PRONÓSTICO ENERO
PVM= IP + V(R) **PVM=** xxx + xxx **PVM= xxx**

INCREMENTO IP FEBRERO
IP= V(R) * %IP **IP=** xxx * xxx **IP= xxx**
VENTA PRONÓSTICO FEBRERO
PVM= IP + V(R) **PVM=** xxx + xxx **PVM= xxx**

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

PRONÓSTICO DE VENTAS ENERO A DICIEMBRE

MESES	IP	PRONOSTICO
Enero	xxx	xxx
Febrero	xxx	xxx
Marzo	xxx	xxx
Abril	xxx	xxx
TOTAL	**xxx**	**xxx**

Presupuesto del Efectivo

"Es un estado de los flujos positivos y negativos de efectivo planeados en la empresa y que se presentan mensualmente, se lo utiliza para estimar sus requerimientos de efectivo a corto plazo, con atención en la planeación de excedentes y escasez de efectivo. Es diseñado para cubrir un periodo de un año, dividido en intervalos de tiempo más pequeño."[25]

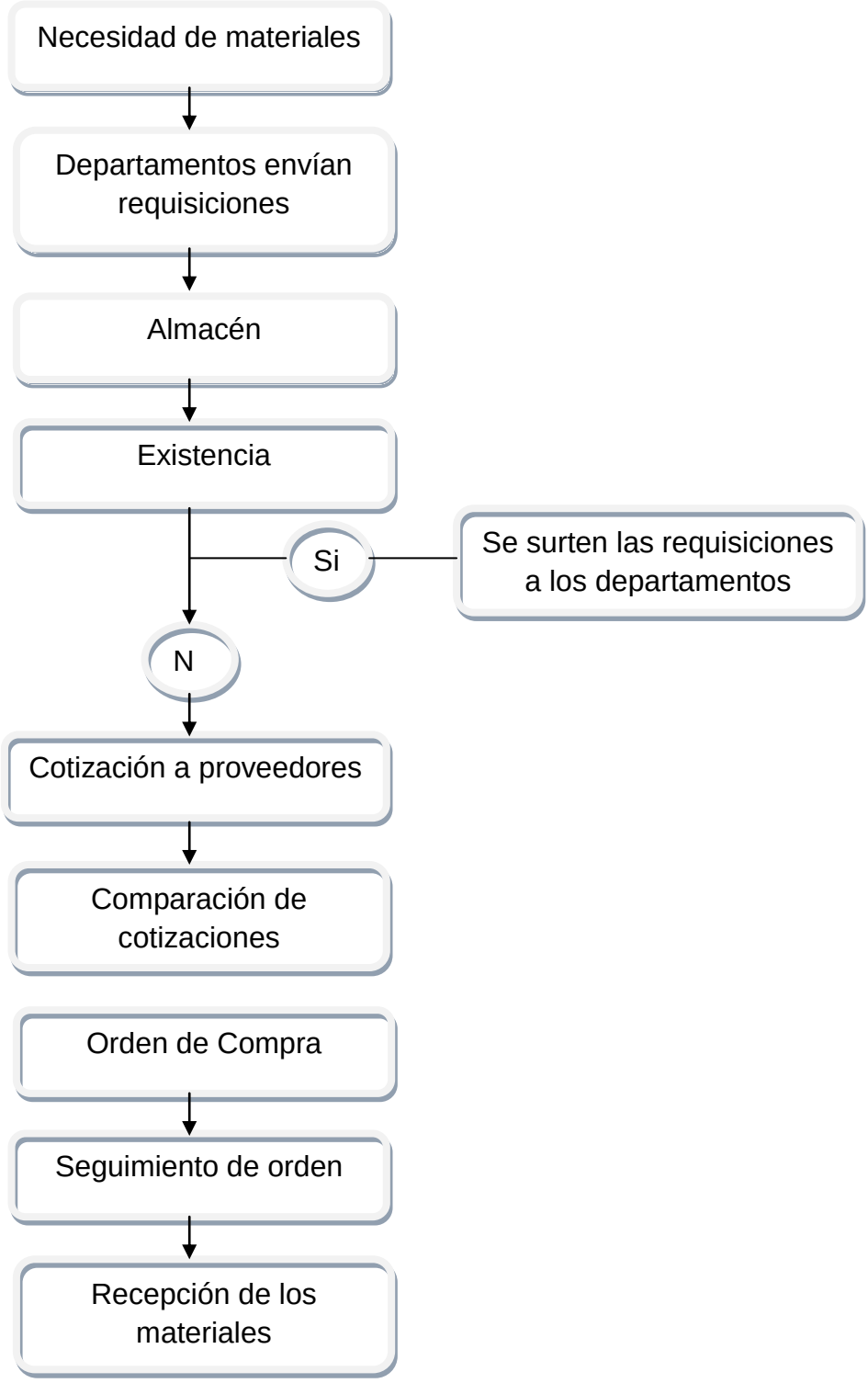
¿Para qué sirve el Presupuesto de Efectivo?

"El Presupuesto de Efectivo dentro de la planeación es el movimiento de efectivo de la empresa, el proceso de estimar entradas y salidas de efectivo para un período futuro determinado.

Es útil al proceso de planeación en la medida que refleja el efecto que sobre la liquidez de la empresa tendrán las decisiones que se tomaran como consecuencia de los objetos trazados."[26]

[25]GITMAN, Lawrence. "Principios de la Administración Financiera". Décima edición. 2003.Pág. 99
[26]LEÓN, García, Oscar. "Administración Financiera, Fundamentos y Aplicaciones". Tercera Edición.1999. Pág. 507

PROCESO DE COMPRAS



Fuente: Philip Kotler
Elaborado: Las Autoras

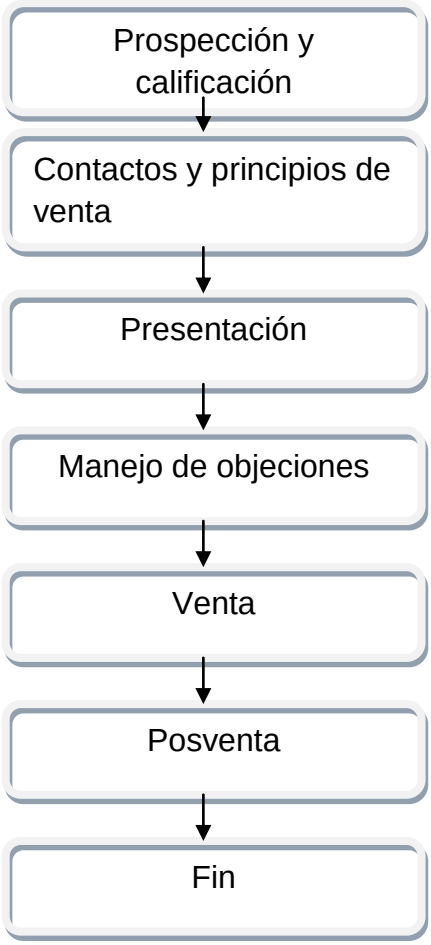
- **Adquisiciones**: Consiste en adquirir los repuestos y accesorios, necesarios para el logro de los objetivos de la empresa, los cuales deben ajustarse a los siguientes lineamientos:
  - Precio
  - Calidad
  - Cantidad
  - Condiciones de entrega
  - Condiciones de pago

Una vez recibida la mercadería es necesario verificar que cumpla con los requisitos antes mencionados, y por último aceptarlas.

- **Guardar y Almacenar:** Es el proceso de recepción, clasificación, inventario y control de la mercadería de acuerdo a los lineamientos requeridos.

- **Proveer a las demás áreas:** Una vez que el departamento de compras se ha abastecido de todos los materiales necesarios, es su obligación proveer a las demás áreas tomando en cuenta la cantidad y calidad del producto.

PROCESO DE VENTAS



Fuente: Philip Kotler
Elaborado: Las Autoras

Para un mejor proceso e implementación de las políticas de venta; la empresa "Credillantas MC" debe seguir los siguientes pasos:

- **Desarrollo y manipulación del producto:** Consiste en introducir nuevos accesorios, darles otro uso o aplicación, hacer modificaciones en marcas.

- **Distribución física:** Responsabilidad que cae sobre la gerente de ventas la cual es compartida con el de envíos, la gerente de ventas se encarga de coordinar los problemas relativos al manejo de materiales de los productos desde la fábrica hasta el consumidor, que comprende los costos y métodos de transporte, la localización de almacenes, los costos de manejo, los inventarios, la reducción de reclamaciones por retrasos y perjuicios de ventas.

- **Estrategias de ventas:** Son algunas prácticas que regulan las relaciones con los agentes distribuidores, minoristas y clientes, además tiene que ver con las condiciones de ventas, reclamaciones y ajustes, calidad del producto, método de distribución, créditos y cobros.

- **Financiamiento de las ventas:** Las operaciones a crédito y al contado son esenciales para el desenvolvimiento de las transacciones que requieren de la distribución de bienes y servicios desde el productor al mayorista, vendedores al por mayor y consumidores. Para financiar las ventas a plazo es necesario que la gerente de ventas esté ampliamente relacionada con el de crédito, para determinar los planes de pago que deben adoptarse, la duración del período de crédito, el premio por pronto pago o el castigo por pago retrasado, es decir, todo lo relacionado con la práctica crediticia.

- **Costos y Presupuestos de Ventas:** Para controlar los gastos y planear las ganancias, el ejecutivo de ventas, previa consulta con el personal investigador del mercado con el de contabilidad y el de presupuestos, debe calcular el volumen probable de ventas y sus costos para todo el año.

- **Estudio de mercado:** El conocimiento de los mercados, las preferencias del consumidor, sus hábitos de compra y su aceptación del producto o servicio es fundamental para una buena administración de ventas, debido a que se debe recoger, registrar y analizar los datos relativos al carácter, cantidad y tendencia de la demanda, el estudio de mercado debe incluir el análisis y la investigación de ventas, estudios estadísticos de las ventas o productos, territorio, distribuidores y temporadas; los costos de los agentes de ventas, costos de venta y de operación.

- **Promociones de venta y publicidad:** Estimulan la demanda de consumo y contribuyen a que los agentes de venta, los mayoristas y los minoristas vendan los productos, el agente de ventas aprueba los planes de promoción y publicidad, los horarios de trabajo, las asignaciones presupuestarias, los medios de propaganda, las promociones especiales y la publicidad en colaboración con los comerciantes.

- **Planeación de Ventas:** El administrador de ventas debe fijar los objetivos y determinar las actividades mercantiles necesarias para lograr las metas establecidas; coordinando las actividades de los agentes, comerciantes y personal anunciador, la distribución física, el personal de ventas, las fechas de los planes de producción, los inventarios, los presupuestos y el control de los agentes de ventas.

- **Relaciones con los distribuidores y minoristas:** Las buenas relaciones con estos requieren proporcionarles asistencia de ventas, servicios mecánicos de entrega y ajuste, informarles sobre los productos, servicios, tácticas y normas de la empresa y contestar pronta y detalladamente a sus preguntas.

- **El personal de ventas:** Consiste en desarrollar de la manera más eficiente el proceso de integración el cual comprende buscar, seleccionar y adiestrar a los agentes de ventas; así como de su compensación económica, supervisión, motivación y control.

- **Administración del departamento de ventas:** Es responsabilidad de los gerentes de la misma, el cual debe establecer la organización, determinar los procedimientos, dirigir el personal administrativo, coordinar el trabajo de los miembros del departamento, llevar el registro de las ventas.

Modelo de Entradas y Salidas de Efectivo

EMPRESA "CREDILLANTAS MC" PROGRAMA DE ENTRADAS DEL EFECTIVO				
CUENTAS	**ENERO**	**FEBRERO**	**MARZO**	**ABRIL**
Ventas 0%	xxx	Xxx	Xxx	Xxx
Ventas 12%	xxx	Xxx	Xxx	Xxx
Ctas. y Dtos por Cobrar		Xxx	Xxx	Xxx
TOTAL	**xxx**	**Xxx**	**Xxx**	**Xxx**

EMPRESA "CREDILLANTAS MC" PROGRAMA DE SALIDAS DEL EFECTIVO				
CUENTAS	**ENERO**	**FEBRERO**	**MARZO**	**ABRIL**
Ventas 0%	xxx	Xxx	Xxx	xxx
Ventas 12%	xxx	Xxx	Xxx	xxx
Cuentas por Pagar		Xxx	Xxx	xxx
TOTAL	**xxx**	**Xxx**	**Xxx**	**Xxx**

Período de Presupuestación

"Un presupuesto de efectivo elaborado para un año es útil para el administrador financiero en la medida en que permite determinar en forma global y general el efecto de los planes totales de la empresa sobre la liquidez; podrán determinarse posible necesidades de endeudamiento temporal, es decir existe la posibilidad de hacer inversiones temporales,

cancelar pasivos o pagar dividendos; esto quiere decir que para lapsos de tiempo relativamente amplios el presupuesto de efectivo es una excelente herramienta de planeación.

El momento de controlar los desembolsos se debe utilizar periodos más cortos de tiempo, cuya dimensión estará determinada de factores cualitativos y cuantitativos.

Entre los principales factores cualitativos tenemos los siguientes:

- El tipo de actividad que desarrolla la empresa.
- Vulnerabilidad a los cambios en el medio ambiente.
- Expectativas futuras.

De acuerdo con el grado de control que se puede tener sobre estos factores, las empresas escogerán periodos de Presupuestación más o menos amplios, pero necesariamente dos factores cuantitativos claves:

- Rotaciones de cartera y cuentas por pagar.
- La situación financiera actual de la empresa.

En la medida en que los plazos de crédito y/o cuentas por pagar sean más amplios, el período de Presupuestación podrá ser igualmente mayor.

Cuando se trate de empresas que únicamente venden de contado, el período de presupuestación se establecerá con base en las cuentas por pagar y los datos que refleje el presupuesto determinarán, por lo menos, la meta mínima de ventas por contado que debe alcanzarse para mantener líquido el negocio.

Aunque la situación financiera de la empresa no necesariamente determina el período total de presupuestación del efectivo, ya que esto se determina principalmente recurriendo a las rotaciones de cartera y cuentas por pagar.

A medida que transcurre un período determinado de tiempo (semana, quincena o mes), se agregará al presupuesto un período igual, de forma que siempre se tenga cubierto el período establecido.

Se puede concluir que en el escritorio de todo Administrador Financiero siempre debe existir un folder denominado “Presupuesto de Efectivo” que contiene los siguientes cuadros:

- El presupuesto del efectivo del año, detallado por meses, que coincide con el presupuesto general de operación establecido para ese mismo

lapso de tiempo; el cual lo utilizará más con fines de planear que de controlar.

- El presupuesto de efectivo a coro plazo, detallado por meses, semanas o quincenas, preparado con base a las rotaciones de cartera y/o

Cuentas por pagar, que utilizará para efectos de controlar los ingresos y desembolsos.

- Si la situación de liquidez así lo exige, un detalle diario de los ingresos y desembolsos de las dos o tres semanas inmediata por transcurrir.

Razones para Mantener el Efectivo

Razón Operativa.- Garantiza la financiación de un volumen determinado de efectivo que le permita atender el pago de la cuentas al momento de su vencimiento; este volumen de efectivo se determinan estableciendo el ciclo de caja el cual se relaciona con los desembolsos anuales totales de la empresa.

Razón de Seguridad.-Es la inversión promedio requerida para garantizar la operación del negocio con el fin de atender desembolsos imprevistos, todas las empresas deberían establecer como política el tener una cantidad adicional mínima que la proteja de dicho riesgo.

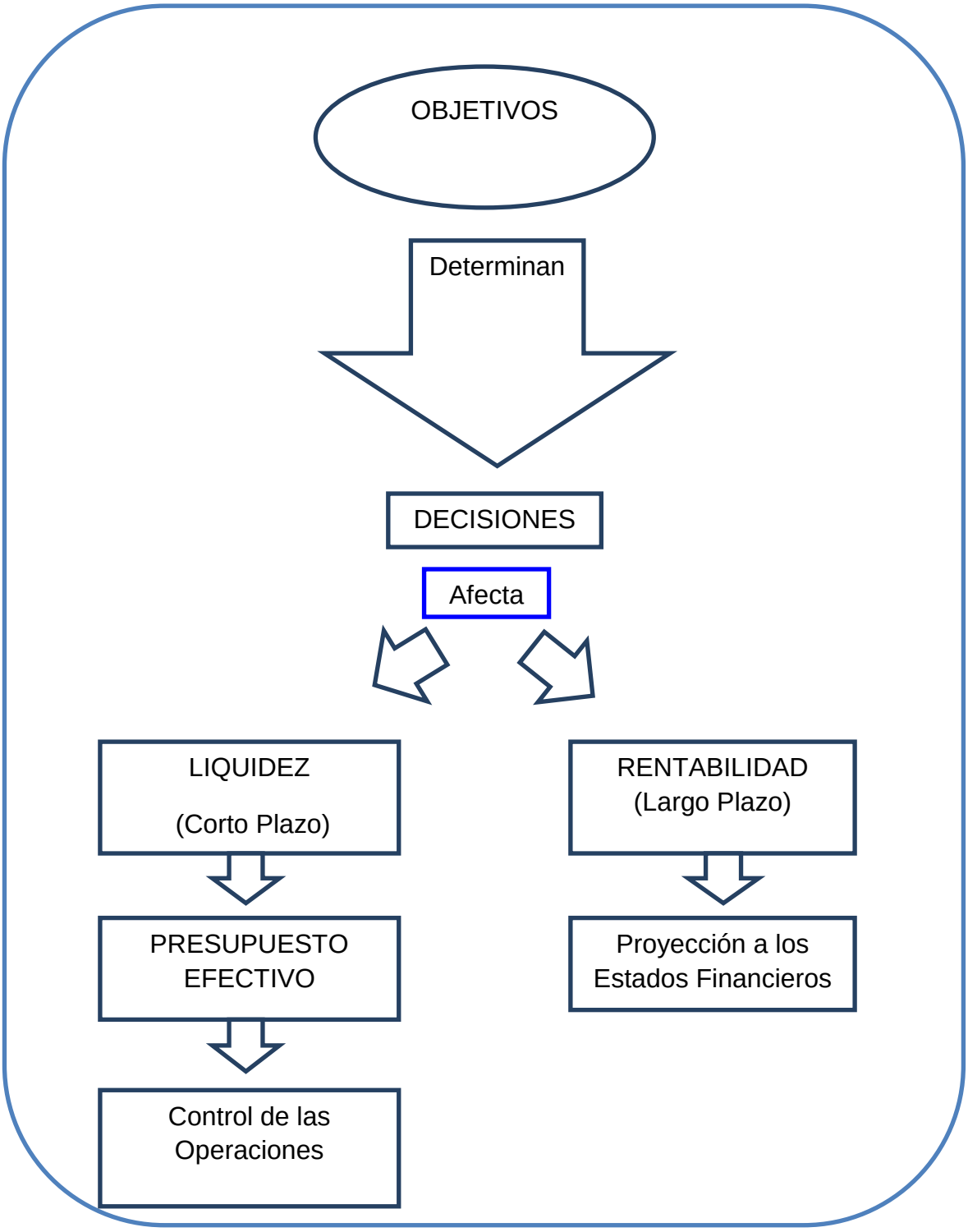
Razón Especulativa.-Es aplicable en aquellas empresas con altos excedentes de efectivo que al decidir no invertirlos en la operación misma a través de un momento de volumen, y no requiriéndolos para el pago de dividendos, cancelación de pasivos, se convierte en inversiones temporales con vencimiento a corto plazo que la empresa establece con el fin de devengar un interés y tenerlos disponibles para efectuar transacciones de tipo especulativo**.”**[27]

El administrador Financiero al utilizar el presupuesto del efectivo puede hacer una planeación cuidadosa de los desembolsos de forma que la empresa pueda operar con el mínimo efectivo posible, permitiendo así la utilización de todos los fondos disponibles en el crecimiento de la misma.

El Presupuesto de efectivo es un aviso anticipado de la necesidad de crédito, facilitándonos su búsqueda oportuna en condiciones ventajosas.

Presupuesto de Efectivo y Control de las Operaciones

[27]LEÓN, García, Oscar. “Administración Financiera, Fundamentos y Aplicaciones”. Tercera Edición.1999. Pág. 508-510.



Fuente: LEON, García Oscar
Elaborado: Las Autoras.

Modelo de Presupuesto

Modelo de Presupuesto del Efectivo

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"						
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO						
ENERO A DICIEMBRE						
Descripción	**Enero**	**Febrero**	**Marzo**	**Abril**	**Mayo**	**Junio**
Total de Ingresos en efectivo	Xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(-)Total de Egresos efectivo	Xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(=)Flujo Neto del Efectivo	**Xxx**	**xxx**	**xxx**	**xxx**	**xxx**	**xxx**
(+)Efectivo Inicial	Xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(=)Efectivo Final	**Xxx**	**xxx**	**xxx**	**xxx**	**xxx**	**xxx**
(-)Saldo de Efectivo Mínimo	Xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(=)Financiamiento Total Requerido		**xxx**				
Saldo de Efectivo Excedente	**Xxx**	**xxx**	**xxx**	**xxx**	**xxx**	**xxx**

Fuente: GITMAN, Lawrence J.

