



1859

UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja
Facultad Jurídica, Social y Administrativa
Carrera de Contabilidad y Auditoría

Planeación Financiera en la Distribuidora Farmacéutica Disfarbecom Cia. Ltda.
de la ciudad de Loja, Período 2022-2026.

**Trabajo de Integración Curricular previo a
la obtención del título de Licenciada en
Contabilidad y Auditoría.**

AUTORA:

Jessica Patricia Gómez Tapia

DIRECTOR:

Dr. Cristóbal Jaramillo Pedrera, Mg. Sc.

Loja-Ecuador

2023

Loja, 27 de marzo de 2023

Dr. Cristóbal Jaramillo Pedrera, Mg. Sc.

DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

CERTIFICO:

Que he revisado y orientado todo el proceso de elaboración del Trabajo de Integración Curricular denominado: **Planeación Financiera en la Distribuidora Farmacéutica Disfarbecom Cia. Ltda. de la ciudad de Loja, Período 2022-2026**, previo a la obtención del título de **Licenciada en Contabilidad y Auditoría**, de la autoría de la estudiante **Jessica Patricia Gómez Tapia**, con **cédula de identidad Nro. 1150542452**, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja, para el efecto, autorizo la presentación del mismo para su respectiva sustentación y defensa.

Dr. Cristóbal Jaramillo Pedrera, Mg. Sc.

DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Autoría

Yo, **Jessica Patricia Gómez Tapia**, declaro ser autora del presente Trabajo de Integración Curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos, de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido de la mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo de Integración Curricular, en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma:

Cédula: 1150542452

Fecha: Loja, 27 de marzo de 2023

Correo electrónico: jessica.p.gomez@unl.edu.ec

Teléfono: 0992099370

Carta de autorización por parte de la autora, para la consulta, reproducción parcial o total y publicación electrónica del texto completo, del Trabajo de Integración Curricular.

Yo, **Jessica Patricia Gómez Tapia**, declaro ser autora del Trabajo de Integración Curricular denominado: **Planeación Financiera en la Distribuidora Farmacéutica Disfarbecom Cia. Ltda. de la ciudad de Loja, Período 2022-2026**, como requisito para optar el título de **Licenciada en Contabilidad y Auditoría**, autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que, con fines académicos, muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Integración Curricular o que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización en la ciudad de Loja, a los 27 días del mes de marzo de dos mil veintitrés, firma la autora.

Firma:

Autora: Jessica Patricia Gómez Tapia.

Cédula: 1150542452

Dirección: Loja, Sauces Norte, calle Alberto Durero y calle Salvador Dalí

Correo electrónico: jessica.p.gomez@unl.edu.ec

Teléfono: 0992099370

DATOS COMPLEMENTARIOS.

Director del Trabajo de Integración Curricular: Dr. Cristóbal Jaramillo Pedrera, Mg. Sc.

Dedicatoria

Dedico el trabajo, en primer lugar, a Dios por darme la vida, fortaleza y sabiduría necesaria para afrontar y superar todos los obstáculos que se presentaron en el transcurso de mi formación académica.

Agradezco a mi ángel que está en el cielo, gracias por enseñarme el camino de la vida, gracias por tus consejos, por todo el amor me has dado y por tu apoyo incondicional en mi vida, así mismo agradezco a mi esposo por ser mi pilar fundamental en este proceso llamado sueños.

A mi amuleto de la buena suerte, mi compañera fiel durante todas las noches de desvelo, que nada más bastaba verte dormida en mi cama para no sentirme sola y trabajar a gusto, gracias Akila.

Jessica Patricia Gómez Tapia

Agradecimiento

Agradezco infinitamente a la Universidad Nacional de Loja, a la Facultad Jurídica, Social y Administrativa, a la Carrera de Contabilidad y Auditoría, por abrirme sus puertas y brindarme la oportunidad de educarme en tan prestigiosa Institución.

A su vez agradezco a mi director Dr. Cristóbal Jaramillo Pedrera, Mg. Sc. quien con su asesoramiento, dedicación y orientación supo guiarme en el desarrollo del presente trabajo.

Finalmente agradezco al propietario de la distribuidora Disfarbecom, Sr. Patricio Chumbi Oswaldo por permitirme realizar el trabajo de integración curricular en su empresa y por haber autorizado la entrega de toda la documentación utilizada.

Jessica Patricia Gómez Tapia

Índice de Contenidos

Portada	i
Certificación	ii
Autoría	iii
Carta de autorización	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice de Contenidos	vii
Índice de Figuras.....	viii
Índice de Tablas.....	viii
Índice de Anexo.....	x
1. Título	1
2. Resumen	2
2.1 Abstract.....	3
3. Introducción	4
4. Marco Teórico	6
5. Metodología	56
6. Resultados	58
7. Discusión	216
8. Conclusiones	217
9. Recomendaciones	218
10. Bibliografía	219
11. Anexos	223

Índice de Figuras

Figura 1. Proceso de la Planeación Financiera	41
Figura 2. Representación Gráfica del punto de equilibrio.....	55
Figura 3. Estructura Organizacional.....	59
Figura 4. Punto de Equilibrio año 2022.....	203
Figura 5. Punto de Equilibrio año 2023.....	206
Figura 6. Punto de Equilibrio año 2023.....	209
Figura 7. Punto de Equilibrio año 2025.....	212
Figura 8. Punto de Equilibrio año 2026.....	215

Índice de Tablas

Tabla 1. Modelo de Pronóstico de Ventas	45
Tabla 2. Modelo de Pronóstico de Compras.....	46
Tabla 3. Modelo de Entradas del Efectivo.....	47
Tabla 4. Modelo de Salidas del Efectivo	48
Tabla 5. Modelo del Presupuesto del Efectivo.....	49
Tabla 6. Modelo del Estado de Resultados Proforma	52
Tabla 7. Modelo de Estado de Situación Financiera Proforma.....	53
Tabla 8. Razón Corriente	65
Tabla 9. Capital Neto De Trabajo	66
Tabla 10. Prueba Ácida.....	67
Tabla 11. Rotación de Inventarios.....	68
Tabla 12. Promedio de Reposición de Inventario	68
Tabla 13. Rotación Cuentas por Pagar	69
Tabla 14. Periodo Promedio de Pago	70
Tabla 15. Rotación de Activos Totales.....	70
Tabla 16. Indicadores del Nivel de Endeudamiento.....	71

Tabla 17. Apalancamiento Total	71
Tabla 18. Margen Bruto.....	72
Tabla 19. Margen neto.....	73
Tabla 20. Rentabilidad del Capital Total (ROE	73
Tabla 21. Rentabilidad Operativa de los Activo (ROA).....	74
Tabla 22. Cuadro resumen de indicadores financieros.....	84
Tabla 23. Objetivos de la distribuidora.....	86
Tabla 24. Objetivos de la distribuidora.....	87
Tabla 25. Resumen de las ventas 2021	88
Tabla 26. Calculo pronóstico de ventas 2022	90
Tabla 30. Cálculo pronóstico de ventas 2026	94
Tabla 31. Resumen de Ventas Mensuales.....	95
Tabla 32. Resumen de las compras 2021.....	97
Tabla 33. Cálculo Pronóstico de compras 2022.....	99
Tabla 37. Cálculo pronóstico de compras 2026	103
Tabla 38. Resumen de Compras Mensuales	104
Tabla 39. Programa de Entradas de Efectivo.....	106
Tabla 50. Programa de Salidas del Efectivo	117
Tabla 51. Determinación del porcentaje.....	118
Tabla 52. Incremento Porcentual Sueldos y Demas Beneficios Sociales.....	119
Tabla 56. Incremento Porcentual Sueldos y Demas Beneficios Sociales.....	123
Tabla 57. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas	124
Tabla 62. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas	132
Tabla 63. Programa de Salidas de Gastos.....	133
Tabla 64. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas	134
Tabla 77. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas	147
Tabla 78. Programa de Salida de Efectivo y Gastos en Función de las Ventas.....	149