Elaborado: Las Autoras

Dos aspectos esenciales del proceso de planeación financiera, son:

Planeación del Efectivo.- permite que una empresa pronostique sus requerimientos de efectivo a corto plazo por lo general a un año dividido

en intervalos mensuales; y la Planeación de las Utilidades, se efectúa mediante los estados financieros pro forma.

Planeación del efectivo.- implica la preparación del presupuesto de efectivo de la empresa.

Planeación de las utilidades.- se refiere la preparación de estados financieros pro forma.

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

"Son estados financieros proyectados que se pronostican con un año de anticipación; los estados de ingresos proforma muestran los ingresos y costos esperados para el año siguiente; en cambio el balance proforma muestra de posición financiera esperada es decir activo, pasivo, capital contable al finalizar el periodo pronosticado."[28]

Elaboración de Estados Financieros Proforma

Para elaborar los estados financieros proforma se requiere dos entradas:

- Los Estados Financieros del año anterior
- El Pronóstico de Ventas para el año entrante.

[28]GITMAN, Lawrence. "Principios de la Administración Financiera". Décima edición. 2003.Pág. 12

Primero se elabora un estado de resultados proforma basándose en las proyecciones de ventas y en el plan de producción o comercialización, luego traducimos este material en un presupuesto de efectivo y por ultimo asimilamos todo el material previamente desarrollado en un balance general proforma.

Estado de Resultados Proforma

En este estado se resume de modo proyectado los ingresos y gastos de una empresa, presentando la información relativa a los resultados netos (utilidad o pérdida), abarcando un periodo económico. Una forma bien sencilla para desarrollar dicho estado consiste en pronosticar las ventas, es decir, los valores del costo de ventas, gastos de operación y gastos por intereses, que corresponden a un determinado porcentaje de ventas proyectadas.

Utilizando los valores monetarios tomados del estado de resultados encontramos los siguientes porcentajes aplicando las respectivas formulas:

$$Costo\ de\ Ventas = \frac{\%}{\text{Ventas}}$$

$$Gastos\ Operativos = \frac{\%}{\text{Ventas}}$$

$$Gastos\ Financieros = \frac{\%}{\text{Ventas}}$$

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS

ENERO-DICIEMBRE 2010

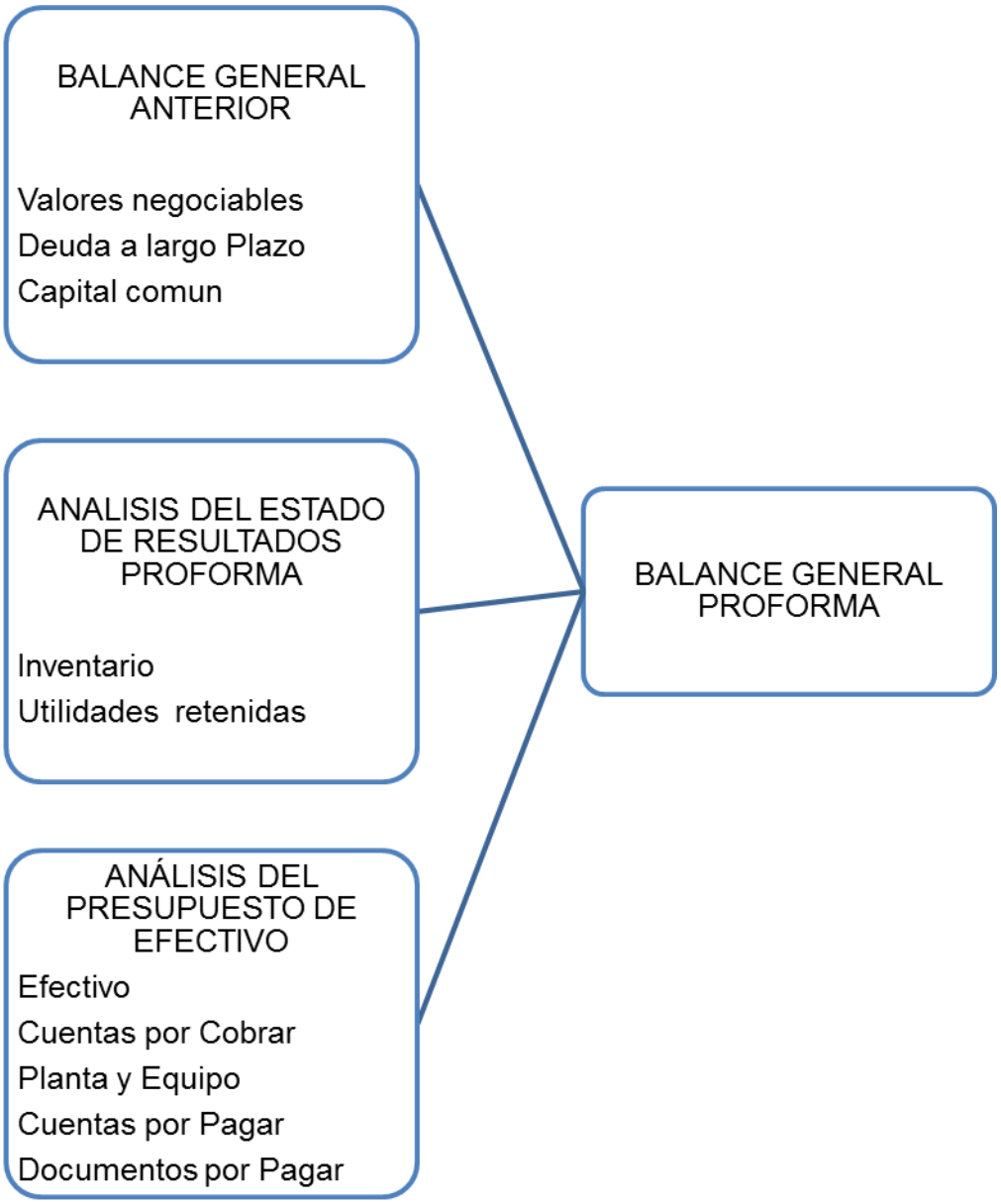
VENTAS TOTALES	XXXX
(-) COSTO DE VENTAS	XXXX
UTILIDADES BRUTAS XXXX	
(-) GASTOS OPERATIVOS	XXXX
UTILIDADES OPERATIVAS XXXX	
(-) GASTOS FINANCIEROS	XXXX
UTILIDADES NETAS ANTERIORES DE IMPUESTOS XXXX	
(-) IMPUESTOS	XXXX
UTILIDADES NETAS DESPUES DE IMPUESTOS XXXX	
(-) DIVIDENDOS DE ACCIONES ORDINARIAS	XXXX
A UTILIDADES RETENIDAS	**XXXX**

Fuente: GITMAN, Lawrence J.
Elaborado: Las Autoras

Estado de Situación Financiera Proforma

Estimar la situación y los resultados probables de una empresa, con arreglo a las operaciones o planes en curso de realización, para calcular el Balance General Proforma se tiene en cuenta el cálculo de determinados niveles deseados de algunas partidas del Balance y la estimación de otras, utilizando el financiamiento como cifra de compensación.

Una vez elaborado el estado de resultados proforma y el presupuesto del efectivo se los integra dentro de un balance general proforma; donde analizaremos primeramente el balance general del periodo anterior para posteriormente realizar el balance general proyectado.



Fuente: GITMAN, Lawrence J.
Elaborado: Las Autoras

Empresa "Credillantas MC"

Balance General Proforma

Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2011

ACTIVOS	
ACTIVO CIRCULANTE	
Efectivo	XXXX
Valores Negociables	XXXX
Cuentas por Cobrar	XXXX
Inventarios	XXXX
TOTAL DE ACTIVO CIRCULANTE XXXX	
Planta y Equipo	XXXX
TOTAL ACTIVOS	**XXXX**
PASIVOS	XXXX
Cuentas por Pagar	XXXX
Documentos por Pagar	XXXX
Deuda a Largo Plazo	XXXX
PATRIMONIO	
Capital	XXX X
Utilidades Retenidas	XXXX
TOTAL PASIVOS Y CAPITAL	**XXXX**

Fuente: GITMAN, Lawrence J.
Elaborado: Las Autoras.

INDICADORES FINANCIEROS

"Los indicadores o razones financieras, los cuales son utilizados para mostrar las relaciones que existen entre las diferentes cuentas de los estados financieros; desde el punto de vista del inversionista le sirve para la predicción del futuro de la compañía, mientras que para la administración del negocio, es útil como una forma de anticipar las condiciones futuras y, como punto de partida para la planeación de aquellas operaciones que hayan de influir sobre el curso futuro de eventos." [29]

Indicadores que miden la liquidez

"Los indicadores de liquidez se utilizan para determinar la capacidad que tiene una empresa pare enfrentar las obligaciones contraídas a corto plazo."[30]

Los indicadores de liquidez más utilizados son:

Liquidez Corriente.- También denominado relación corriente, este tiene como objeto verificar las posibilidades de la empresa afrontar compromiso; hay que tener en cuenta que es de corto plazo.

[29] *BRICEÑO Ramírez, Hugo." Índices Financieros". Edición 2008. Pág. 50*
[30] Indicadores Económicos Financieros Empresariales.

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

Capital de Trabajo.- Capital de trabajo.- esta razón se obtiene de la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante. Representa el monto de recursos que la empresa tiene destinado a cubrir las reparticiones necesarias para su operación.

$$CP = Activo\ Corriente - Pasivo\ Corriente$$

Indicadores que miden la solvencia

"Los indicadores de solvencia permiten medir el nivel de financiamiento que tiene la empresa, determinando en qué porcentaje participan los acreedores dentro del sistema de financiación.

Los principales indicadores de solvencia son:

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

$$EA = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

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

$$EP = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Apalancamiento Financiero.- Indica la concentración que tienen los pasivos totales con entidades financieras sobre el patrimonio. El apalancamiento financiero es simplemente **usar endeudamiento para financiar una operación**."[31]

$$AF = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activos Totales}}$$

Indicadores que miden la actividad y rentabilidad

"Este indicador se utiliza para medir la eficiencia que tiene la empresa en la utilización de sus activos, es decir determinan la capacidad de generación de utilidad, permitiendo apreciar el resultado neto obtenido a partir de las decisiones y políticas de la administración de fondos de la empresa.

Dentro de este indicador tenemos:

[31] MEJIA, Cuartas Vicente. "Diccionario Económico Financiero". Edición 2009. Pág. 252-254

Rotación de Activos No Corriente.- La rotación de activos es uno de los indicadores financieros que le dicen a la empresa que tan eficiente está siendo con la administración y gestión de sus activos.

$$RANC = \frac{\text{Ingresos}}{\text{Activos No Corrientes}}$$

Rotación de Activos Totales.- Corresponde al volumen de ventas generado por el activo total. Este índice se basa en la comparación del monto de las Ventas con el total del Activo Total. Por tales razones el objetivo es de tratar de maximizar las Ventas o Ingresos con el mínimo de Activo.

$$RAT = \frac{\text{Ingresos}}{\text{Activo Total}}$$

Rentabilidad Económica.- Mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos financieros.

$$RE = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Pasivos}}$$

Rentabilidad sobre las Ventas.- Indica si el negocio está generando suficientes ventas como para cubrir los gastos fijos y que aún quede una utilidad aceptable.

$$RV = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

Rentabilidad sobre Activo Total.- Muestra la capacidad del activo en la generación de utilidades."[32]

$$RAT = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

[32] FRANCES, Antonio. "Estrategia y Planes para la Empresa". Edición 2008. Pág. 174-176

INDICADORES FINANCIEROS CONTROL Y MONITOREO DE INDICADORES APLICADOS A LA "EMPRESA CREDILLANTAS MC"

INDICADOR	FÓRMULA	ÍNDICE ESTANDAR
INDICADORES QUE MIDEN LA LIQUIDEZ		
Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	2 veces Mínimo 1,5
Capital de Trabajo	Activo Corriente – Pasivo Corriente	Valor positivo favorable
INDICADORES QUE MIDEN LA SOLVENCIA		
Endeudamiento del Activo	Pasivo Total / Activo Total	40% (Menor Favorable)
Endeudamiento Patrimonial	Pasivo Total / Patrimonio	70% (Menor Favorable)
Apalancamiento Financiero	Patrimonio / Activos Totales	1 (Mayor Favorable)
INDICADORES QUE MIDEN LA ACTIVIDAD Y RENTABILIDAD		
Rotación de Activos no Corrientes	Ingresos / Activos No Corrientes	Expresado en veces al año
Rotación de Activos Totales	Ingresos / Activo Total	Expresado en veces al año
Rentabilidad Económica	Utilidad Neta / Total Pasivos	% Mayor Favorable
Rentabilidad Sobre la Ventas	Utilidad Neta / Ventas	% Mayor Favorable
Rentabilidad sobre el Activo Total	Utilidad Neta / Activo Total	% Mayor Favorable

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Materiales de Oficina

Dentro de los cuales se utilizó hojas de papel bond, esferos, carpetas, impresiones, anillados, grapadoras, perforadoras, copias.

Material Tecnológico

Internet, flash memory, computadoras, calculadoras.

Material Bibliográfico

Libros, tesis.

MÉTODOS

Método Científico

Este método permitió afianzar el conocimiento desde el punto de vista teórico-práctico, observando la realidad de las operaciones que se desarrollaron, para afrontar la teoría y práctica de una planeación financiera, siendo utilizado en todo el trabajo.

Método Analítico

Sirvió para realizar las interpretaciones de toda la información recopilada, que ayudo en el desarrollo de datos históricos mediante la información analizada de los estados financieros del año 2011 de CREDILLANTAS MC, para la elaboración de los pronósticos de ventas 2012 y 2013.

Método Sintético

Se utilizó para sintetizar la información presentada, para luego emitir las respectivas conclusiones y recomendaciones, contribuyendo a que el Propietario de la empresa pueda adoptar las mejores decisiones, para la optimización de los recursos disponibles, con ayuda de una planeación financiera.

Método Deductivo

Este método permitió realizar el estudio de los fundamentos de la planeación financiera en forma general, para su aplicación en los resultados prácticos de la empresa CREDILLANTAS MC.

Método Inductivo

Nos permitió conocer los documentos de años anteriores requeridos para la elaboración del proceso de Planeación Financiera, para confrontarlo

con los datos generales y plasmarlos en los estados proforma que se obtuvieron luego de aplicar la planeación financiera.

Método Matemático

Este método sirvió para realizar los cálculos al aplicar las formulas, porcentajes y relaciones entre las operaciones que se analizaron y así poder realizar una adecuada planeación financiera con todo su proceso.

TECNICAS

Observación

Permitió observar para conocer los movimientos y manejos de las actividades diarias de la empresa que luego sirvieron, específicamente su parte contable, información requerida para elaborar la planeación financiera, de la operatividad de “Credillantas MC”

.

Entrevista

La entrevista no estructurada, fue realizada a la Dra. Alexandra Cartuche Propietaria de la Empresa “Credillantas MC” quien supo responder las inquietudes planteadas para fundamentar el trabajo de tesis.

Encuesta

La realizamos a la Dra. Alexandra Cartuche para obtener información de la situación actual de la empresa, además de la obtención de datos como los estados financieros, que sirvieron en la planeación y elaboración de todo el trabajo de tesis.

Revisión Bibliográfica

Con esta técnica se pudo conocer los fundamentos generales y específicos de la planeación Financiera a través de toda la bibliografía necesaria recolectada, para el desarrollo del sustento teórico; analizando cada contenido teórico que se plasma en la revisión de literatura.

f. RESULTADOS

Contexto Empresarial

La Empresa “CREDILLANTAS MC”, fue constituida en la Ciudad de Loja el año 2008, se encuentra ubicada en la Avenida Salvador Bustamante Celi esquina y Avenida Isidro Ayora; su propietaria es la Dra. Alexandra Elizabeth Cartuche Puchaicela cuenta con un empleado y tiene como actividad principal la compra-venta de repuestos para vehículos; es decir la compra y venta de llantas, lujos y accesorios para todo tipo de vehículos.

Actualmente la Empresa “Credillantas MC” carece de una organización y planes financieros que le permitan conocer si las decisiones que toma frente a cualquier problema son realmente las adecuadas, no tiene planificado actividades como políticas de compra-venta que son esenciales para el desarrollo de las operaciones, actividades de publicidad o planes de marketing que le ayuden a promocionar los productos que ofrece.

En cuanto al aspecto contable se maneja con el programa de Excel lo cual le dificulta para llevar un control real y adecuado de las operaciones económico-financieras.

Además al momento de planificar los ingresos y gastos lo hace de una forma empírica, para los ingresos se basa en los periodos de venta y en la demanda del producto y para los gastos lo hace según la liquidez que tiene.

En la Empresa “Credillantas MC” existe desconocimiento de la Planeación Financiera, se planifica vender basándose en estrategias de tener precios accesibles y sobre todo una gran variedad de productos para satisfacer las necesidades del cliente, experiencia en ventas, atención personalizada y periodos de venta, entre los cuales se menciona los meses bajos como enero, febrero, septiembre y noviembre y los meses con mas comercio como junio, julio, octubre y diciembre.

La propietaria interesada en que se realice una Planeación Financiera la misma que le permita tener un croquis de la empresa a futuro y que le ayude en el progreso de la misma, para que de esta manera se pueda guiar el cumplimiento de sus metas y objetivos, tomando como base los lineamientos de la temática propuesta para el presente año y para el siguiente.

MISIÓN

Su misión es satisfacer a los clientes por medio de la exigencia en el control de marcas, variedades y precios competitivos.

VISIÓN

La visión que tiene la propietaria es ser una empresa innovadora y abarcar gran parte del mercado local y nacional.

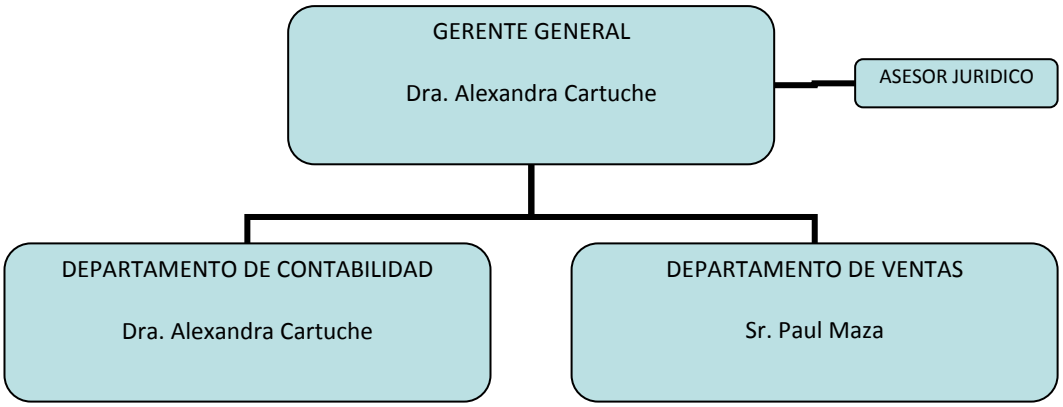
OBJETIVO

Su objetivo primordial es ser líder en cuanto a precios, calidad y garantía de los productos que ofrece.

BASE LEGAL

- Ley de Régimen Tributario Interno
- Estatutos y reglamentos internos de la empresa
- Código de Trabajo
- Ley de Régimen Municipal

ORGANIGRAMA



Fuente: CREDILLANTAS MC

Elaborado: LAS AUTORAS

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA APLICADA A LA EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

Presentación

El modelo de Planeación Financiera diseñada para la empresa "Credillantas MC", permitirá a la Propietaria orientar de mejor manera los recursos humanos, materiales y financieros de los que dispone para lograr el fortalecimiento de su capacidad competitiva en el mercado local.

El presente trabajo de Planeación Financiera en la Empresa "Credillantas MC" de la Ciudad de Loja periodo 2012-2013, tiene como finalidad contribuir con la empresa al incremento de su competitividad, creando políticas de compra-venta y planes de marketing mediante la utilización de herramientas, métodos y técnicas de planeación.

Además de detallar el proceso de planeación financiera comprendida por el pronóstico de ventas, programa de entradas y salidas del efectivo, presupuesto de efectivo hasta llegar al Estado de Resultados el cual nos muestra los ingresos y costos esperados para el año 2012 y 2013, y el Estado de Situación Financiera muestra la posición financiera esperada; es decir activos, pasivos y capital contable al finalizar los periodos pronosticado.

OBJETIVO

Presentar la propuesta de política de compra-venta, plan de marketing y planeación financiera para la correcta toma de decisiones.