Tabla 82. Programa de Salida de Efectivo y Gastos en Función de las Ventas	153
Tabla 83. Presupuesto del efectivo 2022	155
Tabla 87. Presupuesto del efectivo 20226	159
Tabla 88. Presupuesto de Efectivo años 2022 - 2026.....	160
Tabla 89. Proyección del Estado de Resultados 2022	163
Tabla 93. Proyección del Estado de Resultados 2026	171
Tabla 94. Proyección del Estado de Situación Financiera 2022	185
Tabla 98. Proyección del Estado de Situación Financiera 2026	193
Tabla 99. Clasificación de los Costos Fijos y Costos Variables	201
Tabla 100. Clasificación de los Costos Fijos y Costos Variables	204

Índice de Anexos

Anexo 1. Estados Fianncieros.....	223
Anexo 2. Estados de Resultados	225
Anexo 3. Ruc.....	227
Anexo 4. Constitución de la compañía.....	229

1. Título.

Planeación Financiera en la Distribuidora Farmacéutica Disfarbecom Cia. Ltda. de la ciudad de Loja, Período 2022-2026.

2. Resumen

El trabajo de integración curricular denominado: Planeación Financiera en la Distribuidora Farmacéutica Disfarbecom Cia.Ltda. de la ciudad de Loja para el periodo 2022-2026.”, se desarrolló con la finalidad de implementar el uso de una herramienta financiera de acuerdo con las actividades económicas que realiza a diario la distribuidora.

Para dar cumplimiento a los objetivos se inició con la recopilación de información y los estados financieros del año 2021 de la distribuidora los cuales son de vital importancia para medir el rendimiento económico, operativo y financiero. Se inició con el desarrollo de los indicadores financieros los cuales permiten conocer la situación actual de la distribuidora, también se procedió a realizar los pronósticos de compras y ventas, utilizando como base las ventas y compras históricas del año 2021, con el fin de conocer resultados económicos futuros, se realizó el Presupuesto de Efectivo su función principal es pronosticar futuras entradas y salidas de dinero, y prevenir situaciones futuras. Se desarrolló los Estados Financieros Proforma con la finalidad de conocer los ingresos, costos y gastos, se determinó el Punto de Equilibrio de la proyección financiera a los periodos 2022-2026 se lo efectuó mediante la clasificación de los costos fijos y variables, que permitió determinar la rentabilidad que la distribuidora obtendrá a futuro.

La metodología que se utilizó es la investigación documental debido a que se enfoca en una revisión bibliográfica de libros, revistas, documentos, sitios web, artículos, entre otros, que permitieron obtener los aspectos más relevantes de recolectar y seleccionar la información iniciando por lo estados financieros los cuales nos permitieron realizar la planeación financiera en la distribuidora. Para finalizar se describe las conclusiones y recomendaciones las cuales son redactadas en sustento a los resultados obtenidos de la distribuidora Disfarbecom.

Palabras clave: Planeación Financiera, Indicadores Financieros Pronósticos, Presupuesto, Estados Financieros Proforma.

2.1 Abstract

We called the curricular integration paperwork: "Financial Planning developed in the Pharmaceutical Distributor Disfarbecom Limited Company of the City of Loja for the period 2022-2026," to implement the utilization of a financial tool following the economic activities that the distributor performs daily.

To meet the objectives, we began with the collection of information and financial statements for the year 2021 of the distribution company, which are of paramount importance to measure the accounting, operational, and financial performance. We started with the development of the financing indicators, which allowed us to know the current situation of the distributor; we also proceeded to make the sales and purchases forecasts by using as a basis the historical sales and purchases of the year 2021 to know future economic results, we made the Cash Budget, its primary function is to forecast future inflows and outflows of money and prevent future situations. We developed the Proforma Financial Statements to know the income, costs, and expenses determined the Point of Equilibrium of the financial projection for the accounting periods 2022-2026; through the classification of fixed and variable costs, which allowed us to determine the profitability that the distributor will obtain in the future.

The methodology used is documentary research because it focuses on a bibliographic review of books, magazines, documents, websites, and articles, among others, which allowed us to obtain the most relevant aspects of collecting and selecting the information initiated with the financial statements which allowed us to perform the financial planning in the distribution company. Finally, we described the conclusions and recommendations. Then, we drafted those conclusions and recommendations in support of the results obtained from Disfarbecom Distribution Company.

Keywords: Financial Planning, Financial Indicators Forecast, Budget, Proforma Financial Statements.

3. Introducción.

La Planeación Financiera es muy importante ya que es una técnica que nos permite proyectarnos hacia el futuro para alcanzar las metas de a corto y a largo plazo, además permite la toma de decisiones acertadas frente a las circunstancias imprevistas, a través de sus métodos y objetivos con la finalidad de proveer los ingresos y egresos establecer los pronósticos y ventas económicas financieras propuesta por una empresa, de ahí la importancia que tiene la planeación financiera por ser una herramienta que busca mantener el equilibrio financiero en todos los niveles organizacionales de la empresa.

La elaboración del presente trabajo de integración curricular denominado Planeación Financiera en la Distribuidora Farmacéutica Disfarbecom Cia. Ltda. de la ciudad de Loja, periodo 2022-2026, tiene como propósito facilitar información al propietario mediante proyecciones futuras a largo plazo que permitan el desarrollo y crecimiento de la misma, con el fin de mantener un equilibrio económico y financiero con el fin de proporcionar alternativas que les permitan evaluar y controlar el desempeño de la distribuidora, para dar cumplimiento a las metas y objetivos empresariales, y a su vez, incrementar su rentabilidad con la optimización de recursos y toma de decisiones.

La estructura del presente trabajo de integración curricular se ha desarrollado en base a las disposiciones legales del Reglamento del Régimen Académico, de la Universidad Nacional de Loja, que dispone el siguiente contenido: **Título**, aborda el tema del trabajo de integración curricular seleccionado; **Resumen**, síntesis en base a los objetivos planteados tanto en castellano como traducido; **Introducción**, importancia de la planeación financiera, el aporte que brinda a la distribuidora y estructura del contenido del trabajo de Integración Curricular; **Marco Teórico**, se exponen los principales referentes teóricos vinculados con el tema de investigación como: la planeación financiera, compañía de responsabilidad limitada, el proceso de la planeación financiera, estados financieros y punto de equilibrio; **Métodos**, describe los

métodos utilizados para el desarrollo del proceso de la Planeación Financiera; **Resultados**, constituye el desarrollo de la planeación financiera, inicia con la reseña histórica, base legal, misión y visión, aplicación de indicadores financieros, continuando con el Proceso de la Planeación Financiera, el cual comienza con los pronósticos de ventas y compras, programas de entradas y salidas de efectivo, Presupuesto de Efectivo, Estados Financieros Proforma y punto de equilibrio; posteriormente; **Discusión**, establece la comparación entre cómo se encontró la empresa previo al desarrollo del trabajo de integración curricular y cómo queda posicionada luego de efectuada la planeación financiera; resultados obtenidos en base a los objetivos; **Conclusiones**, síntesis de los resultados obtenidos del proceso de la Planeación Financiera; **Recomendaciones**, sugerencias relevantes a dar soluciones a los problemas existentes en la distribuidora; **Bibliografía**, contiene las diferentes fuentes de consulta bibliográfica, documentos, libros, y direcciones electrónicas, necesaria para el desarrollo del marco teórico; **Anexos**, donde se incluye información de soporte como estados financieros, Ruc y constitución de la compañía.