JUSTIFICACIÓN

La realización de la presente propuesta está encaminada a contribuir con la empresa "Credillantas MC" en la implementación de políticas de compra-venta para el mejoramiento de sus operaciones, planes de marketing para dar cumplimiento a las expectativas de la empresa y por ende la satisfacción de los consumidores; así como también la elaboración del presupuesto del efectivo dándonos a conocer la disponibilidad que tiene la empresa para financiar sus actividades ya sean de corto o largo plazo; finalmente evaluaremos el proceso de planeación para optimizar los recursos de la empresa.

Llegando a determinar las conclusiones y recomendaciones orientadas a dar un aporte a la propietaria, ya que la planeación financiera es una parte importante y fundamental de las operaciones de la empresa, porque proporciona esquemas para guiar, coordinar y controlar las actividades de está con el propósito de lograr sus objetivos.

Para dar cumplimiento a uno de los objetivos propuestos en el

Proyecto de tesis, se analiza planes de mercadotecnia encargados de formular y proponer alternativas estratégicas de negocio, concentrándose en un plan de marketing. Se formula a continuación un modelo que permita tener una representación para dar una pauta de planes de marketing.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

PLAN DE MARKETING

PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

A continuación daremos a conocer el Plan de Marketing propuesto para la Empresa "Credillantas MC" de la Ciudad de Loja, enmarcándonos y analizando las diferentes técnicas y estrategias de Administración, que sean más convenientes para su aplicación; dando a conocer cinco aspectos muy importantes como son:

Mercadeo

Actualmente "Credillantas MC" cubre gran parte del mercado automotriz posicionándose en una de las empresas más importantes de la ciudad, con una proyección a futuro de abarcar el mercado nacional.

Logística

"Credillantas MC" siempre obtiene productos de buena calidad para disminuir costos y poder ofrecer precios competitivos con respecto a la competencia además de contar con un suministro desarrollado en torno a los inventarios que es necesario para satisfacer la demanda de consumidores.

Estrategias

Para que la empresa surja y se dé a conocer a nivel nacional debe establecer estrategias de expansión contratando agentes vendedores

para ofrecer sus productos en todas las provincias del País, otra estrategia seria la descremación fijando precios altos al principio para atraer clientes selectos e ir bajando posteriormente el precio, para captar de este modo nuevos segmentos de mercado.

También la estrategia de precios bajos para ganar cuota de mercado y a la vez sirva de barrera frente a la competencia al momento de introducir un producto en el mercado.

Finanzas

Este es el aspecto más importante que debe tener en cuenta la Propietaria de la Empresa porque dentro de él se encuentra el Análisis Financiero que ayuda a tomar las mejores decisiones, así como para poder aplicar los diferentes índices financieros al momento de establecer las estrategias, y así fortalecer más la empresa en el ámbito económico, conociendo la capacidad de endeudamiento que tiene su empresa y así como establecer su punto de equilibrio.

PLAN DE NEGOCIOS

Descripción de la empresa

La empresa “Credillantas MC” es una empresa dedicada y creada para la comercialización de repuestos y accesorios para vehículos.

Misión

Satisfacer a nuestros clientes por medio de la exigencia en el control de

marcas, variedades y precios competitivos.

Actividades de la empresa

"CREDILLANTAS MC" está enfocada en la venta de llantas, repuestos y accesorios para todo tipo de vehículos, contando con productos de buenas marcas, variedades y precios competitivos.

Situación legal

La empresa "CREDILLANTAS MC" fue constituida en la Ciudad de Loja en el año 2008 con un capital de $8.000, en su corto trayecto no cuenta con un plan de marketing y por ende se puede observar que no ha tenido el crecimiento esperado.

Bajo estas circunstancias sugerimos adoptar el plan de marketing propuesto para satisfacer las expectativas de su propietaria de tener un crecimiento continuo, aprovechando los recursos con los que cuenta la misma, para que pueda entregar un producto superior al de la competencia y a satisfacción del cliente.

También hemos desarrollado un análisis F.O.D.A. para de una manera más concreta saber el estado de la empresa y cómo manejar el mercado, también se indica de cómo estructurar de una mejor manera al almacén tanto de forma administrativa, y financiera.

ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Orientados al servicio al cliente	Pocos años en el mercado
Conocimiento del mercado	Falta de campañas de publicidad
Seriedad al momento de vender	Falta de control interno
OPURTUNIDADES	**AMENAZAS**
Crecimiento de la demanda	Aparición de nuevos competidores
No tiene competencia dentro del sector de ubicación	Financiamiento costoso
Requerimiento de nuevos mercados	

Para cumplir con los planes de la empresa utilizaremos estrategias de ventas y mercadotecnia como contratar representantes independientes de ventas, mercadotecnia directa y / o telemarketing para promover el producto, detallar los descuentos a dar a los mayoristas, minoristas y las comisiones a ser pagadas.

Enfatizar las características de los productos para hacer que los clientes pongan atención a la empresa, como parte de la estrategia de mercadotecnia hay que hablar de las políticas de precios porque es una de las decisiones más importantes ya que el precio debe ser el correcto para penetrar el mercado.

Hacer campañas publicitarias, spot publicitarios es decir dar a conocer de varias formas los productos que ofrece “Credillantas MC” los medios a utilizar pueden ser la televisión, radio, hojas volantes, internet, etc.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

POLITICAS DE COMPRA Y VENTA

Un objetivo para el desarrollo de la presente tesis, es fomentar políticas de compra-venta con el fin de coadyuvar al mejoramiento de las operaciones que realiza la empresa. Se presenta un modelo donde se destaca las estrategias:

- Cobertura geográfica
- Plazo de entrega y condiciones de entrega
- Formas de pago,
- Políticas de garantía

POLITICAS PARA ELABORAR EL PRESUPUESTO DE EFECTIVO

- ✓ Noviembre 2011 Ventas xxxx
- ✓ Diciembre 2011 ventas xxxx
- ✓ Pronostico de ventas en 2012, primer semestre se considera un incremento de $ xxxx mensuales en las ventas.

POLITICAS DE VENTA O INGRESO:

- ✓ El 60 % son ventas en efectivo.
- ✓ El 30 % a crédito a 30 días.
- ✓ El 10 % a crédito a 60 días.

OTRAS ENTRADAS DE EFECTIVO:

- ✓ Marzo ingreso por venta de activo Fijo por el valor de $ xxxx.

POLITICAS DE COMPRA O EGRESO:

- ✓ Las compras representan el 10 % de las Ventas
- ✓ El 40 % de las compras en efectivo
- ✓ El 30 % de las Compras a crédito a 30 días.

- ✓ El 30 % de las compras a crédito a 60 días.
- ✓ Pago de sueldos es de $ xxx mensuales.
- ✓ Pago de servicios básicos, pagos al IESS, etc. de $ xxxmensuales.

Esta información se requiere para llegar:

- ✓ Realizar Estados Financieros Proforma o Proyectados.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

PLANIFICACION FINANCIERA

PLANEACIÓN FINANCIERA

Proceso de la planeación financiera

Pronostico de ventas

Para elaborar el pronóstico de ventas se realizó el análisis como se detalla a continuación.

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"
CUADRO DE VENTAS ANUALES

AÑOS	VENTAS	PROMEDIO DE AUMENTO O DISMINUCIÒN	PORCENTAJE PROMEDIO
2009	245902,26		
2010	275771,71	29869,45	12,15
2011	355521,74	79750,03	28,92
TOTAL	**877195,71**	**109619,48**	**21,00%**

Fuente: "Credillantas MC"
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

Este análisis se fundamenta tomando cuenta las ventas de los años 2009 al 2011, donde se pudo evidenciar que el nivel de ventas anuales siempre va en aumento. Luego se obtuvo las diferencias de promedios de aumento y disminución y posteriormente el total de promedios dividido para los dos años, obteniendo un porcentaje del 21% para el periodo 2012.

Elaboración y Análisis del Pronóstico de Ventas

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

CUADRO DE VENTAS MENSUALES

ENERO A DICIEMBRE 2009

MESES	VENTAS REALES 12%	TOTAL DE VENTAS REALES
ENERO	13.840,00	13.840,00
FEBRERO	15.670,54	15.670,54
MARZO	19.875,90	19.875,90
ABRIL	18.768,10	18.768,10
MAYO	21.895,50	21.895,50
JUNIO	35.687,38	35.687,38
JULIO	11.895,05	11.895,05
AGOSTO	18.745,00	18.745,00
SEPTIEMBRE	16.952,52	16.952,52
OCTUBRE	19.742,39	19.742,39
NOVIEMBRE	17.987,63	17.987,63
DICIEMBRE	34.842,25	34.842,25
TOTAL	**245.902,26**	**245.902,26**

Fuente: "Credillantas MC"
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

CUADRO DE VENTAS MENSUALES

ENERO A DICIEMBRE 2010

MESES	**VENTAS REALES 12%**	**TOTAL DE VENTAS REALES**
ENERO	14377,38	14377,38
FEBRERO	15533,56	15533,56
MARZO	21962,80	21962,80
ABRIL	20655,78	20655,78
MAYO	22980,97	22980,97
JUNIO	37387,71	37387,71
JULIO	14657,60	14657,60
AGOSTO	23141,00	23141,00
SEPTIEMBRE	22738,59	22738,59
OCTUBRE	24246,66	24246,66
NOVIEMBRE	21749,00	21749,00
DICIEMBRE	36340,66	36340,66
TOTAL	**275771,71**	**275771,71**

Fuente: "Credillantas MC"
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

CUADRO DE VENTAS MENSUALES

ENERO A DICIEMBRE 2011

MESES	**VENTAS REALES 12%**	**TOTAL DE VENTAS REALES**	**% IP**
ENERO	22142,54	22142,54	
FEBRERO	24657,05	24657,05	
MARZO	29170,92	29170,92	
ABRIL	28377,04	28377,04	
MAYO	30533,00	30533,00	
JUNIO	44087,71	44087,71	
JULIO	21810,38	21810,38	
AGOSTO	28340,00	28340,00	
SEPTIEMBRE	26700,29	26700,29	
OCTUBRE	29742,93	29742,93	
NOVIEMBRE	26713,36	26713,36	
DICIEMBRE	43246,52	43246,52	
TOTAL	**355521,74**	**355521,74**	**21,00%**

Fuente: "Credillantas MC"
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

FÓRMULA:

IP = V(R) * %IP

PVM = IP + V(R)

IP **=** Incremento Porcentual

V(R) **=** Ventas periodo real

PVM **=** Pronóstico de ventas mensuales

%IP **=** Porcentaje de incremento promedio

Para elaborar el pronóstico de ventas mensuales se debe tener en cuenta las ventas de años anteriores tomando como base el mayor general de ventas donde se pudo analizar el aumento o disminución mes a mes; por ejemplo las ventas del mes de enero fueron de $22142,54; las del mes de febrero $24657,05 donde se evidencia un aumento, mientras que en el mes de julio fueron de $21810,38 donde disminuye, debido a que en este mes el consumo es bajo.

Entonces podríamos pronosticar que para el periodo 2012 las ventas tendrán el mismo proceso en cuanto a los meses de mayor y menor consumo, es por ello que se aplica el porcentaje promedio del 21% basado en el incremento anual de las ventas, para proyectar en todos los meses del periodo 2012.

EJEMPLO:

VENTAS 12%
INCREMENTO IP ENERO
IP=V/(R) * %IP
IP= 22142,54 * 21%
IP= 4649,93
VENTA PRONOSTICO ENERO
PVM= IP + V (R)
PVM= 4649,93 + 22142,54
PVM= 26792,47

VENTAS 12%
INCREMENTO IP FEBRERO
IP=V/(R) * %IP
IP= 24657,05 * 21%
IP= 5177,28
VENTA PRONOSTICO FEBRERO
PVM= IP + V (R)
PVM= 5177,28 + 24657,05
PVM= 29835,03

VENTAS 12%
INCREMENTO IP MARZO
IP=V/(R) * %IP
IP= 29170,92 * 21%
IP= 6125,89
VENTA PRONOSTICO MARZO
PVM= IP + V (R)
PVM= 6125,89 + 29170,92
PVM= 35296,81

VENTAS 12%
INCREMENTO IP ABRIL
IP=V/(R) * %IP
IP= 28377,04 * 21%
IP= 5959,18
VENTA PRONOSTICO ABRIL
PVM= IP + V (R)
PVM= 5959,18 + 28377,04
PVM= 34336,22

VENTAS 12%
INCREMENTO IP MAYO
IP=V/(R) * %IP
IP= 30533,00 * 21%
IP= 6411,93
VENTA PRONOSTICO MAYO
PVM= IP + V (R)
PVM= 6411,93 + 30533,00
PVM= 36944,93

VENTAS 12%
INCREMENTO IP JUNIO
IP=V/(R) * %IP
IP= 44087,71 * 21%
IP= 9258,42
VENTA PRONOSTICO JUNIO
PVM= IP + V (R)
PVM= 9258,42 + 44087,71
PVM= 53346,13

VENTAS 12%
INCREMENTO IP JULIO
IP=V/(R) * %IP
IP= 21810,38 * 21%
IP= 4580,18
VENTA PRONOSTICO JULIO
PVM= IP + V (R)
PVM= 4580,18 + 21810,38
PVM= 26390,56

VENTAS 12%
INCREMENTO IP AGOSTO
IP=V/(R) * %IP
IP= 28340,00 * 21%
IP= 5951,40
VENTA PRONOSTICO AGOSTO
PVM= IP + V (R)
PVM= 5951,40 + 28340,00
PVM= 34291,40

VENTAS 12%
INCREMENTO IP SEPTIEMBRE
IP=V/(R) * %IP
IP= 26700,29 * 21%
IP= 5607,06
VENTA PRONOSTICO SEPTIEMBRE
PVM= IP + V (R)
PVM= 5607,06 + 26700,29
PVM= 32307,35

VENTAS 12%
INCREMENTO IP OCTUBRE
IP=V/(R) * %IP
IP= 29742,93 * 21%
IP= 6246,02
VENTA PRONOSTICO OCTUBRE
PVM= IP + V (R)
PVM= 6246,02 + 29742,93
PVM= 35988,95

VENTAS 12%
INCREMENTO IP NOVIEMBRE
IP=V/(R) * %IP
IP= 26713,36 * 21%
IP= 5609,81
VENTA PRONOSTICO NOVIEMBRE
PVM= IP + V (R)
PVM= 5609,81 + 26713,36
PVM= 32323,17

VENTAS 12%
INCREMENTO IP DICIEMBRE
IP=V/(R) * %IP
IP= 43246,52 * 21%
IP= 9081,77
VENTA PRONOSTICO DICIEMBRE
PVM= IP + V (R)
PVM= 9081,77 + 43246,52
PVM= 52328,29

Fuente: “Credillantas MC”
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

PRONOSTICO DE VENTAS

ENERO A DICIEMBRE 2012

MESES	PVM 12%	TOTAL PVM
ENERO	26792,47	26792,47
FEBRERO	29835,03	29835,03
MARZO	35296,81	35296,81
ABRIL	34336,22	34336,22
MAYO	36944,93	36944,93
JUNIO	53346,13	53346,13
JULIO	26390,56	26390,56
AGOSTO	34291,40	34291,40
SEPTIEMBRE	32307,35	32307,35
OCTUBRE	35988,95	35988,95
NOVIEMBRE	32323,17	32323,17
DICIEMBRE	52328,29	52328,29
TOTAL	**430181,31**	**430181,31**

Fuente: "Credillantas MC"
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

Determinación del Pronóstico de Ventas

Las ventas pronosticadas para los meses de enero a diciembre del año 2012 se han determinado tomando como base el mismo procedimiento de cálculo del año anterior.

El total de ventas 12% pronosticadas de enero a diciembre del año 2012 ascienden a un valor de $430181,31 que resulta de sumar los doce meses pronosticados para el año 2012 lo cual podemos decir que respecto al total de las ventas del año 2011 que fueron de $355521,74 hemos proyectado un 21% en base a datos de años anteriores de la empresa.

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO

El presupuesto del efectivo permite determinar el total de efectivo disponible de la empresa "CREDILLANTAS MC", para su elaboración se toma como base el pronóstico de ventas para determinar las entradas y salidas de efectivo.

En el caso de Credillantas las ventas que realiza en efectivo mantienen un porcentaje del 50% mientras que para determinar las cuentas por cobrar se toma en cuenta las políticas de crédito que tiene la empresa; a 30 días plazo sin recargo de intereses, 60 días plazo con un porcentaje del 20% y 120 días plazo un porcentaje del 30%.

Al proyectar las cuentas por cobrar a 60 días plazo tomamos como base las ventas de dos meses anteriores, y para las cuentas por cobrar a 120 días plazo tomamos como base las ventas de cuatro meses anteriores.

Para realizar el programa de salidas del efectivo se aplica el método porcentaje de ventas, es decir calculando los gastos en relación a las ventas.

Determinación y Análisis del Presupuesto del Efectivo

EMPRESA CREDILLANTAS MC
PROGRAMA DE ENTRADAS DEL EFECTIVO - PROYECTADO
ENERO A DICIEMBRE DEL 2012

CUENTAS	2011				2012				
	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Ventas 12%	26700,29	29742,93	26713,36	43246,52	26792,47	29835,03	35296,81	34336,22	36944,93
VENTAS TOTALES	26700,29	29742,93	26713,36	43246,52	26792,47	29835,03	35296,81	34336,22	36944,93
Ventas en Efectivo 50%					13396,24	14917,52	17648,41	17168,11	18472,47
Cuentas por Cobrar 60d. 20%					5342,67	8649,30	5358,49	5967,01	7059,36
Cuentas por Cobrar 120d. 30%					8010,09	8922,88	8014,01	12973,96	8037,74
TOTAL ENTRADAS					**26748,99**	**32489,70**	**31020,91**	**36109,07**	**33569,57**

CUENTAS	2012						
	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ventas 12%	53346,13	26390,56	34291,40	32307,35	35988,95	32323,17	52328,29
VENTAS TOTALES	53346,13	26390,56	34291,40	32307,35	35988,95	32323,17	52328,29
Ventas en Efectivo 50%	26673,07	13195,28	17145,70	16153,68	17994,48	16161,59	26164,15
Cuentas por Cobrar 60d. 20%	6867,24	7388,99	10669,23	5278,11	6858,28	6461,47	7197,79
Cuentas por Cobrar 120d. 30%	8950,51	10589,04	10300,87	11083,48	16003,84	7917,17	10287,42
TOTAL ENTRADAS	**42490,82**	**31173,31**	**38115,79**	**32515,27**	**40856,59**	**30540,22**	**43649,36**

Fuente: "Credillantas MC"
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

EMPRESA CREDILLANTAS MC
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÒN A LAS VENTAS REALES

MES	SUMINISTROS OFICINA		GASTO ARRIENDO		GASTO TRANSPORTE		GASTO ALARMA		GASTOS GENERALES	
ENE	22,92		200,00		0,00		0,00		0,00	
	22.142,54	0,10	22.142,54	0,90	22.142,54	0,00	22.142,54	0,00	22.142,54	0,00
FEB	22,92		200,00		0,00		0,00		0,00	
	24.657,05	0,09	24.657,05	0,81	24.657,05	0,00	24.657,05	0,00	24.657,05	0,00
MAR	22,90		200,00		44,60		0,00		0,00	
	29.170,92	0,08	29.170,92	0,69	29.170,92	0,15	29.170,92	0,00	29.170,92	0,00
ABR	22,92		200,00		58,00		0,00		0,00	
	28.377,04	0,08	28.377,04	0,70	28.377,04	0,20	28.377,04	0,00	28.377,04	0,00
MAY	22,90		200,00		53,50		13,39		30,90	
	30.533,00	0,08	30.533,00	0,66	30.533,00	0,18	30.533,00	0,04	30.533,00	0,10
JUN	22,92		200,00		42,00		13,39		38,88	
	44.087,71	0,05	44087,71	0,45	44087,71	0,10	44087,71	0,03	44087,71	0,09
JUL	22,92		200,00		66,00		13,39		0,00	
	21.810,38	0,11	21.810,38	0,92	21.810,38	0,30	21810,38	0,06	21810,38	0,00
AGO	22,92		200,00		104,20		13,39		0,00	
	28340	0,08	28340	0,71	28340,00	0,37	28340	0,05	28340,00	0,00
SEP	22,92		200,00		76,00		334,80		0,00	
	26700,29	0,09	26700,29	0,75	26700,29	0,28	26700,29	1,25	26700,29	0,00
OCT	22,92		200,00		7,00		0,00		22,08	
	29742,93	0,08	29742,93	0,67	29742,93	0,02	29742,93	0,00	29742,93	0,07
NOV	22,92		200,00		1,77		0,00		12,91	
	26713,36	0,09	26713,36	0,75	26713,36	0,01	26713,36	0,00	26713,36	0,05
DIC	22,92		200,00		2056,00		203,39		317,82	
	43246,52	0,05	43246,52	0,46	43246,52	4,75	43246,52	0,47	43246,52	0,73

EMPRESA CREDILLANTAS MC
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÒN A LAS VENTAS REALES

MES	ENERGIA ELECTRICA		AGUA POTABLE		TELEFONO		INTERNET		COMPRAS	
ENE	30,00		25,00		14,50		20,73		13535,33	
	22.142,54	0,14	22.142,54	0,11	22.142,54	0,07	22.142,54	0,09	22.142,54	61,13
FEB	27,50		25,00		15,00		19,23		18176,78	
	24.657,05	0,11	24.657,05	0,10	24.657,05	0,06	24.657,05	0,08	24.657,05	73,72
MAR	28,00		25,00		20,50		24,67		16838,90	
	29.170,92	0,10	29.170,92	0,09	29.170,92	0,07	29.170,92	0,08	29.170,92	57,72
ABR	29,10		25,00		17,35		22,25		20765,71	
	28.377,04	0,10	28.377,04	0,09	28.377,04	0,06	28.377,04	0,08	28.377,04	73,18
MAY	27,80		25,00		18,65		18,00		15741,38	
	30.533,00	0,09	30.533,00	0,08	30.533,00	0,06	30.533,00	0,06	30.533,00	51,56
JUN	35,00		25,00		13,63		20,10		18873,55	
	44087,71	0,08	44087,71	0,06	44087,71	0,03	44087,71	0,05	44087,71	42,81
JUL	27,70		25,00		16,60		19,65		16088,81	
	21810,38	0,13	21810,38	0,11	21810,38	0,08	21810,38	0,09	21810,38	73,77
AGO	25,00		25,00		15,20		21,53		20052,47	
	28340,00	0,09	28340,00	0,09	28340	0,05	28340	0,08	28340,00	70,76
SEP	26,35		25,00		13,40		18,50		22362,24	
	26700,29	0,10	26700,29	0,09	26700,29	0,05	26700,29	0,07	26700,29	83,75
OCT	29,15		25,00		19,42		19,42		23615,44	
	29742,93	0,10	29742,93	0,08	29742,93	0,07	29742,93	0,07	29742,93	79,40
NOV	28,85		25,00		20,17		20,17		18222,41	
	26713,36	0,11	26713,36	0,09	26713,36	0,08	26713,36	0,08	26713,36	68,21
DIC	35,55		25,00		15,58		25,65		38677,92	
	4326,52	0,82	43246,52	0,06	43246,52	0,04	43246,52	0,06	43246,52	89,44

Fuente: “Credillantas MC”
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

CALCULO EN RELACION A LAS VENTAS PROYECTADAS

MES	SUMISTROS DE OFICINA	VENTAS %	GASTO ARRIENDO	VENTAS %	GASTO TRANSPORTE	VENTAS * %	GASTO ALARMA	VENTAS %	GASTOS GENERALES	VENTAS * %
ENERO	26792,47	27,73	26792,47	242,00	26792,47	0,00	26792,47	0,00	26792,47	0,00
FEBRERO	29835,03	27,73	29835,03	242,00	29835,03	0,00	29835,03	0,00	29835,03	0,00
MARZO	35296,81	27,71	35296,81	242,00	35296,81	53,97	35296,81	0,00	35296,81	0,00
ABRIL	34336,22	27,73	34336,22	242,00	34336,22	70,18	34336,22	0,00	34336,22	0,00
MAYO	36944,93	27,71	36944,93	242,00	36944,93	64,74	36944,93	16,20	36944,93	37,39
JUNIO	53346,13	27,73	53346,13	242,00	53346,13	50,82	53346,13	16,20	53346,13	47,04
JULIO	26390,56	27,73	26390,56	242,00	26390,56	79,86	26390,56	16,20	26390,56	0,00
AGOSTO	34291,40	27,73	34291,40	242,00	34291,40	126,08	34291,40	16,20	34291,40	0,00
SEPTIEMBRE	32307,35	27,73	32307,35	242,00	32307,35	91,96	32307,35	405,11	32307,35	0,00
OCTUBRE	35988,95	27,73	35988,95	242,00	35988,95	8,47	35988,95	0,00	35988,95	26,72
NOVIEMBRE	32323,17	27,73	32323,17	242,00	32323,17	2,14	32323,17	0,00	32323,17	15,62
DICIEMBRE	52328,29	27,73	52328,29	242,00	52328,29	2487,76	52328,29	246,10	52328,29	384,56
TOTAL		**332,75**	**2904,00**		**3035,97**			**716,02**	**511,33**	

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

CALCULO EN RELACION A LAS VENTAS PROYECTADAS

MES	ENERGIA ELECTRICA		AGUA POTABLE		TELEFONO		INTERNET		COMPRAS	
	VENTAS * %		VENTAS * %		VENTAS * %		VENTAS * %		VENTAS * %	
ENERO	26792,47	36,30	26792,47	30,25	26792,47	17,54	26792,47	25,08	26792,47	16.377,75
FEBRERO	29835,03	33,27	29835,03	30,25	29835,03	18,15	29835,03	23,27	29835,03	21.993,90
MARZO	35296,81	33,88	35296,81	30,25	35296,81	24,80	35296,81	29,85	35296,81	20.375,07
ABRIL	34336,22	35,21	34336,22	30,25	34336,22	20,99	34336,22	26,92	34336,22	25.126,51
MAYO	36944,93	33,64	36944,93	30,25	36944,93	22,57	36944,93	21,78	36944,93	19.047,07
JUNIO	53346,13	42,35	53346,13	30,25	53346,13	16,49	53346,13	24,32	53346,13	22.837,00
JULIO	26390,56	33,52	26390,56	30,25	26390,56	20,09	26390,56	23,78	26390,56	19.467,46
AGOSTO	34291,40	30,25	34291,40	30,25	34291,40	18,39	34291,40	26,05	34291,40	24.263,49
SEPTIEMBRE	32307,35	31,88	32307,35	30,25	32307,35	16,21	32307,35	22,38	32307,35	27.058,31
OCTUBRE	35988,95	35,27	35988,95	30,25	35988,95	23,50	35988,95	23,50	35988,95	28.574,69
NOVIEMBRE	32323,17	34,91	32323,17	30,25	32323,17	24,41	32323,17	24,41	32323,17	22.049,12
DICIEMBRE	52328,29	429,97	52328,29	30,25	52328,29	18,85	52328,29	31,04	52328,29	46.800,28
TOTAL		**810,45**	**363,00**		**242,00**		**302,38**		**293.970,64**	

Fuente: "Credillantas MC"
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

RESUMEN DE GASTOS REALES Y PRONOSTICADOS

CUENTA: SUMINISTROS DE OFICINA

MESES	GASTO REAL	GASTO PROYECTADO
Enero	22,92	27,73
Febrero	22,92	27,73
Marzo	22,90	27,71
Abril	22,92	27,73
Mayo	22,90	27,71
Junio	22,92	27,73
Julio	22,92	27,73
Agosto	22,92	27,73
Septiembre	22,92	27,73
Octubre	22,92	27,73
Noviembre	22,92	27,73
Diciembre	22,92	27,73
TOTAL	**275,00**	**332,75**

CUENTA: GASTO ARRIENDO

MESES	GASTO REAL	GASTO PROYECTADO
Enero	200,00	242,00
Febrero	200,00	242,00
Marzo	200,00	242,00
Abril	200,00	242,00
Mayo	200,00	242,00
Junio	200,00	242,00
Julio	200,00	242,00
Agosto	200,00	242,00
Septiembre	200,00	242,00
Octubre	200,00	242,00
Noviembre	200,00	242,00
Diciembre	200,00	242,00
TOTAL	**2400,00**	**2904,00**

CUENTA: GASTO TRANSPORTE

MESES	GASTO REAL	GASTO PROYECTADO
Enero	0,00	0,00
Febrero	0,00	0,00
Marzo	44,60	53,97
Abril	58,00	70,18
Mayo	53,50	64,74
Junio	42,00	50,82
Julio	66,00	79,86
Agosto	104,20	126,08
Septiembre	76,00	91,96
Octubre	7,00	8,47
Noviembre	1,77	2,14
Diciembre	2056,00	2487,76
TOTAL	**2509,07**	**3035,97**

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

RESUMEN DE GASTOS REALES Y PRONOSTICADOS

CUENTA: ENERGIA ELECTRIA

MESES	GASTO REAL	GASTO PROYECTADO
Enero	30,00	36,30
Febrero	27,50	33,27
Marzo	28,00	33,88
Abril	29,10	35,21
Mayo	27,80	33,64
Junio	35,00	42,35
Julio	27,70	33,52
Agosto	25,00	30,25
Septiembre	26,35	31,88
Octubre	29,15	35,27
Noviembre	28,85	34,91
Diciembre	35,55	43,02
TOTAL	**350,00**	**423,50**

CUENTA: GASTO ALARMA

MESES	GASTO REAL	GASTO PROYECTADO
Enero	0,00	0,00
Febrero	0,00	0,00
Marzo	0,00	0,00
Abril	0,00	0,00
Mayo	13,39	16,20
Junio	13,39	16,20
Julio	13,39	16,20
Agosto	13,39	16,20
Septiembre	334,80	405,11
Octubre	0,00	0,00
Noviembre	0,00	0,00
Diciembre	203,39	246,10
TOTAL	**591,75**	**716,02**

CUENTA: GASTOS GENERALES

MESES	GASTO REAL	GASTO PROYECTADO
Enero	0,00	0,00
Febrero	0,00	0,00
Marzo	0,00	0,00
Abril	0,00	0,00
Mayo	30,90	37,39
Junio	38,88	47,04
Julio	0,00	0,00
Agosto	0,00	0,00
Septiembre	0,00	0,00
Octubre	22,08	26,72
Noviembre	12,91	15,62
Diciembre	317,82	384,56
TOTAL	**422,59**	**511,33**

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"
RESUMEN DE GASTOS REALES Y PRONOSTICADOS

CUENTA: AGUA POTABLE

MESES	GASTO REAL	GASTO PROYECTADO
Enero	25,00	30,25
Febrero	25,00	30,25
Marzo	25,00	30,25
Abril	25,00	30,25
Mayo	25,00	30,25
Junio	25,00	30,25
Julio	25,00	30,25
Agosto	25,00	30,25
Septiembre	25,00	30,25
Octubre	25,00	30,25
Noviembre	25,00	30,25
Diciembre	25,00	30,25
TOTAL	**300,00**	**363,00**

Fuente: "Credillantas MC"
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

CUENTA: TELEFONO

MESES	GASTO REAL	GASTO PROYECTADO
Enero	14,50	17,54
Febrero	15,00	18,15
Marzo	20,50	24,80
Abril	17,35	20,99
Mayo	18,65	22,57
Junio	13,63	16,49
Julio	16,60	20,09
Agosto	15,20	18,39
Septiembre	13,40	16,21
Octubre	19,42	23,50
Noviembre	20,17	24,41
Diciembre	15,58	18,85
TOTAL	**200,00**	**242,00**

CUENTA: INTERNET

MESES	GASTO REAL	GASTO PROYECTADO
Enero	20,73	25,08
Febrero	19,23	23,27
Marzo	24,67	29,85
Abril	22,25	26,92
Mayo	18,00	21,78
Junio	20,10	24,32
Julio	19,65	23,78
Agosto	21,53	26,05
Septiembre	18,50	22,38
Octubre	19,42	23,50
Noviembre	20,17	24,41
Diciembre	25,75	31,04
TOTAL	**250,00**	**302,38**

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADO

ENERO A DICIEMBRE DEL 2012

CUENTAS		2011		2012				
	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
TOTAL DE COMPRAS	23615,44	18222,41	38677,92	**16.377,75**	**21993,9**	**20375,07**	**25126,51**	**19047,07**
Cuentas por Pagar a 30d. 1%				386,78	163,78	219,94	203,75	251,27
Cuentas por Pagar a 60d. 2%				364,45	773,56	327,56	439,88	407,50
Cuentas por Pagar a 90d. 3%				708,46	546,67	1160,34	491,33	659,82
Suministros de Oficina				27,73	27,73	27,71	27,73	27,71
Gasto Arriendo				242,00	242,00	242,00	242,00	242,00
Gasto Transporte				0,00	0,00	53,97	70,18	64,74
Gasto Alarma				0,00	0,00	0,00	0,00	16,20
Gastos Generales				0,00	0,00	0,00	0,00	37,39
Energía Eléctrica				36,30	33,27	33,88	35,21	33,64
Agua Potable				30,25	30,25	30,25	30,25	30,25
Teléfono				17,54	18,15	24,80	20,99	22,57
Internet				25,08	23,27	29,85	26,92	21,78
Intereses Bancarios				265,32	247,02	269,73	437,41	602,43
TOTAL DE SALIDAS				**2103,91**	**2105,70**	**2420,02**	**2025,65**	**2417,29**

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADO

ENERO A DICIEMBRE DEL 2012

	2012						
CUENTAS	**JUNIO**	**JULIO**	**AGOSTO**	**SEPTIEMBRE**	**OCTUBRE**	**NOVIEMBRE**	**DICIEMBRE**
TOTAL DE COMPRAS	**22837,00**	**19467,46**	**24263,49**	**27058,31**	**28574,69**	**22049,12**	**46800,28**
Cuentas por Pagar a 30d. 1%	190,47	228,37	194,67	242,63	270,58	285,75	220,49
Cuentas por Pagar a 60d. 2%	502,53	380,94	456,74	389,35	485,27	541,17	571,49
Cuentas por Pagar a 90d. 3%	611,25	753,80	571,41	685,11	584,02	727,90	811,75
Suministros de Oficina	27,73	27,73	27,73	27,73	27,73	27,73	27,73
Gasto Arriendo	242,00	242,00	242,00	242,00	242,00	242,00	242,00
Gasto Transporte	64,74	79,86	126,08	91,96	8,47	2,14	2.487,76
Gasto Alarma	16,20	16,20	16,20	405,11	0,00	0,00	246,1
Gastos Generales	47,04	0,00	0,00	0,00	26,72	15,62	384,56
Energía Eléctrica	42,35	33,52	30,25	31,88	35,27	34,91	43,02
Agua Potable	30,25	30,25	30,25	30,25	30,25	30,25	30,25
Teléfono	16,49	20,09	18,39	16,21	23,50	24,41	18,85
Internet	24,32	23,78	26,05	22,38	23,50	24,41	31,04
Intereses Bancarios	479,95	439,12	404,05	689,45	645,16	605,31	516,14
TOTAL DE SALIDAS	**2295,32**	**2275,66**	**2143,83**	**2874,06**	**2402,48**	**2561,60**	**5631,18**

Fuente: "Credillantas MC"
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE DE 2012

DESCRIPCIÓN	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Total de Ingreso en Efectivo	26748,99	32489,70	31020,91	36109,07	33569,57	42490,82	31173,31	38115,79	32515,27	40856,59	30540,22	43649,36
(-) Total de Egreso en Efectivo	2103,91	2105,7	2420,02	2025,65	2417,29	2295,32	2275,66	2143,83	2874,06	2402,48	2561,6	5631,18
(=)Flujo Neto del Efectivo	**24645,08**	**30384**	**28600,89**	**34083,42**	**31152,28**	**40195,50**	**28897,65**	**35971,96**	**29641,21**	**38454,11**	**27978,62**	**38018,18**
(+) Efectivo Inicial	6166,99	6166,99	6166,99	6166,99	6166,99	6166,99	6166,99	6166,99	6166,99	6166,99	6166,99	6166,99
(=) Efectivo Final	**30812,07**	**36550,99**	**34767,88**	**40250,41**	**37319,27**	**46362,49**	**35064,64**	**42138,95**	**35808,2**	**44621,1**	**34145,61**	**44185,17**
(-) Saldo de Efectivo Minimo	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00
Saldo de Efectivo Excedente	**28812,07**	**34550,99**	**32767,88**	**38250,41**	**35319,27**	**44362,49**	**33064,64**	**40138,95**	**33808,2**	**42621,1**	**32145,61**	**42185,17**

Fuente: "Credillantas MC"
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

Determinación del Presupuesto de Efectivo

El Presupuesto de Efectivo planteado para el periodo enero – diciembre del presente año para la Empresa "Credillantas MC", podemos observar que existe un excedente positivo para todos los meses, lo que significa que hay liquidez para invertir.

En cuanto al saldo de efectivo excedente inicia en el mes de enero con un valor de $28851,20 pero aumenta en el mes de junio y diciembre con valores de $54132,27 y $49996,21 respectivamente; va aumentando según transcurre el tiempo, debido a que las ventas se incrementan y los gastos se mantienen en un mismo nivel lo cual es favorable para la empresa, de esta manera se puede determinar las decisiones sobre la liquidez de la entidad.

Estados Financieros Proforma

Estado de Resultados Proforma periodo enero-diciembre del 2012

La Planeación Financiera tendrá un Estado de Situación Financiera y un Estado de Resultados, mismos que los conocemos como estados financieros proforma.

Para desarrollar los siguientes balances debemos tener presente que algunas ventas y gastos se incrementan en la misma manera, ya que estos dependen del nivel de ventas incrementado.

Para realizar el Estado de Resultados Proforma, partimos del Estado de Resultados del año 2011 para poder proyectar con el método de porcentaje de ventas; donde se reflejan los rubros obtenidos del programa de entradas y salidas del efectivo.

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"
PROYECCIÓN DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2012
MÉTODO PORCENTAJE DE VENTAS

CUENTAS	Año 2011	%Ventas	Año 2012	% Ventas
Ventas Totales	355521,74	100,00	430181,31	100,00
Costo de Ventas	289170,84	81,34	349896,72	81,34
Utilidad Bruta en Ventas	66350,9	18,66	80284,59	18,66
GASTOS OPERACIONALES				
Sueldos y Salarios	6300,00	1,77204	6300,00	1,46450
Aporte Patronal	765,45	0,21530	765,45	0,17794
Décimo Tercer Sueldo	525,00	0,14767	525,00	0,12204
Décimo Cuarto Sueldo	480,00	0,13501	480,00	0,11158
Fondos de Reserva	525,00	0,14767	525,00	0,12204
Vacaciones	262,50	0,07384	262,50	0,06102
Suministros de Oficina	275,00	0,07735	332,75	0,07735
Gasto Arriendo	2400,00	0,67506	2904,00	0,67506
Gasto Transporte	2509,07	0,70574	3035,97	0,70574
Gasto Alarma	591,75	0,16645	716,02	0,16645
Gastos Generales	422,59	0,11886	511,33	0,11886
Energía Eléctrica	350,00	0,09845	423,50	0,09845
Agua Potable	300,00	0,08438	363,00	1,84191
Teléfono	200,00	0,05626	242,00	4,62335
Internet	250,00	0,07032	302,38	0,07029
Depreciación Muebles y Enseres	135,00	0,03797	163,35	0,03797
Depreciación Equipo de Computo	212,16	0,05968	256,71	0,05968
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	**16503,52**	**4,64206**	**18108,96**	**4,79129**
GASTOS NO OPERACIONALES				
Intereses Bancarios	5601,09	1,57546	5.601,09	1,30203
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	**5601,09**	**1,93695**	**5.601,09**	**1,60078**
TOTAL DE GASTOS	**22104,61**	**6,21751**	**23710,05**	**6,09332**
Utilidad del Ejercicio	44246,29		56.574,54	
15% Participación a Trabajadores	6636,94	1,86682	8.486,18	1,97270
25% Impuesto a la Renta	8969,00	2,52277	12022,09	2,79466
Utilidad Liquida del Ejercicio	**28640,35**	**8,05586**	**36066,27**	**8,38397**

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROFORMA

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES			430181,31
Ventas 12%	430181,31		
(=)Costo de Ventas			349896,72
Utilidad Bruta en Ventas			**80284,59**
GASTOS			
GASTOS OPERACIONALES			
Sueldos y Salarios	6300,00		
Aporte Patronal	765,45		
Décimo Tercer Sueldo	525,00		
Décimo Cuarto Sueldo	480,00		
Fondos de Reserva	525,00		
Vacaciones	262,50		
Suministros de Oficina	332,75		
Gasto Arriendo	2904,00		
Gasto Transporte	3035,97		
Gasto Alarma	716,02		
Gastos Generales	511,33		
Energía Eléctrica	423,50		
Agua Potable	363,00		
Teléfono	242,00		
Internet	302,38		
Depreciación Muebles y Enseres	163,35		
Depreciación Equipo de Computo	256,71		
TOTAL DE GASTOS OPERACIONALES		18108,96	

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

GASTOS NO OPERACIONALES			
GASTOS FINANCIEROS			
Intereses Bancarios	5601,09		
TOTAL DE GASTOS NO OPERACIONALES		5601,09	
TOTAL DE GASTOS			**23710,05**
UTILIDAD DEL EJERCICIO			**56574,54**
15% Participación a Trabajadores			8486,18
25% Impuesto a la Renta			12022,09
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO			**36066,27**

Loja, 05 de Julio del 2012.

Determinación del Estado de Resultados Proforma

El Estado de Resultados proyectado, refleja en la empresa un incremento en sus ventas de un 21% anual, de acuerdo al pronóstico de ventas que tiene un valor de $ 430181,31 en base a las ventas del año anterior que fueron de $355521,74 el cual representa un aumento considerable para la empresa.