4. Marco Teórico.

Empresa

Empresa es todo es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer a los clientes bienes y/o servicios que, al ser vendidos, producirán una renta que beneficia al empresario, al Estado y la sociedad en general. (Zapata, 2018)

De acuerdo con Espejo (2018) “La empresa es el conjunto de personas que realizan inversiones con la finalidad de desarrollar actividades económicas, de producción o comercialización de bienes y/o servicios para satisfacer las necesidades del mercado y obtener rendimientos sobre la inversión realizada.” (p. 15).

Importancia

Las empresas contribuyen a la sociedad de muchas maneras. Producen bienes de calidad para los individuos, generan empleo y permiten ofrecer una variedad donde los consumidores puedan elegir.

Objetivos

Los objetivos más significativos de una empresa desde el punto de vista de (García, 2020, p. 8) son:

- Obtener el mayor beneficio posible
- Satisfacer las necesidades de los clientes.
- Objetivos de estabilidad y adaptabilidad al entorno
- Objetivos de la expansión y crecimiento de la empresa
- Objetivo de responsabilidad social
- Crear valor

Clasificación

Según Espejo & López (2018) Las empresas se clasifican considerando varios criterios.

Por la actividad

Industriales. La actividad básica de este tipo de empresas es la compra de materias primas para transformarlas en productos terminados para su posterior comercialización.

Ejemplos: empresas industriales que fabrican muebles, zapatos, ropa, etc.

Comerciales. Son aquellas empresas que se dedican a la adquisición de bienes o productos, con el objeto de comercializarlos sin realizar transformación alguna y obtener ganancias.

Ejemplos: supermercados, librerías, mueblerías, empresas que comercializan autos, equipos informativos, entre otros.

Servicios. La actividad económica de este tipo de empresas es la generación o venta de productos intangibles, como es el caso de empresas que se dedican a la limpieza, estéticas, seguridad, educación, publicidad, entre otros.

Extractivas. Son aquellas empresas que se dedican a la explotación de los recursos que se encuentran en el subsuelo.

Ejemplos: empresas que se dedican a la extracción de petróleo, gas natural, piedras preciosas, explotación de minas, entre otros.

Agropecuarias. Son las empresas que realizan actividades de agricultura y ganadería.

Ejemplos: granjas agrícolas, porcinas, haciendas ganaderas, florícolas, entre otros.

Por el sector al que pertenecen.

Públicas. Son entidades creadas por la Constitución o Ley, por Actos Legislativos Seccionales (Ordenanzas) para la prestación de servicios públicos, constituyéndose como personas jurídicas de derecho público.

Ejemplos: Organismos y entidades del Gobierno Nacional, de las funciones Ejecutiva, Legislativa y Judicial; Organismos Electorales, Organismos de Control y Regulación, Organismos de Régimen Seccional; Consejos Provinciales y Municipales, entre otros.

Privadas. Son personas naturales o jurídicas de derecho privado, que se dedican a la producción, comercialización de bienes y servicios.

Ejemplos: Vilcabamba, Internacional de Aguas Cía.Ltda., Grupo Procubanco, profesionales, trabajadores autónomos, comisionistas, entre otros.

Mixtas. El capital de las empresas mixtas está constituido por aportes del sector privado y del sector público.

Ejemplos: Compañía de Economía Mixta Austrogas, Compañía de Economía Mixta Lojagas.

Por el tamaño.

Microempresas. Son pequeñas unidades económicas, por lo general se inician como emprendimientos personales, familiares o artesanales. Se caracterizan por tener máximo 1 a 9 empleados, ventas brutas anuales \$100.000 y activos totales hasta \$100.000.

Pequeñas. Son aquellas empresas que realizan actividades económicas y productivas; manejan entre 10 y 49 empleados, ventas brutas anuales de \$100.001 a \$1.000.000 y activos totales de \$100.001 hasta \$750.000.

Medianas. Este tipo de empresas tienen entre 50 y 199 empleados, ventas brutas anuales de \$1.000.001 a \$5.000.000 y activos totales de \$750.001 a \$3.999.999.

Grandes. Este tipo de empresas tienen 200 o más empleados, ventas brutas anuales desde \$5.000.000 y activos totales mayor o igual a \$4.000.000

Por la función económica.