La técnica que usamos para los gastos de la empresa fueron en relación al porcentaje de ventas reales, tomando en cuenta los gastos fijos, mejorando así los niveles de venta y manteniendo gastos no muy elevados de esta forma se podría lograr los objetivos de la empresa y alcanzar al término del año 2012 una utilidad neta de $36066,27; con respecto al año anterior que fue de 28640,35.

Estado de Situación Financiera Proforma periodo enero-diciembre del 2012

Para realizar el Estado de Situación Financiera proyectado, se parte del Estado de Situación Financiera del año 2011, y con valores proyectados para diciembre del 2012, reflejados en el presupuesto de efectivo y programa de salidas del efectivo.

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

PROYECCIÓN DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2012

CUENTAS	Año 2011	%	Año 2012	Diferencia
VENTAS TOTALES	**355521,74**		**430181,31**	
ACTIVOS				
ACTIVO CORRIENTE				
Caja	1275,53	0,36	1543,39	267,86
Bancos	6166,99	1,73	7462,06	1295,07
Documentos por Cobrar	56217,80	15,81	68023,54	11805,74
Mercaderías	59536,80	16,75	72039,53	12502,72
Útiles de Oficina	225,00	0,06	272,25	47,25
Arriendos Prepagados	2400,00	0,68	2904,00	504,00
Crédito Tributario IVA	7737,52	2,18	9362,40	1624,88
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE	**133559,64**		**161607,16**	**28047,52**
ACTIVO NO CORRIENTE				
Muebles y Enseres	1500,00	0,00	1500,00	0,00
Dep. Acum. Muebles y Enseres	-405,00	-0,11	-490,05	-85,05
Equipo de Computación	950,00	0,00	950,00	0,00
Dep. Acum. Equipo de Computación	-636,48	-0,18	-770,14	-133,66
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE	**1408,52**		**1189,81**	**-218,71**
TOTAL DE ACTIVOS	**134968,16**		**162796,97**	**27828,81**
PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE				
Documentos por Pagar Proveedores	30889,00	0,00	30889,00	0,00
IEES por Pagar	3147,00	0,00	3147,00	0,00
Sueldos y Salarios por Pagar	525,00	0,00	525,00	0,00
Retenciones en la Fuente por Pagar	256,28	0,00	256,28	0,00
15%Participacion a trabajadores	6636,94	0,00	6636,94	0,00
25% Impuesto a la Renta	8969,00	0,00	8969,00	0,00
TOTAL DE PASIVO CORRIENTE	**50423,22**		**50423,22**	

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

PROYECCIÓN DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2012

CUENTAS	Año 2011	%	Año 2012	Diferencia
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones Bancarias y Financieras	48798,34	0,00	48798,34	0,00
TOTAL DE PASIVO NO CORRIENTE	**48798,34**		**48798,34**	
TOTAL DE PASIVO	**99221,56**		**99221,56**	
CAPITAL				
Capital	7106,25	0,00	7106,25	0,00
Utilidad del Ejercicio	28640,35	8,06	36066,27	7425,92
TOTAL DE PATRIMONIO	**35746,6**		**43172,52**	**7425,92**
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	**134968,16**		**142394,08**	**7425,92**
FINANCIAMIENTO EXTERNO			**20402,89**	**20402,89**

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja	1543,39		
Bancos	7462,06		
Documentos por Cobrar	68023,54		
Mercaderías	72039,53		
Útiles de Oficina	272,25		
Arriendo Prepagados	2904,00		
Crédito Tributario IVA	9362,40		
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE		161607,16	
ACTIVO NO CORRIENTE			
Muebles y Enseres	1500,00		
Dep. Acum. Muebles y Enseres	-490,05		
Equipo de Computación	950,00		
Dep. Acum. Equipo de Computación	-770,14		
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE		1189,81	
TOTAL DE ACTIVOS			**162796,97**
PASIVOS			
Documentos por Pagar Proveedores	30889,00		
IEES por Pagar	3147,00		
Sueldos y Salarios por Pagar	525,00		
Retenciones en la Fuente por Pagar	256,28		
15%Participacion a trabajadores	6636,94		
25% Impuesto a la Renta	8969,00		
TOTAL DE PASIVO CORRIENTE		50423,22	

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

PASIVO NO CORRIENTE			
Obligaciones Bancarias y Financieras	48798,34		
Financiamiento Externo	21814,34		
TOTAL DE PASIVO NO CORRIENTE		70612,68	
TOTAL DE PASIVO			**121035,90**
CAPITAL			
Capital		5694,80	
Utilidad del Ejercicio		36066,27	
TOTAL DE PATRIMONIO			**41761,07**
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO			**162796,97**

Loja, 05 de Julio del 2012

Determinación del Estado de Situación Financiera Proforma

El Estado de Situación Financiera Proyectado muestra relevantes contrastes en comparación con el estado de situación financiera del 2011, se observa que en el grupo de los activos arrojan la cifra de $162796,97 con respecto a los activos del año anterior que fueron de $134968,16 con un incremento de $27828,81; en cuanto a los pasivos no hubieron

cambios en relación a las ventas, el resultado del ejercicio es $36066,27 que representa un 8,06% en relación a las ventas proyectadas, aún cuando la empresa disfrutará de un grado de rentabilidad considerable, también debe recurrir a un financiamiento externo requerido de $20402,89 siendo un valor positivo para dar apoyo en el incremento de activos y en el nivel de ventas incrementado a fin de alcanzar objetivos financieros a corto plazo.

PRONÓSTICO DE VENTAS

Para elaborar el pronóstico de ventas se realizó el análisis como se detalla a continuación.

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

CUADRO DE VENTAS ANUALES

AÑOS	VENTAS	PROMEDIO DE AUMENTO O DISMINUCIÒN	PORCENTAJE PROMEDIO
2010	275771,71		
2011	355521,74	79750,03	28,92
2012	430181,31	74659,57	21,00
TOTAL	**1061474,76**	**154409,60**	**25,00%**

Fuente: “Credillantas MC”
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

Este análisis se fundamenta teniendo en cuenta las ventas de años anteriores, a partir del año 2010 al 2012, donde se pudo evidenciar que el nivel de ventas anuales siempre va en aumento. Luego se obtuvo las diferencias de promedios de aumento y disminución, posteriormente el total de promedios dividido para los dos años, obteniendo un porcentaje del 25% para el periodo 2013.

Elaboración y Análisis del Pronóstico de Ventas

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

ENERO A DICIEMBRE 2012

MESES	PVM 12%	TOTAL PVM
ENERO	26792,47	26792,47
FEBRERO	29835,03	29835,03
MARZO	35296,81	35296,81
ABRIL	34336,22	34336,22
MAYO	36944,93	36944,93
JUNIO	53346,13	53346,13
JULIO	26390,56	26390,56
AGOSTO	34291,40	34291,40
SEPTIEMBRE	32307,35	32307,35
OCTUBRE	35988,95	35988,95
NOVIEMBRE	32323,17	32323,17
DICIEMBRE	52328,29	52328,29
TOTAL	**430181,31**	**430181,31**

Fuente: "Credillantas MC"
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

Para elaborar el pronóstico de ventas mensuales se debe tener en cuenta las ventas de años anteriores tomando como base el mayor general de ventas donde se pudo analizar el aumento o disminución mes a mes; por ejemplo las ventas del mes de enero fueron de $26792,47; las del mes de febrero $29835,03 donde se evidencia un aumento, mientras que en el mes de julio fueron de $26390,56 donde disminuye, debido a que en este mes el consumo es bajo.

Entonces podríamos pronosticar que para el año 2013 las ventas tendrán el mismo proceso en cuanto a los meses de mayor y menor consumo, es por ello que se aplica el porcentaje promedio del 25% basado en el incremento anual, para proyectar en todos los meses.

EJEMPLO:

VENTAS 12%
INCREMENTO IP ENERO
IP=V/(R) * %IP
IP= 26792,47 * 25%
IP= 6698,12
VENTA PRONOSTICO ENERO
PVM= IP + V (R)
PVM= 6698,12 + 26792,47
PVM= 33490,59

VENTAS 12%
INCREMENTO IP FEBRERO
IP=V/(R) * %IP
IP= 29835,03 * 25%
IP= 7458,76
VENTA PRONOSTICO FEBRERO
PVM= IP + V (R)
PVM= 7458,76 + 29835,03
PVM= 37293,79

VENTAS 12%
INCREMENTO IP MARZO
IP=V/(R) * %IP
IP= 35296,81 * 25%
IP= 8824,20
VENTA PRONOSTICO MARZO
PVM= IP + V (R)
PVM= 8824,20 + 35296,89
PVM= 44121,01

VENTAS 12%
INCREMENTO IP ABRIL
IP=V/(R) * %IP
IP= 34336,22 * 25%
IP= 8584,06
VENTA PRONOSTICO ABRIL
PVM= IP + V (R)
PVM= 8584,06 + 34336,22
PVM= 42920,28

VENTAS 12%
INCREMENTO IP MAYO
IP=V/(R) * %IP
IP= 36944,93 * 25%
IP= 9236,23
VENTA PRONOSTICO MAYO
PVM= IP + V (R)
PVM= 9236,23 + 36944,93
PVM= 46181,16

VENTAS 12%
INCREMENTO IP JUNIO
IP=V/(R) * %IP
IP= 53346,13 * 25%
IP= 13336,53
VENTA PRONOSTICO JUNIO
PVM= IP + V (R)
PVM= 13336,53 + 53346,13
PVM= 66682,66

VENTAS 12%
INCREMENTO IP JULIO
IP=V/(R) * %IP
IP= 26390,56 * 25%
IP= 6597,64
VENTA PRONOSTICO JULIO
PVM= IP + V (R)
PVM= 6597,64 + 26390,56
PVM= 32988,20

VENTAS 12%
INCREMENTO IP AGOSTO
IP=V/(R) * %IP
IP= 34291,40 * 25%
IP= 8572,85
VENTA PRONOSTICO AGOSTO
PVM= IP + V (R)
PVM= 8572,85 + 34291,40
PVM= 42864,25

VENTAS 12%
INCREMENTO IP SEPTIEMBRE
IP=V/(R) * %IP
IP= 32307,35 * 25%
IP= 8076,84
VENTA PRONOSTICO SEPTIEMBRE
PVM= IP + V (R)
PVM= 8076,84 + 32307,35
PVM= 40384,19

VENTAS 12%
INCREMENTO IP OCTUBRE
IP=V/(R) * %IP
IP= 35988,95 * 25%
IP= 8997,24
VENTA PRONOSTICO OCTUBRE
PVM= IP + V (R)
PVM= 8997,24 + 35988,95
PVM= 44986,19

VENTAS 12%
INCREMENTO IP NOVIEMBRE
IP=V/(R) * %IP
IP= 32323,17 * 25%
IP= 8080,79
VENTA PRONOSTICO NOVIEMBRE
PVM= IP + V (R)
PVM= 8080,79 + 32323,17
PVM= 40403,96

VENTAS 12%
INCREMENTO IP DICIEMBRE
IP=V/(R) * %IP
IP= 52328,29 * 25%
IP= 13082,07
VENTA PRONOSTICO DICIEMBRE
PVM= IP + V (R)
PVM= 13082,07 + 52328,29
PVM= 65410,36

Fuente: “Credillantas MC”
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

PRONÒSTICO DE VENTAS

ENERO A DICIEMBRE 2013

MESES	PVM 12%	TOTAL PVM
ENERO	33490,59	33490,59
FEBRERO	37293,79	37293,79
MARZO	44121,01	44121,01
ABRIL	42920,28	42920,28
MAYO	46181,16	46181,16
JUNIO	66682,66	66682,66
JULIO	32988,20	32988,20
AGOSTO	42864,25	42864,25
SEPTIEMBRE	40384,19	40384,19
OCTUBRE	44986,19	44986,19
NOVIEMBRE	40403,96	40403,96
DICIEMBRE	65410,36	65410,36
TOTAL	**537726,64**	**537726,64**

Fuente: "Credillantas MC"
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

Determinación del Pronóstico de Ventas

Las ventas pronosticadas para los meses de enero a diciembre del año 2013 se han determinado tomando como base el mismo procedimiento de cálculo del año anterior.

El total de ventas 12% pronosticadas de enero a diciembre del 2013 ascienden a un valor de $537726,64 que resulta de sumar los doce

meses pronosticados para el año 2013 lo cual podemos decir que respecto al total de las ventas del 2012 que fueron de $430181,31 hemos proyectado un 25% en base a datos anteriores de la empresa.

PRESUPESTO DEL EFECTIVO

El presupuesto del efectivo permite determinar el total de efectivo disponible de la empresa "CREDILLANTAS MC", para su elaboración se toma como base el pronóstico de ventas para determinar las entradas y salidas de efectivo.

Para determinar las cuentas por cobrar en el programa de entradas del efectivo se parte de las políticas de crédito que tiene la empresa; a 30 días plazo sin recargo de intereses, 60 días plazo con un porcentaje del 20% y 120 días plazo un porcentaje del 30%; al proyectar las cuentas por cobrar a 60 días plazo tomamos como base las ventas de dos meses anteriores, y para las cuentas por cobrar a 120 días plazo tomamos como base las ventas de cuatro meses anteriores.

Para realizar el programa de salidas del efectivo se aplica el método porcentaje de ventas, es decir calculando los gastos en relación a las ventas

Determinación y Análisis del Presupuesto del Efectivo

EMPRESA CREDILLANTAS MC
PROGRAMA DE ENTRADAS DEL EFECTIVO – PROYECTADO
ENERO A DICIEMBRE DEL 2013

CUENTAS	2012				2013				
	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Ventas 12%	32307,35	35988,95	32323,17	52328,29	33490,59	37293,79	44121,01	42920,28	46181,16
VENTAS TOTALES	**32307,35**	**35988,95**	**32323,17**	**52328,29**	**33490,59**	**37293,79**	**44121,01**	**42920,28**	**46181,16**
Ventas en Efectivo 50%					16745,30	18646,90	22060,51	21460,14	23090,58
Cuentas por Cobrar 60d. 20%					6464,63	10465,66	6698,12	7458,76	8824,20
Cuentas por Cobrar 120d. 30%					9692,21	10796,69	9696,95	15698,49	10047,18
TOTAL ENTRADAS					**32902,13**	**39909,24**	**38455,57**	**44617,39**	**41961,96**

CUENTAS	2013						
	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ventas 12%	66682,66	32988,20	42864,25	40384,19	44986,19	40403,96	65410,36
VENTAS TOTALES	**66682,66**	**32988,20**	**42864,25**	**40384,19**	**44986,19**	**40403,96**	**65410,36**
Ventas en Efectivo 50%	33341,33	16494,10	21432,13	20192,10	22493,10	20201,98	32705,18
Cuentas por Cobrar 60d. 20%	8584,06	9236,23	13336,53	6597,64	8572,85	8076,84	8997,24
Cuentas por Cobrar 120d. 30%	11188,14	13236,30	12876,08	13854,35	20004,80	9896,46	12859,28
TOTAL ENTRADAS	**53113,52**	**38966,64**	**47644,74**	**40644,08**	**51070,74**	**38175,28**	**54561,69**

Fuente: "Credillantas MC"
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÒN A LAS VENTAS REALES

MES	SUMINISTROS OFICINA		GASTO ARRIENDO		GASTO TRANSPORTE		GASTO ALARMA		GASTOS GENERALES	
ENE	27,73 / 26792,47	0,10	242,00 / 26792,47	0,90	0,00 / 26792,47	0,00	0,00 / 26792,47	0,00	0,00 / 26792,47	0,00
FEB	27,73 / 29835,03	0,09	242,00 / 29835,03	0,81	0,00 / 29835,03	0,00	0,00 / 29835,03	0,00	0,00 / 29835,03	0,00
MAR	27,71 / 35296,81	0,08	242,00 / 35296,81	0,69	53,97 / 35296,81	0,15	0,00 / 35296,81	0,00	0,00 / 35296,81	0,00
ABR	27,73 / 34336,22	0,08	242,00 / 34336,22	0,70	70,18 / 34336,22	0,20	0,00 / 34336,22	0,00	0,00 / 34336,22	0,00
MAY	27,71 / 36944,93	0,08	242,00 / 36944,93	0,66	64,74 / 36944,93	0,18	16,20 / 36944,93	0,04	37,39 / 36944,93	0,10
JUN	27,73 / 53346,13	0,05	242,00 / 53346,13	0,45	50,82 / 53346,13	0,10	16,20 / 53346,13	0,03	47,04 / 53346,13	0,09
JUL	27,73 / 26390,56	0,11	242,00 / 26390,56	0,92	79,86 / 26390,56	0,30	16,20 / 26390,56	0,06	0,00 / 26390,56	0,00
AGO	27,73 / 34291,40	0,08	242,00 / 34291,40	0,71	126,08 / 34291,40	0,37	16,20 / 34291,40	0,05	0,00 / 34291,40	0,00
SEP	27,73 / 32307,35	0,09	242,00 / 32307,35	0,75	91,96 / 32307,35	0,28	405,11 / 32307,35	1,25	0,00 / 32307,35	0,00
OCT	27,73 / 35988,95	0,08	242,00 / 35988,95	0,67	8,47 / 35988,95	0,02	0,00 / 35988,95	0,00	26,72 / 35988,95	0,07
NOV	27,73 / 32323,17	0,09	242,00 / 32323,17	0,75	2,14 / 32323,17	0,01	0,00 / 32323,17	0,00	15,62 / 32323,17	0,05
DIC	27,73 / 52328,29	0,05	242,00 / 52328,29	0,46	2487,76 / 52328,29	4,75	246,10 / 52328,29	0,47	384,56 / 52328,29	0,73

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÒN A LAS VENTAS REALES

MES	ENERGIA ELECTRICA		AGUA POTABLE		TELEFONO		INTERNET		COMPRAS	
ENE	36,30		30,25		17,54		25,08		16377,75	61,13
	26792,47	0,14	26792,47	0,11	26792,47	0,07	26792,47	0,09	26792,47	
FEB	33,27		30,25		18,15		23,27		21993,90	73,72
	29835,03	0,11	29835,03	0,10	29835,03	0,06	29835,03	0,08	29835,03	
MAR	33,88		30,25		24,80		29,85		20375,07	57,72
	35296,81	0,10	35296,81	0,09	35296,81	0,07	35296,81	0,08	35296,81	
ABR	35,21		30,25		20,99		26,92		25126,51	73,18
	34336,22	0,10	34336,22	0,09	34336,22	0,06	34336,22	0,08	34336,22	
MAY	33,64		30,25		22,57		21,78		19047,07	51,56
	36944,93	0,09	36944,93	0,08	36944,93	0,06	36944,93	0,06	36944,93	
JUN	42,35		30,25		16,49		24,32		22837,00	42,81
	53346,13	0,08	53346,13	0,06	53346,13	0,03	53346,13	0,05	53346,13	
JUL	33,52		30,25		20,09		23,78		19467,46	73,77
	26390,56	0,13	26390,56	0,11	26390,56	0,08	26390,56	0,09	26390,56	
AGO	30,25		30,25		18,39		26,05		24263,49	70,76
	34291,40	0,09	34291,40	0,09	34291,40	0,05	34291,40	0,08	34291,40	
SEP	31,88		30,25		16,21		22,38		27058,31	83,75
	32307,35	0,10	32307,35	0,09	32307,35	0,05	32307,35	0,07	32307,35	
OCT	35,27		30,25		23,50		23,50		28574,69	79,40
	35988,95	0,10	35988,95	0,08	35988,95	0,07	35988,95	0,07	35988,95	
NOV	34,91		30,25		24,41		24,41		22049,12	68,21
	32323,17	0,11	32323,17	0,09	32323,17	0,08	32323,17	0,08	32323,17	
DIC	43,02		30,25		18,85		31,04		46800,28	89,44
	52328,29	0,08	52328,29	0,06	52328,29	0,04	52328,29	0,06	52328,29	

Fuente: “Credillantas MC”
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

CALCULO EN RELACION A LAS VENTAS PROYECTADAS

MES	SUMISTROS DE OFICINA		GASTO ARRIENDO		GASTO TRANSPORTE		GASTO ALARMA		GASTOS GENERALES	
	VENTAS *%		VENTAS* %		VENTAS * %		VENTAS *%		VENTAS * %	
ENE	33490,59	34,66	33490,59	302,50	33490,59	0,00	33490,59	0,00	33490,59	0,00
FEB	37293,79	34,66	37293,79	302,50	37293,79	0,00	37293,79	0,00	37293,79	0,00
MAR	44121,01	34,64	44121,01	302,50	44121,01	67,46	44121,01	0,00	44121,01	0,00
ABR	42920,28	34,66	42920,28	302,50	42920,28	87,73	42920,28	0,00	42920,28	0,00
MAY	46181,16	34,64	46181,16	302,50	46181,16	80,92	46181,16	20,25	46181,16	46,74
JUN	66682,66	34,66	66682,66	302,50	66682,66	63,52	66682,66	20,25	66682,66	58,80
JUL	32988,2	34,66	32988,2	302,50	32988,2	99,83	32988,2	20,25	32988,2	0,00
AGO	42864,25	34,66	42864,25	302,50	42864,25	157,60	42864,25	20,25	42864,25	0,00
SEP	40384,19	34,66	40384,19	302,50	40384,19	114,95	40384,19	506,39	40384,19	0,00
OCT	44986,14	34,66	44986,14	302,50	44986,14	10,59	44986,14	0,00	44986,14	33,40
NOV	40403,96	34,66	40403,96	302,50	40403,96	2,67	40403,96	0,00	40403,96	19,52
DIC	65410,36	34,66	65410,36	302,50	65410,36	3109,70	65410,36	307,62	65410,36	480,70
TOTAL DE GASTOS		**415,90**		**3630,00**		**3794,97**		**895,01**		**639,16**

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

CALCULO EN RELACION A LAS VENTAS PROYECTADAS

MES	ENERGIA ELECTRICA		AGUA POTABLE		TELEFONO		INTERNET		COMPRAS	
	VENTAS * %		VENTAS * %		VENTAS * %		VENTAS * %		VENTAS * %	
ENE	33490,59	45,38	33490,59	37,81	33490,59	21,93	33490,59	31,35	33490,59	20.472,19
FEB	37293,79	41,59	37293,79	37,81	37293,79	22,69	37293,79	29,09	37293,79	27.492,38
MAR	44121,01	42,35	44121,01	37,81	44121,01	31,00	44121,01	37,31	44121,01	25.468,84
ABR	42920,28	44,01	42920,28	37,81	42920,28	26,24	42920,28	33,65	42920,28	31.408,14
MAY	46181,16	42,05	46181,16	37,81	46181,16	28,21	46181,16	27,22	46181,16	23.808,84
JUN	66682,66	52,94	66682,66	37,81	66682,66	20,61	66682,66	30,40	66682,66	28.546,25
JUL	32988,2	41,90	32988,2	37,81	32988,2	25,11	32988,2	29,73	32988,2	24.334,33
AGO	42864,25	37,81	42864,25	37,81	42864,25	22,99	42864,25	32,56	42864,25	30.329,36
SEP	40384,19	39,85	40384,19	37,81	40384,19	20,26	40384,19	27,98	40384,19	33.822,89
OCT	44986,14	44,09	44986,14	37,81	44986,14	29,37	44986,14	29,37	44986,14	35.718,32
NOV	40403,96	43,64	40403,96	37,81	40403,96	30,51	40403,96	30,51	40403,96	27.561,40
DIC	65410,36	53,77	65410,36	37,81	65410,36	23,56	65410,36	38,80	65410,36	58.500,35
TOTAL DE GASTOS		**529,37**		**453,75**		**302,49**		**377,97**		**367.463,28**

Fuente: "Credillantas MC"
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

CALCULO EN RELACION A LAS VENTAS PROYECTADAS

CUENTA SUMINISTROS DE OFICINA

MESES	GASTO REAL	GASTO PROYECTADO
Enero	27,73	34,66
Febrero	27,73	34,66
Marzo	27,71	34,64
Abril	27,73	34,66
Mayo	27,71	34,64
Junio	27,73	34,66
Julio	27,73	34,66
Agosto	27,73	34,66
Septiembre	27,73	34,66
Octubre	27,73	34,66
Noviembre	27,73	34,66
Diciembre	27,73	34,66
TOTAL	**332,75**	**415,90**

CUENTA GASTO ARRIENDO

MESES	GASTO REAL	GASTO PROYECTADO
Enero	242,00	302,50
Febrero	242,00	302,50
Marzo	242,00	302,50
Abril	242,00	302,50
Mayo	242,00	302,50
Junio	242,00	302,50
Julio	242,00	302,50
Agosto	242,00	302,50
Septiembre	242,00	302,50
Octubre	242,00	302,50
Noviembre	242,00	302,50
Diciembre	242,00	302,50
TOTAL	**2904,00**	**3630,00**

CUENTA GASTO TRANSPORTE

MESES	GASTO REAL	GASTO PROYECTADO
Enero	0,00	0,00
Febrero	0,00	0,00
Marzo	53,97	67,46
Abril	70,18	87,73
Mayo	64,74	80,92
Junio	50,82	63,52
Julio	79,86	99,83
Agosto	126,08	157,60
Septiembre	91,96	114,95
Octubre	8,47	10,59
Noviembre	2,14	2,67
Diciembre	2487,76	3109,70
TOTAL	**3035,97**	**3794,97**

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

CALCULO EN RELACION A LAS VENTAS PROYECTADAS

CUENTA GASTO ALARMA

MESES	GASTO REAL	GASTO PROYECTADO
Enero	0,00	0,00
Febrero	0,00	0,00
Marzo	0,00	0,00
Abril	0,00	0,00
Mayo	16,20	20,25
Junio	16,20	20,25
Julio	16,20	20,25
Agosto	16,20	20,25
Septiembre	405,11	506,39
Octubre	0,00	0,00
Noviembre	0,00	0,00
Diciembre	246,10	307,62
TOTAL	**716,02**	**895,01**

CUENTA GASTOS GENERALES

MESES	GASTO REAL	GASTO PROYECTADO
Enero	0,00	0,00
Febrero	0,00	0,00
Marzo	0,00	0,00
Abril	0,00	0,00
Mayo	37,39	46,74
Junio	47,04	58,80
Julio	0,00	0,00
Agosto	0,00	0,00
Septiembre	0,00	0,00
Octubre	26,72	33,40
Noviembre	15,62	19,52
Diciembre	384,56	480,70
TOTAL	**511,33**	**639,16**

CUENTA ENERGIA ELECTRIA

MESES	GASTO REAL	GASTO PROYECTADO
Enero	36,30	45,38
Febrero	33,27	41,59
Marzo	33,88	42,35
Abril	35,21	44,01
Mayo	33,64	42,05
Junio	42,35	52,94
Julio	33,52	41,90
Agosto	30,25	37,81
Septiembre	31,88	39,85
Octubre	35,27	44,09
Noviembre	34,91	43,64
Diciembre	43,02	53,77
TOTAL	**423,50**	**529,37**

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

CALCULO EN RELACION A LAS VENTAS PROYECTADAS

CUENTA AGUA POTABLE

MESES	GASTO REAL	GASTO PROYECTADO
Enero	30,25	37,81
Febrero	30,25	37,81
Marzo	30,25	37,81
Abril	30,25	37,81
Mayo	30,25	37,81
Junio	30,25	37,81
Julio	30,25	37,81
Agosto	30,25	37,81
Septiembre	30,25	37,81
Octubre	30,25	37,81
Noviembre	30,25	37,81
Diciembre	30,25	37,81
TOTAL	**363,00**	**453,75**

CUENTA TELEFONO

MESES	GASTO REAL	GASTO PROYECTADO
Enero	17,54	21,93
Febrero	18,15	22,69
Marzo	24,80	31,00
Abril	20,99	26,24
Mayo	22,57	28,21
Junio	16,49	20,61
Julio	20,09	25,11
Agosto	18,39	22,99
Septiembre	16,21	20,26
Octubre	23,50	29,37
Noviembre	24,41	30,51
Diciembre	18,85	23,56
TOTAL	**242,00**	**302,49**

CUENTA INTERNET

MESES	GASTO REAL	GASTO PROYECTADO
Enero	25,08	31,35
Febrero	23,27	29,09
Marzo	29,85	37,31
Abril	26,92	33,65
Mayo	21,78	27,22
Junio	24,32	30,4
Julio	23,78	29,73
Agosto	26,05	32,56
Septiembre	22,38	27,98
Octubre	23,50	29,37
Noviembre	24,41	30,51
Diciembre	31,04	38,8
TOTAL	**302,38**	**377,97**

Fuente: “Credillantas MC”
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADO

ENERO A DICIEMBRE DEL 2013

CUENTAS		2012		2013				
	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
TOTAL DE COMPRAS	33615,44	28922,41	48709,92	**29.419,16**	**36220,98**	**46048,62**	**38707,14**	**43926,3**
Cuentas por Pagar a 30d. 1%				487,10	294,19	362,21	460,49	387,07
Cuentas por Pagar a 60d. 2%				578,45	974,20	588,38	724,42	920,97
Cuentas por Pagar a 90d. 3%				1008,46	867,67	1461,30	882,57	1086,63
Suministros de Oficina				34,66	34,66	34,64	34,66	34,64
Gasto Arriendo				302,50	302,50	302,50	302,50	302,50
Gasto Transporte				0,00	0,00	67,46	87,73	80,92
Gasto Alarma				0,00	0,00	0,00	0,00	20,25
Gastos Generales				0,00	0,00	0,00	0,00	46,74
Energía Eléctrica				45,38	41,59	42,35	44,01	42,05
Agua Potable				37,81	37,81	37,81	37,81	37,81
Teléfono				21,93	22,69	31,00	26,24	28,21
Internet				31,35	29,09	37,31	33,65	27,22
Intereses Bancarios				265,32	247,02	269,73	437,41	602,43
TOTAL DE SALIDAS				**2812,96**	**2851,42**	**3234,69**	**3071,49**	**3617,44**

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADO

ENERO A DICIEMBRE DEL 2013

CUENTAS	2013						
	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
TOTAL DE COMPRAS	**61091,94**	**32611,01**	**37565,59**	**41202,80**	**42019,26**	**36153,01**	**60887,40**
Cuentas por Pagar a 30d. 1%	439,26	610,92	326,11	375,66	412,03	420,19	361,53
Cuentas por Pagar a 60d.2%	774,14	878,53	1221,84	652,22	751,31	824,06	840,39
Cuentas por Pagar a 90d.3%	1381,46	1161,21	1317,79	1832,76	978,33	1126,97	1236,08
Suministros de Oficina	34,66	34,66	34,66	34,66	34,66	34,66	34,66
Gasto Arriendo	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50
Gasto Transporte	63,52	99,83	157,60	114,95	10,59	2,67	3109,70
Gasto Alarma	20,25	20,25	20,25	506,39	0,00	0,00	307,62
Gastos Generales	58,80	0,00	0,00	0,00	33,40	19,52	480,70
Energía Eléctrica	52,94	41,90	37,81	39,85	44,09	43,64	53,77
Agua Potable	37,81	37,81	37,81	37,81	37,81	37,81	37,81
Teléfono	20,61	25,11	22,99	20,26	29,37	30,51	23,56
Internet	30,40	29,73	32,56	27,98	29,37	30,51	38,80
Intereses Bancarios	479,95	439,12	404,05	689,45	645,16	605,31	516,14
TOTAL DE SALIDAS	**3696,30**	**3681,57**	**3915,97**	**4634,48**	**3308,62**	**3478,35**	**7343,26**

Fuente: "Credillantas MC"
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO

ENERO A DICIEMBRE DE 2013

DESCRIPCIÓN	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Total de Ingreso en Efectivo	32902,13	39909,24	38455,57	44617,39	41961,96	53113,52	38966,64	47644,74	40644,08	51070,74	38175,28	54561,69
(-) Total de Egreso en Efectivo	2812,96	2851,42	3234,69	3071,49	3617,44	3696,30	3681,57	3915,97	4634,48	3308,62	3478,35	7343,26
(=)Flujo Neto del Efectivo	**30089,17**	**37057,82**	**35220,88**	**41545,9**	**38344,52**	**49417,22**	**35285,07**	**43728,77**	**36009,6**	**47762,12**	**34696,93**	**47218,43**
(+) Efectivo Inicial	7462,06	7462,06	7462,06	7462,06	7462,06	7462,06	7462,06	7462,06	7462,06	7462,06	7462,06	7462,06
(=) Efectivo Final	**37551,23**	**44519,88**	**42682,94**	**49007,96**	**45806,58**	**56879,28**	**42747,13**	**51190,83**	**43471,66**	**55224,18**	**42158,99**	**54680,49**
(-) Saldo de Efectivo Minimo	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00
Saldo de Efectivo Excedente	**35551,23**	**42519,88**	**40682,94**	**47007,96**	**43806,58**	**54879,28**	**40747,13**	**49190,83**	**41471,66**	**53224,18**	**40158,99**	**52680,49**

Fuente: "Credillantas MC"
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

Determinación del Presupuesto de Efectivo

El Presupuesto de Efectivo planteado para el periodo enero – diciembre del año 2013 para la Empresa "Credillantas MC", podemos observar que existe un excedente positivo para todos los meses, lo que significa que hay liquidez para invertir.

En cuanto al saldo de efectivo excedente inicia en el mes de enero con un valor de $36080,84 pero aumenta en el mes de junio y diciembre con valores de $67091,51 y $62444,29 respectivamente; va aumentando según transcurre el tiempo, debido a que las ventas se incrementan y los gastos se mantienen en un mismo nivel lo cual es favorable para la empresa, de esta manera se puede determinar las decisiones sobre la liquidez de la entidad.

Estados Financieros Proforma

Estado de Resultados Proforma periodo enero-diciembre del 2013

La Planeación Financiera tendrá un Estado de Situación Financiera y un Estado de Resultados, mismos que los conocemos como estados financieros proforma.

Para desarrollar los siguientes balances debemos tener presente que algunas ventas y gastos se incrementan en la misma manera, ya que estos dependen del nivel de ventas incrementado.

Para realizar el Estado de Resultados Proforma, partimos del Estado de Resultados del año 2012 para poder proyectar con el método de porcentaje de ventas; donde se reflejan los rubros obtenidos del programa de entradas y salidas del efectivo.

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"
ESTADO DE PÈRDIDAS Y GANANCIAS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES			430181,31
Ventas 12%	430181,31		
(=)Costo de Ventas			349896,72
Utilidad Bruta en Ventas			**80284,59**
GASTOS			
GASTOS OPERACIONALES		18108,96	
Sueldos y Salarios	6300,00		
Aporte Patronal	765,45		
Décimo Tercer Sueldo	525,00		
Décimo Cuarto Sueldo	480,00		
Fondos de Reserva	525,00		
Vacaciones	262,50		
Suministros de Oficina	332,75		
Gasto Arriendo	2904,00		
Gasto Transporte	3035,97		
Gasto Alarma	716,02		
Gastos Generales	511,33		
Energía Eléctrica	423,50		
Agua Potable	363,00		
Teléfono	242,00		
Internet	302,38		
Depreciación Muebles y Enseres	163,35		
Depreciación Equipo de Computación	256,71		
GASTOS NO OPERACIONALES			
GASTOS FINANCIEROS		5601,09	
Intereses Bancarios	5601,09		
TOTAL DE GASTOS			**23710,05**

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

UTILIDAD DEL EJERCICIO	**56574,54**
15% Participación a Trabajadores	8486,18
25% Impuesto a la Renta	12022,09
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	**36066,27**

Loja, 05 de Julio del 2012.

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

PROYECCIÓN DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2013

MÉTODO PORCENTAJE DE VENTAS

CUENTAS	Año 2012	%Ventas	Año 2013	% Ventas
Ventas Totales	430181,31	100,00	537726,64	100,00
Costo de Ventas	349896,72	81,34	437370,90	81,34
Utilidad Bruta en Ventas	80284,59	18,66	100355,74	18,66
GASTOS OPERACIONALES				
Sueldos y Salarios	6300,00	1,46450	6300,00	1,17160
Aporte Patronal	765,45	0,17794	765,45	0,14235
Décimo Tercer Sueldo	525,00	0,12204	525,00	0,09763
Décimo Cuarto Sueldo	480,00	0,11158	480,00	0,08926
Fondos de Reserva	525,00	0,12204	525,00	0,09763
Vacaciones	262,50	0,06102	262,50	0,04882
Suministros de Oficina	332,75	0,07735	415,90	0,07734
Gasto Arriendo	2904,00	0,67506	3630,00	0,82996
Gasto Transporte	3035,97	0,70574	3794,97	3,78152
Gasto Alarma	716,02	0,16645	895,01	0,16644
Gastos Generales	511,33	0,11886	639,16	0,11886
Energía Eléctrica	423,50	0,09845	529,37	0,09845
Agua Potable	363,00	1,84191	453,75	0,08438
Teléfono	242,00	4,62335	302,49	0,05625
Internet	302,38	0,07029	377,97	0,07029
Depreciación Muebles y Enseres	163,35	0,03797	204,19	0,03797
Depreciación Equipo de Computación	256,71	0,05967	320,89	0,05967
TOTAL DE GASTOS OPERACIONALES	**18108,96**	**4,79129**	**20421,65**	**7,02844**
GASTOS NO OPERACIONALES				
Intereses Bancarios	5.601,09	1,30203	5.601,09	1,04162
TOTAL DE GASTOS	**23710,05**	**6,09332**	**26022,74**	**8,07007**
Utilidad del Ejercicio	56.574,54		74333,00	
15% Participación a Trabajadores	8.486,18	1,97270	11149,95	2,07354
25% Impuesto a la Renta	12022,09	2,79466	15795,76	2,93751
Utilidad Liquida del Ejercicio	36066,27	8,38397	47387,29	8,81252

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES			537726,64
Ventas 12%	537726,64		
(=)Costo de Ventas			437370,90
Utilidad Bruta en Ventas			**100355,74**
GASTOS			
GASTOS OPERACIONALES		20421,65	
Sueldos y Salarios	6300,00		
Aporte Patronal	765,45		
Décimo Tercer Sueldo	525,00		
Décimo Cuarto Sueldo	480,00		
Fondos de Reserva	525,00		
Vacaciones	262,50		
Suministros de Oficina	415,90		
Gasto Arriendo	3630,00		
Gasto Transporte	3794,97		
Gasto Alarma	895,01		
Gastos Generales	639,16		
Energía Eléctrica	529,37		
Agua Potable	453,75		
Teléfono	302,49		
Internet	377,97		
Depreciación Muebles y Enseres	204,19		
Depreciación Equipo de Computación	320,89		
GASTOS NO OPERACIONALES			
GASTOS FINANCIEROS		5601,09	
Intereses Bancarios	5601,09		
TOTAL DE GASTOS			**26022,74**

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

UTILIDAD DEL EJERCICIO	**74333,00**
15% Participación a Trabajadores	11149,95
25% Impuesto a la Renta	15795,76
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	**47387,29**

Loja, 05 de Julio del 2012.

Determinación del Estado de Resultados Proforma

El Estado de Resultados proyectado, refleja en la empresa un incremento en sus ventas de un 25% anual, de acuerdo al pronóstico de ventas que tiene un valor de $ 537726,64 en base a las ventas del año anterior que fueron de $430181,31 el cual representa un aumento considerable para la empresa.

La técnica que usamos para los gastos de la empresa fueron en relación al porcentaje de ventas reales, tomando en cuenta los gastos fijos, mejorando así los niveles de venta y manteniendo gastos no muy elevados de esta forma se podría lograr los objetivos de la empresa y alcanzar al término del año 2012 una utilidad neta de $36066,27 con respecto al año anterior que

lamentablemente la empresa tuvo una pérdida.

Estado de Situación Financiera Proforma periodo enero-diciembre del 2013

Para realizar el Estado de Situación Financiera proyectado, se parte del Estado de Situación Financiera del año 2012, y con valores proyectados para diciembre del 2013.

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

PROYECCIÓN DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2012

CUENTAS	Año 2012	%	Año 2013	Diferencia
VENTAS TOTALES	430181,31		537726,64	
ACTIVOS				
ACTIVO CORRIENTE				
Caja	1543,39	0,36	1929,24	385,85
Bancos	7462,06	1,73	9327,58	1865,52
Documentos por Cobrar	68023,54	15,81	85029,43	17005,89
Mercaderías	72039,53	16,75	90049,41	18009,8825
Útiles de Oficina	272,25	0,06	340,31	68,06
Arriendos Prepagados	2904,00	0,68	3630,00	726,00
Crédito Tributario IVA	9362,40	2,18	11703,00	2340,60
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE	**161607,16**		**202008,96**	**40401,79**
ACTIVO NO CORRIENTE				
Muebles y Enseres	1500,00	0,00	1500,00	0,00
Dep. Acum. Muebles y Enseres	-490,05	-0,11	-612,56	-122,51
Equipo de Computación	950,00	0,00	950,00	0,00
Dep. Acum. Equipo de Computación	-770,14	-0,18	-962,68	-192,54
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE	**1189,81**		**874,76**	**-315,05**
TOTAL DE ACTIVOS	**162796,97**		**202883,72**	**40086,75**

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"
PROYECCIÓN DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2012

CUENTAS	Año 2012	%	Año 2013	Diferencia
PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE				
Documentos por Pagar Proveedores	30889,00	0,00	30889,00	0,00
IEES por Pagar	3147,00		3147,00	0,00
Sueldos y Salarios por Pagar	525,00		525,00	0,00
Retenciones en la Fuente por Pagar	256,28		256,28	0,00
15%Participacion a trabajadores	6636,94		6636,94	0,00
25% Impuesto a la Renta	8969,00		8969,00	0,00
TOTAL DE PASIVO CORRIENTE	**50423,22**		**50423,22**	
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones Bancarias y Financieras	48798,34	0,00	48798,34	0,00
Financiamiento Externo	21814,34		27267,925	5453,59
TOTAL DE PASIVO NO CORRIENTE	**70612,68**		**76066,265**	5453,59
TOTAL DE PASIVO	**121035,90**		**126489,49**	5453,59
CAPITAL				
Capital	7106,25	0,00	7106,25	0,00
Utilidad del Ejercicio	34654,82	8,06	43318,53	8663,71
TOTAL DE PATRIMONIO	**41761,07**		**50424,78**	8663,71
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	**162796,97**		**176914,26**	**14117,29**
FINANCIAMIENTO EXTERNO			**25969,46**	**25969,46**

Fuente: "Credillantas MC"
Elaborado por: Las Autoras
Cálculos y Aplicación: Las Autoras

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja	1929,24		
Bancos	9327,58		
Documentos por Cobrar	85029,43		
Mercaderías	90049,41		
Útiles de Oficina	340,31		
Arriendo Prepagados	3630,00		
Crédito Tributario IVA	11703,00		
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE		202008,97	
ACTIVO NO CORRIENTE			
Muebles y Enseres	1500,00		
Dep. Acum. Muebles y Enseres	-612,56		
Equipo de Computación	950,00		
Dep. Acum. Equipo de Computación	-962,68		
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE		874,76	
TOTAL DE ACTIVOS			**202883,73**
PASIVOS			
Documentos por Pagar Proveedores	30889,00		
IEES por Pagar	3147,00		
Sueldos y Salarios por Pagar	525,00		
Retenciones en la Fuente por Pagar	256,28		
15%Participacion a trabajadores	6636,94		
25% Impuesto a la Renta	8969,00		
TOTAL DE PASIVO CORRIENTE		50423,22	

EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

PASIVO NO CORRIENTE			
Obligaciones Bancarias y Financieras	48798,34		
Financiamiento Externo	53237,39		
TOTAL DE PASIVO NO CORRIENTE		102035,73	
TOTAL DE PASIVO			**152458,95**
CAPITAL			
Capital		7106,25	
Utilidad del Ejercicio		43318,53	
TOTAL DE PATRIMONIO			**50424,78**
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO			**202883,73**

Loja, 05 de Julio del 2012

Determinación del Estado de Situación Financiera Proforma

El Estado de Situación Financiera Proyectado muestra relevantes contrastes en comparación con el Estado de Situación Financiera del año 2012, podemos observar que en el grupo de los activos tenemos un valor de $202883,73 con respecto a los activos del año anterior que fueron de $162587,95 con un incremento de $ 40295,78; en cuanto a los pasivos no hubieron cambios en relación a las ventas, el resultado del ejercicio es que representa un 8,06% en relación a las ventas proyectadas, aun cuando la empresa disfrutara de un grado de rentabilidad considerable

también debe recurrir a un financiamiento externo requerido de $53237,39 siendo un valor positivo para dar apoyo en el incremento de activos y en el nivel de ventas incrementado, a fin de alcanzar los objetivos financieros a corto plazo.

INDICADORES FINANCIEROS
CONTROL Y MONITOREO DE INDICADORES FINANCIEROS APLICADOS A LA EMPRESA "CREDILLANTAS MC" DE LOS PERIODOS 2012 – 2013

INDICADORES QUE MIDEN LA LIQUIDEZ

Liquidez Corriente

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

Año 2012

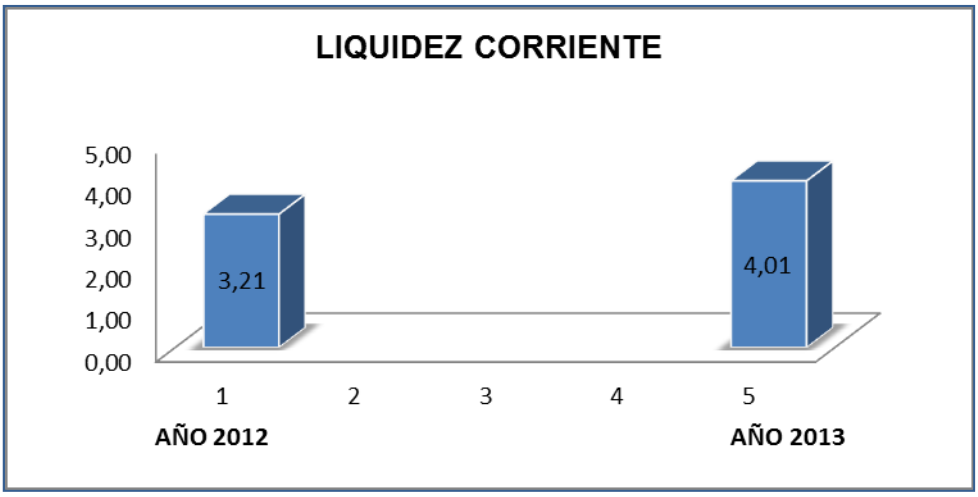
$$LQ = \frac{161.607,17}{50.423,22}$$

$$LQ = 3,21$$

Año 2013

$$LQ = \frac{202.008,97}{50423,22}$$

$$LQ = 4,01$$



Fuente: Empresa "Credillantas MC"
Elaborado: Las Autoras

INTERPRETACIÒN

Para el año 2012 la Empresa "Credillantas MC" por cada dólar de obligación vigente cuenta con $3,21 dólares para respaldarla y hacer frente a sus deudas. Con respecto al año 2013 podemos decir que su liquidez aumento en un $4,01 para el respaldo de las mismas, afrontando todas sus deudas de manera tranquila.

Capital de Trabajo

$$Capital\ de\ Trabajo = Activo\ Corriente - Pasivo\ Corriente$$

Año 2012

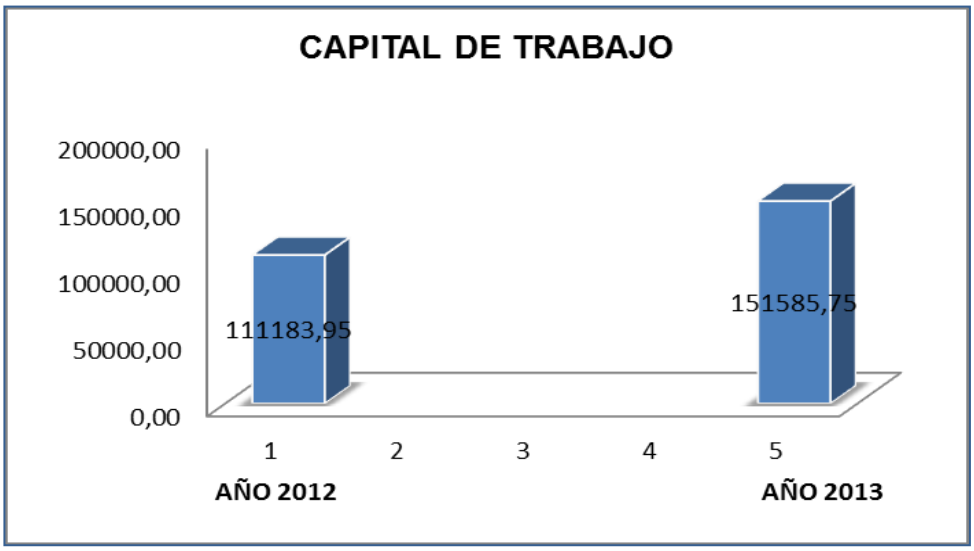
$$CT = 161607{,}17 - 50423{,}22$$

$$CT = 111183{,}95$$

Año 2013

$$CT = 202008{,}97 - 50423{,}22$$

$$CT = 151585{,}75$$



Fuente: Empresa "Credillantas MC"
Elaborado: Las Autoras

INTERPRETACIÓN

Una vez que la empresa cancele el total de sus obligaciones corrientes, le quedaran $111183,95 dólares para atender las obligaciones que surgen en el normal desarrollo de su actividad económica. Podemos observar que para el año 2013 dicho capital de trabajo aumento en $151585,75 dólares para continuar con su actividades comerciales y también cuenta con capital disponible para ser invertido.

INDICADORES QUE MIDEN LA SOLVENCIA

Endeudamiento del Activo

$$Endeudamiento\ del\ Activo = \frac{\text{Pasivo Total}}{Activo\ Total}$$

Año 2012

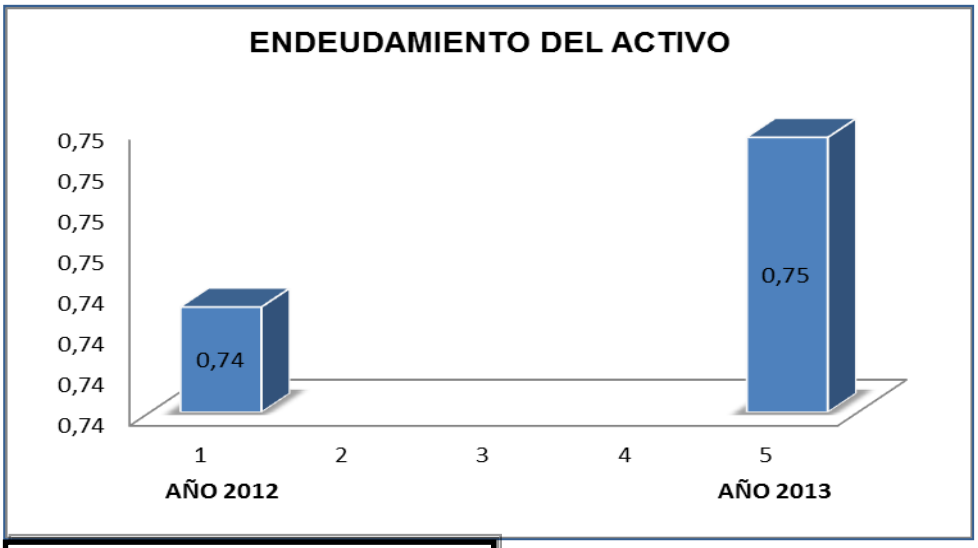
$$EA = \frac{120826{,}88}{162587{,}95}$$

$$EA = 0{,}74$$

Año 2013

$$EA = \frac{152458{,}95}{202883{,}73}$$

$$EA = 0{,}75$$



Fuente: Empresa "Credillantas MC"
Elaborado: Las Autoras

INTERPRETACIÓN

Podemos concluir que la participación de los acreedores para el año 2012 es del 0,74% y para el año 2013 es del 0,75% sobre el total de los activos de la empresa; sin presentar niveles de riesgo; es decir puede cubrir normalmente sus obligaciones con terceros.

Endeudamiento Patrimonial

$$Endeudamiento\ Patrimonial = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Año 2012

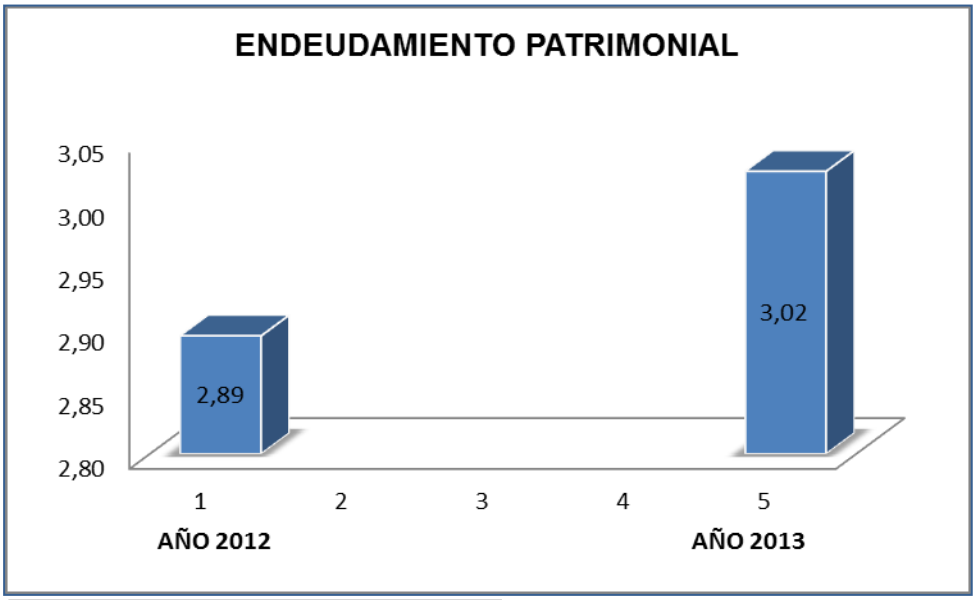
$$EP = \frac{120826{,}88}{41761{,}07}$$

$$EP = 2{,}89$$

Año 2013

$$EP = \frac{152458{,}95}{50424{,}78}$$

$$EP = 3{,}02$$



Fuente: Empresa "Credillantas MC"
Elaborado: Las Autoras

INTERPRETACIÓN

Podemos decir que la empresa no presenta un nivel de endeudamiento alto con sus acreedores es decir que para el año 2012 el 2,89 y para el año 2013 cuenta con el 3,02 de su patrimonio que está comprometido con los acreedores,

INDICADORES QUE MIDEN LA ACTIVIDAD Y LA RENTABILIDAD

Rotación de Activos no Corrientes

$$Rotación\ de\ Activos\ no\ Corrientes = \frac{\text{Ingresos}}{\text{Activos no Corrientes}}$$

Año 2012

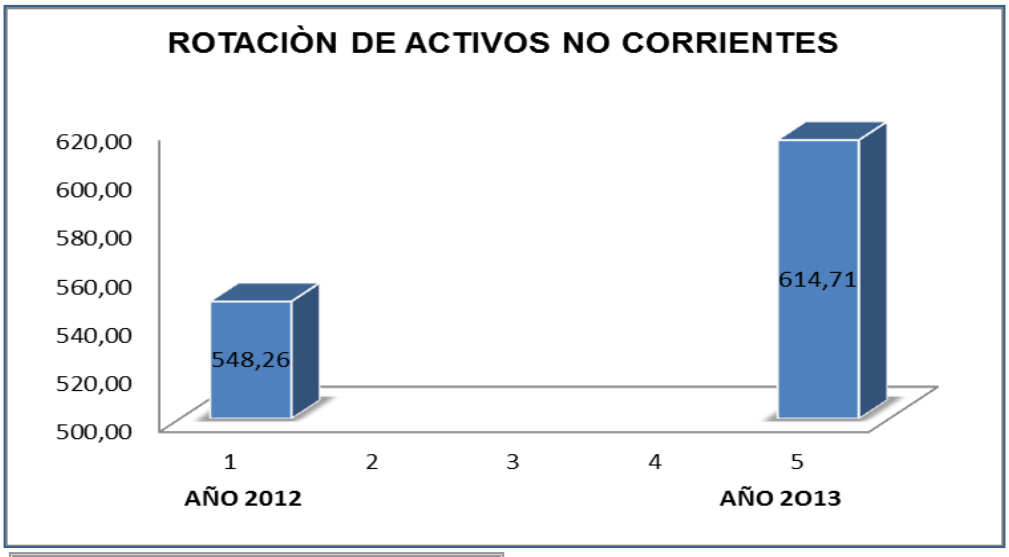
$$RANC = \frac{537726{,}64}{980{,}79}$$

$$RANC = 548{,}26$$

Año 2013

$$RANC = \frac{537726{,}64}{874{,}76}$$

$$RANC = 614{,}71$$



Fuente: Empresa "Credillantas MC"
Elaborado: Las Autoras

INTERPRETACIÓN

Para el año 2012 la empresa logro vender $548,26 invertido en activos no corrientes, y para el año 2013 la empresa logro vender $614,71 invertido en Activos no corrientes. Por lo tanto podemos concluir que la mercadería

que esta empresa ofrece son rentables pues generan buena utilidad, ya que las ventas es la mayor actividad comercial de la misma.

Rotación de Activos Totales

$$Rotación\ de\ Activos\ Totales = \frac{\text{Ingresos}}{\text{Activo Total}}$$

Año 1012

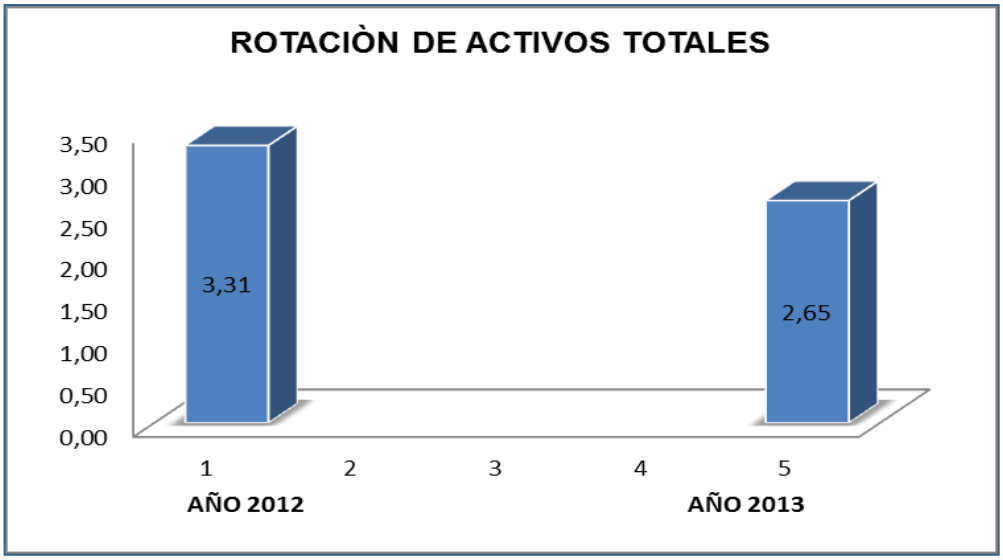
$$RAT = \frac{537726{,}64}{162587{,}95}$$

$$RAT = 3{,}31$$

Año 2013

$$RAT = \frac{537726{,}64}{202883{,}73}$$

$$RAT = 2{,}65$$



Fuente: Empresa "Credillantas MC"
Elaborado: Las Autoras

INTERPRETACIÓN

Nuestra empresa para el año 2012 está colocando entre sus clientes 3,31 veces el valor de la inversión efectuada y para el año 2013 colocará 2,65 veces del monto de la inversión. Esta relación indica que tan productivos son los activos para generar ventas, es decir que la empresa para el 2013 disminuyo el monto de inversión.

Rentabilidad Económica

$$Rentabilidad\ Económica = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total de Pasivos}}$$

Año 2012

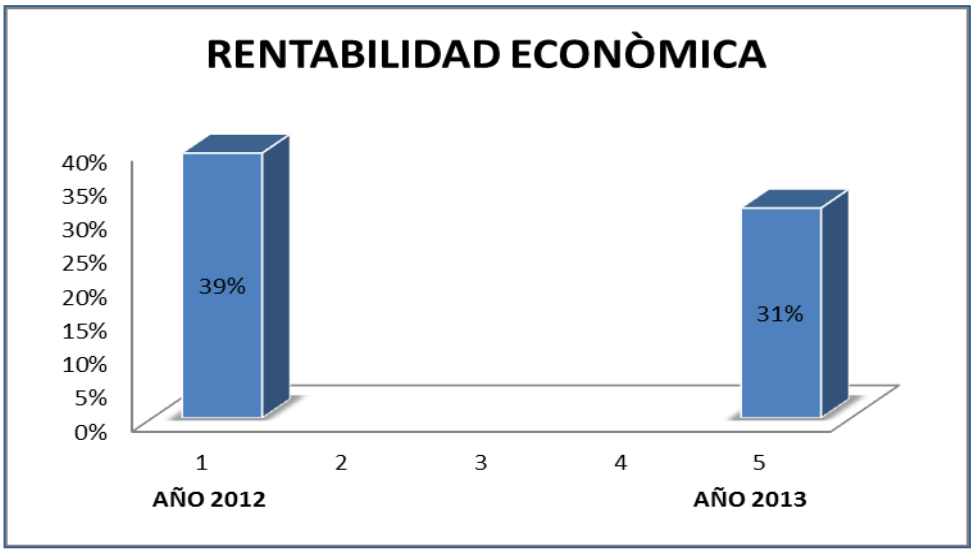
$$RE = \frac{47387{,}29}{120826{,}88}$$

$$RE = 39\%$$

Año 2013

$$RE = \frac{47387{,}29}{152458{,}95}$$

$$RE = 31\%$$



Fuente: Empresa "Credillantas MC"
Elaborado: Las Autoras

INTERPRETACIÓN

En el año 2012 percibió una rentabilidad del 39% y para el año 2013 alcanzó un porcentaje del 31%, observando una disminución en un 8% lo que significa que el gerente propietario debe crear estrategias de trabajo que le permita obtener mayor utilidad.

Rentabilidad sobre Ventas

$$Rentabilidad\ sobre\ Ventas = \frac{\text{Utilidad Neta}}{Ventas}$$

Año 2012

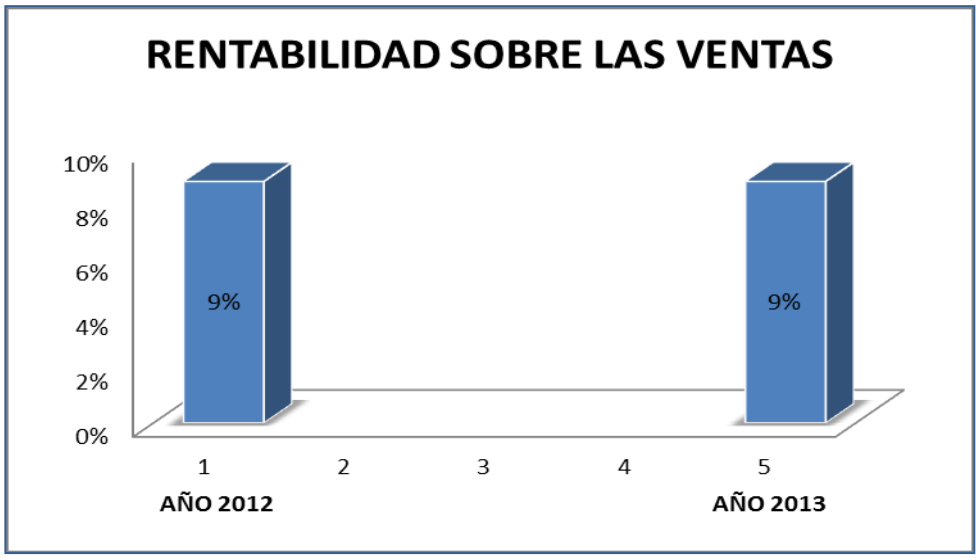
$$RSV = \frac{47387{,}29}{537726{,}64}$$

$$RSV = 9\%$$

Año 2013

$$RSV = \frac{47387{,}29}{537726{,}64}$$

$$RSV = 9\%$$



Fuente: Empresa "Credillantas MC"
Elaborado: Las Autoras

INTERPRETACIÓN

En el 2012 con el 9% y en el 2013 el 9%, lo que quiere decir que por cada dólar vendido genero 0,09 centavos de utilidad neta para los dos periodos manteniendo su utilidad.

Rentabilidad sobre el Activo Total

$$Rentabilidad\ sobre\ el\ Activo\ Total = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

Año 2012

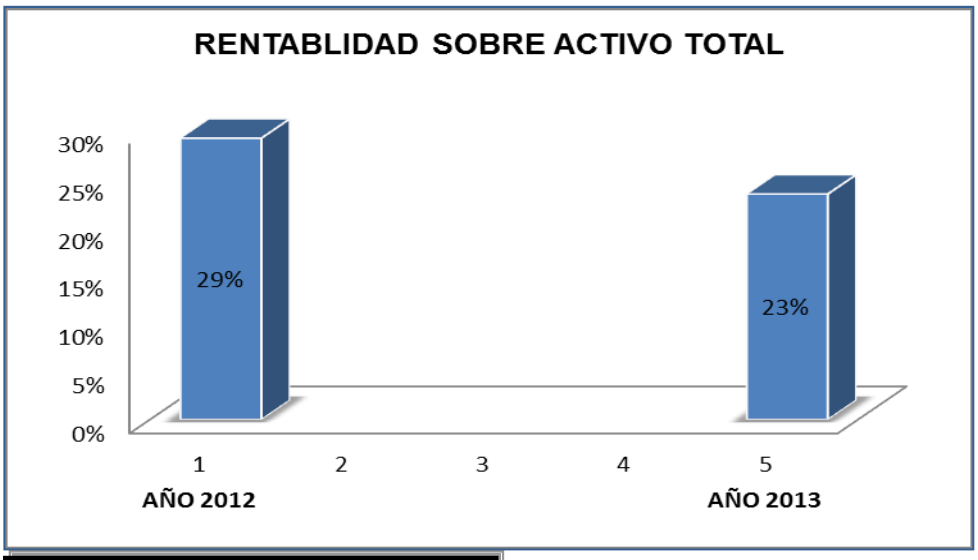
$$\text{RSAT} = \frac{47387{,}29}{162587{,}95}$$

$$RSAT = 29\%$$

Año 2013

$$RSAT = \frac{47387{,}29}{202883{,}73}$$

$$RSAT = 23\%$$



Fuente: Empresa "Credillantas MC"
Elaborado: Las Autoras

INTERPRETACIÓN

Para el año 2012 por cada dólar de ventas se obtiene el 29% de utilidad sobre la inversión del total de activos y para el año 2013 un 23% lo que es una disminución de su activo total, debido que en el 2012 no mantuvo mayores obligaciones que en el año siguiente.

g. DISCUCIÓN

Al iniciar nuestro trabajo de tesis realizamos una entrevista a la Propietaria de la empresa "Credillantas MC" de la Ciudad de Loja donde pudimos evidenciar que no tiene políticas definidas al momento de realizar sus compras y ventas, su rentabilidad no es estable, para el desarrollo de sus actividades la empresa financia sus operaciones con sobregiros bancarios permanentes, debido a la falta de elaboración de presupuestos para cada periodo económico, lo que podría dar como resultado la falta de liquidez, la empresa maneja los inventarios y facturación de compras y ventas con el programa de EXCEL, lo cual dificulta llevar un control adecuado y real de la Contabilidad.

Al culminar nuestro trabajo hemos aportado con sugerencias que han ayudado a tener una mejor organización dentro de la empresa, pero también la propietaria tiene que aplicar el proceso de Planeación Financiera que controla y monitorea la situación financiera de la empresa, programas contables eficientes que le permitan llevar un control real y adecuado de la contabilidad y de las operaciones que realiza de tal manera que se proyecte hacia el futuro determinando sus metas y objetivos a corto y largo plazo. Por lo cual es indispensable contar con una planeación financiera que le permite minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y recursos financieros, decidir anticipadamente sobre

las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera, para alcanzar los objetivos y metas propuestas.

En primer instancia se realizó la recolección de la información como es los estados financieros del año 2011, iniciando con una análisis al entorno empresarial, se analizó los estados financieros para proceder al tema planteados, para lo cual se realizó el pronósticos de ventas indispensables para la elaboración del presupuesto del efectivo, dándonos como resultado un excedente positivo, lo que significa que hay liquidez para invertir a futuro.

Por último se elaboró los estados financieros proforma en los que se demuestra el incremento de los ingresos y gastos de los años 2012-2013, así como la posición financiera, es decir activo, pasivo y patrimonio y capital contable al finalizar un periodo pronosticado y para concluir se determina el punto de equilibrio al que puede cubrir sus costos y gastos sin tener excedente alguno, mas las interpretaciones de los indicadores financieros de la aplicación con los estados proforma.

h. CONCLUSIONES

Luego de haber culminado el presente trabajo de tesis hemos llegado a las siguientes conclusiones:

- La Empresa no realiza planes financieros, ni establece políticas al inicio de cada año, lo que afecta la gestión de la misma cuando se trata de comprar o vender el producto, lo que produce el riesgo de no aprovechar adecuadamente los recursos económicos, financieros y humanos, incidiendo en el desenvolvimiento de sus actividades en pro del desarrollo.

- Desconocen la elaboración de pronósticos de ingresos y gastos, que le permita determinar los entradas y salidas económicas de un año a otro, lo que impide conocer las utilidades y perdidas, y tener un control adecuado y real de las operaciones y de las decisiones que toma.

- Falta de presupuesto de efectivo, para conocer con exactitud la disponibilidad del mismo, para financiar sus actividades o proyectos de mejoramiento para la empresa.

- Objetando al proceso de la planeación financiera, la falta de elaboración de estados financieros proformas, no les permite proyectar a futuro en los posibles ingresos y egresos a presentarse.

- Finalmente se cumplieron con los objetivos planteados en el proyecto de tesis, logrando cumplir con el proceso de la planeación financiera para los periodos establecidos, que ayuden al crecimiento y desarrollo de la empresa.

i. RECOMENDACIONES

Para que la empresa “CREDILLANTAS MC” pueda tener una estabilidad y el crecimiento esperado se recomienda lo siguiente:

- Emplear planes financieros que son herramientas esenciales en el control y monitoreo de la situación financiera de la empresa, que le ayudaran a organizar y estructurar el manejo de los recursos de la misma.

- Efectuar pronósticos de ingresos y gastos en base a datos del año anterior, determinando así la estimación a futuro y de esta manera ser fuente importante de información en el desarrollo de estrategias y compromisos de recursos.

- Utilizar el presupuesto del efectivo que le dará a conocer con exactitud el efectivo disponible para financiar sus proyectos de corto y largo plazo.

- La Contadora debe elaborar en la empresa estados financieros proformas, permitiendo visualizar de manera cuantitativa el resultado de la ejecución de sus planes y preveer situaciones que se pueda presentar en el futuro.

- Finalmente se recomienda a la Propietaria socializar esta propuesta de planeación financiera y de esta manera conozcan la importancia de su aplicación que encamina al éxito y rentabilidad de la misma.

j. BIBLIOGRAFÍA

- BRICEÑO, Ramírez Hugo. "Índices Financieros". Edición 2008.
- CASTRO, Ortega Alfons ."Planeación Financiera Estratégica". Edición 2008.
- DOUGLAS, P. Emery. "Fundamentos de la Administración Financiera". Primera Edición 2000.
- FRANCISCO, Leivazea. Nociones de Metodología de Investigación Científica. Quinta edición 2001.
- FRANCES, Antonio. "Estrategia y Planes para la empresa". Edición 2008.
- GITMAN, Lawrence J. "Principios de la Administración Financiera". Décima edición 2003. Editorial Pearson Adisson Wesley.
- GOMEZ, Guillermo. "Planeación y organización de empresas". Cuarta edición.
- FRANKLIN, Enrique Benjamín. "Indicadores Económicos Financieros Empresariales". Edición. 2009.
- JOHNSON, Robert y MELICHER, Ronald. "Administración Financiera". Segunda edición 2000.
- MEJIA, Cuartas Vicente. "Diccionario económico financiero". Edición 2009.

- MENDEZ, V. David. "Proceso de Planeación Financiera". Edición 2010.
- MÜNCH, Lourdes, "Gestión Organizacional, Enfoques y Proceso Administrativo". Primera Edición 2010.
- OSCAR, León García. "Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones". Tercera Edición 2003.
- ROSS, Westerfield Jordan. "Fundamentos de Finanzas Corporativas". Séptima edición 2006.
- THIERAUF, Robert. "Principios y Aplicaciones de la Administración". Quinta edición 1993.
- WWW.MONOGRAFIAS, com. "Trabajos Planeación Financiera". "La Planeación en la Administración".

k. ANEXOS

ENTREVISTA DIRIGIDA A LA PROPIETARIA DE LA EMPRESA "CREDILLANTAS MC"

Con la finalidad de obtener información para realizar nuestro trabajo de tesis y poder optar el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría Contador Público Auditor cuyo tema se denomina "Planeación Financiera en la Empresa Credillantas MC de la ciudad de Loja periodo 2012 – 2013" solicitamos a usted se digne en ayudarnos en las siguientes interrogantes:

1¿Tiene misión y visión para su empresa?

Sí.

2¿Con qué capital inicio sus actividades económicas?

Inicie mis actividades con un capital de $8000,00

3¿Tiene usted objetivos para su empresa y cuáles son?

Mi único objetivo es ser líder en cuanto a precio, calidad y garantía para el cliente y mantenerme indefinidamente en el mercado.

4¿Planifica usted las actividades para su empresa y como lo hace?

No planifico ningún tipo de actividad.

5¿Cumple a cabalidad las actividades programadas para el año?

Trato de cumplirlas especialmente en lo que se refiere a los créditos recibidos y obtenidos.

6¿Tiene alguna estrategia para vender los repuestos y como lo hace?

La estrategia más adecuada seria la experiencia y el conocimiento de lo que ofrezco, así como también la calidad, las marcas y los precios de los mismos.

7¿Cuáles son los periodos o meses en que más vende?

Los meses que no se vende mucho son Enero, Febrero y Julio y los meses de mayor rentabilidad son Mayo, Junio y Diciembre.

8¿Usted planifica sus ingresos y gastos y como lo hace?

Si, en una forma empírica; con respecto a los ingresos me baso a los periodos de ventas y la demanda del producto, en cuanto a los gastos planifico de acuerdo a la liquidez que tengo.

9¿Cuándo realiza la planeación de ingresos y gastos, existe un seguimiento en su ejecución como lo hace?

Si en parte con respecto a los egresos siempre se lleva un control de la deuda contraída con terceros para poder realizar los pagos a tiempo.

10¿Conoce usted los pasos para realizar una adecuada planeación financiera?

No

11¿Estaria usted de acuerdo que se realice una planeación financiera en su empresa?

Si porque creo que me dará la pauta para realizar de mejor manera las actividades, basándome en técnicas y conocimientos profesionales para poder tener una mejor rentabilidad y por ende me ayudara al progreso de mi empresa.

CALCULOS DE VENTAS PROYECTADAS 2012 - 2013

CALCULOS DE PRONÓSTICO DE VENTAS 2012

Venta pronosticado mes ENERO

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

22142,54 * 0,21 = 4649,93

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 4649,93 + 22142,54

VP= 26792,47

Venta pronosticado mes FEBRERO

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

24657,05 * 0,21 = 5177,28

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 5177,28 + 24657,05

VP= 29835,03

Venta pronosticado mes MARZO

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

29170,92 * 0,21 = 6125,89

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 6125,89 + 29170,92

VP= 35296,81

Venta pronosticado mes ABRIL

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

28377,04 * 0,21 = 5959,18

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 5959,18 + 28377,04

VP= 34336,22

Venta pronosticado mes MAYO

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

30533,00 * 0,21 = 6411,93

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 6411,93 + 30533,00

VP= 36944,93

Venta pronosticado mes JUNIO

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

44087,71 * 0,21 = 9258,42

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 9258,42 + 44087,71

VP= 53346,13

Venta pronosticado mes JULIO

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

21810,38 * 0,21 = 4580,18

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 4580,18 + 21810,38

VP= 26390,567

Venta pronosticado mes AGOSTO

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

28340,00 * 0,21 = 5951,40

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 5951,40 + 28340,00

VP= 34291,40

Venta pronosticado mes SEPTIEMBRE

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

26700,29 * 0,21 = 5607,06

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 5607,06 + 26700,29

VP= 32307,35

Venta pronosticado mes OCTUBRE

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

29742,93 * 0,21 = 6246,02

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 6246,02 + 29742,93

VP= 35988,95

Venta pronosticado mes NOVIEMBRE

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

26713,36 * 0,21 = 5609,81

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 5609,81 + 26713,36

VP= 32323,1

Venta pronosticado mes DICIEMBRE

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

43246,52 * 0,21 = 9081,77

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 9081,77 + 43246,52

VP= 52328,29

CALCULOS DE PRONÓSTICO DE VENTAS 2013

Venta pronosticado mes ENERO

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

26792,47 * 0,25 = 6698,12

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 6698,12 + 26792,47

VP= 33490,59

Venta pronosticado mes FEBRERO

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

29835,03 * 0,25 = 7458,76

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 7458,76 + 29835,03

VP= 37293,79

Venta pronosticado mes MARZO

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

35296,89 * 0,25 = 8824,20

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 8824,20 + 35296,89

VP= 44121,01

Venta pronosticado mes ABRIL

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

34336,22 * 0,25 = 8584,06

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 8584,06 + 34336,22

VP= 42920,28

Venta pronosticado mes MAYO

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

36944,93 * 0,25 = 9236,23

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 9236,23 + 36944,94

VP= 46181,16

Venta pronosticado mes JUNIO

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

53346,13 * 0,25 = 13336,53

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 13336,53 + 53346,13

VP= 66682,66

Venta pronosticado mes JULIO

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

26390,56 * 0,25 = 6597,64

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 6597,64 + 26390,56

VP= 32988,20

Venta pronosticado mes AGOSTO

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

34291,40 * 0,25 = 8572,85

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 8572,85 + 34291,40

VP= 42864,25

Venta pronosticado mes SEPTIEMBRE

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

32307,35 * 0,25 = 8076,84

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 8076,84 + 32307,35

VP= 40384,19

Venta pronosticado mes OCTUBRE

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

35988,95 * 0,25 = 8997,24

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 8997,24 + 35988,95

VP= 44986,19

Venta pronosticado mes NOVIEMBRE

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

32323,17 * 0,25 = 8080,79

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 8080,79 + 32323,17

VP= 40403,96

Venta pronosticado mes DICIEMBRE

VR (anterior) * tasa = V. Incremento.

52328,29 * 0,25 = 13082,07

VP= V. Incremento + Venta Anterior

VP= 13082,07 + 52328,29

VP= 65410,36

CREDILLANTA "MC"
Dirección: Av. Salvador B. Celi e Isidro Ayora Teléfonos: 583-702 / 092663703
Loja – Ecuador

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011

INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES			355521,74
Ventas 12%	355521,74		
Inventario Inicial	105756,70		
(+)Compras Netas	242950,94		
(-)Inventario Final	59536,80		
(=)Costo de Ventas			289170,84
Utilidad Bruta en Ventas			**66350,90**
GASTOS			
GASTOS OPERACIONALES		16503,52	
Sueldos y Salarios	6300,00		
Aporte Patronal	765,45		
Décimo Tercer Sueldo	525,00		
Décimo Cuarto Sueldo	480,00		
Fondos de Reserva	525,00		
Vacaciones	262,50		
Consumo de Útiles de oficina	275,00		
Gasto Arriendo	2400,00		
Gasto Transporte	2509,07		
Gasto Alarma	591,75		
Gastos Generales	422,59		
Energía Eléctrica	350,00		
Agua Potable	300,00		
Teléfono	200,00		
Internet	250,00		
Depreciación Muebles y Enseres	135,00		
Depreciación Equipo de Computo	212,16		
GASTOS NO OPERACIONALES			
GASTOS FINANCIEROS		5601,09	
Intereses Bancarios	5601,09		
TOTAL DE GASTOS			**22104,61**

CREDILLANTA "MC"
Dirección: Av. Salvador B. Celi e Isidro Ayora Teléfonos: 583-702 / 092663703
Loja – Ecuador

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011

UTILIDAD DEL EJERCICIO	**44246,29**
15% Participación a Trabajadores	6636,94
25% Impuesto a la Renta	8969,00
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	**28640,35**

Loja 31 de Diciembre del 2011

Dra. Alexandra Cartuche
GERENTE – PROPIETARIA

CREDILLANTA "MC"
Dirección: Av. Salvador B. Celi e Isidro Ayora Teléfonos: 583-702 / 092663703
Loja – Ecuador

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011

ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja	1275,53		
Bancos	6166,99		
Documentos por Cobrar	56217,80		
Mercaderías	59536,80		
Útiles de Oficina	225,00		
Arriendos Prepagados	2400,00		
Crédito Tributario IVA	7737,52		
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE		133559,64	
ACTIVO NO CORRIENTE			
Muebles y Enseres	1500,00		
Dep. Acum. Muebles y Enseres	-405,00		
Equipo de Computación	950,00		
Dep. Acum. Equipo de Computación	-636,48		
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE		1408,52	
TOTAL DE ACTIVOS			**134968,16**
PASIVOS			
PASIVO CORRIENTE			
Documentos por Pagar Proveedores	30889,00		
IEES por Pagar	3147,00		
Sueldos y Salarios por Pagar	525,00		
Retenciones en la Fuente por Pagar	256,28		

15%Participacion a trabajadores	6636,94		
25% Impuesto a la Renta	8969,00		
TOTAL DE PASIVO CORRIENTE		50423,22	

CREDILLANTA "MC"
Dirección: Av. Salvador B. Celi e Isidro Ayora Teléfonos: 583-702 / 092663703
Loja – Ecuador

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011

PASIVO NO CORRIENTE			
Obligaciones Bancarias y Financieras	48798,34		
TOTAL DE PASIVO NO CORRIENTE		48798,34	
TOTAL PASIVOS			**99221,56**
PATRIMONIO			
Capital	7106,25		
Utilidad del Ejercicio	28640,35		
TOTAL DE PATRIMONIO			**35746,60**
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			**134968,16**

Loja, 31de Diciembre del 2011

Dra. Alexandra Cartuche
GERENTE - PROPIETARIA

ÍNDICE

Caratula…… i

Certificación…… ii

Autoría…… iii

Dedicatoria…… iv

Agradecimiento…… v

Título…… 1

Resumen…… 2

Abstract…… 4

Introducción…… 6

Revisión de Literatura…… 8

Materiales y Métodos…… 69

Resultados…… 73

Discusión…… 159

Conclusiones…… 161

Recomendaciones…… 163

Bibliografía…… 165

Anexos……..… 167

Índice…… 181