Primarias. Son las empresas de explotación (minera, forestal, productos del mar, etc.), las agropecuarias (agricultura y ganadería) y las de construcción.

Ejemplos: granjas y haciendas agrícolas, empresas mineras, empresas de explotación petrolera, empresas de pesca de atún, camarón y otros productos del mar, entre otros.

Secundarias. Son aquellas empresas que se dedican a la transformación de materias primas.

Ejemplo: empresas industriales.

Terciarias. Son las empresas dedicadas exclusivamente a la prestación de servicios como salud, educación, transporte, hospedaje, seguros, financieros, etc. Ejemplos: hospitales, clínicas, colegios, universidades, hoteles, cooperativas de transporte, entre otros.

Por la constitución.

Negocios unipersonales o individuales. Pueden constituirse ante un juez de lo civil, como Compañía Unipersonal de Responsabilidad Limitada, exclusivamente con un socio, quien se llama gerente propietario, el aporte de capital no podrá ser inferior a la remuneración básica mínima unificada multiplicada por diez, debe pagarse íntegramente al momento de la constitución.

Ejemplos: Ferretería “San Agustín”, Cía. Ltda. Unipersonal, Comercial Mil Maravillas.

Sociedades o compañías. Se constituyen con el aporte de capital de varias personas naturales o jurídicas, se clasifican en sociedades de hecho y de derecho. Ejemplos: Banco de Loja S.A., Empresa Eléctrica Regional del Sur S.A., Distribuidora Fernández Hnos., entre otros.

Fideicomisos. Es un contrato en virtud del cual una o más personas llamadas constituyentes, transfieren de manera temporal e irrevocable la propiedad de bienes muebles o

inmuebles que existen o se espera que existan a un tercero que conforma un patrimonio autónomo, para que lo administre.

Consortios o asociaciones de empresas. Son asociaciones económicas en las que una serie de empresas buscan desarrollar una actividad conjunta mediante la creación de una nueva sociedad.

Es el acuerdo por el cual los accionistas de empresas independientes acceden a entregar el control de sus acciones a cambio de certificados del consorcio que les dan derecho a participar en las ganancias comunes. También, se define como la asociación de individuos y/o personas jurídicas en un grupo, patrocinado por una empresa administradora, con el fin de proporcionar a sus miembros la adquisición de bienes a través de la autofinanciación.

Instituciones sin fines de lucro. Son aquellas que se constituyen con la finalidad de prestar servicios sin ánimo de lucro, con finalidad social, el financiamiento procede de donaciones o aportes de personas, instituciones y organizaciones de todo tipo. Ejemplos: Fundaciones, Asociaciones, Organismos no Gubernamentales, instituciones educativas, entre otros.

Por la inversión de capital.

Subsidiarias. Entidades cuyo capital está conformado por el aporte de un inversionista mayor al 50%, quien ejerce control directo o indirectamente, o por intermedio de otra subsidiaria controlada.

Asociadas. Son entidades cuyo capital está conformado con el aporte mayor al 20% y menos al 50%, de un inversionista que tiene poder de voto y posee influencia significativa.

Controladoras. Son entidades que invierten en subsidiarias hasta alcanzar el 50% o más de su patrimonio, con el objeto de ejercer control directo o indirecto sobre la subsidiaria.

Negocios conjuntos. Son acuerdos contractuales entre dos o más personas que emprenden actividades económicas sometidas a control conjunto de las operaciones, de los activos o de otras entidades controladas.

Grupos empresariales. Son los conjuntos de varias entidades controladoras, con sus respectivas subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos, que tienen finalidades específicas y se orientan bajo una dirección común (pp.18-20).

Empresas Comerciales

La empresa comercial es la unidad económica que, a partir de la combinación de diferentes factores humanos, materiales y funcionales, compra bienes y servicios a los productores con el fin de ponerlos en el mercado para cubrir las necesidades de los consumidores y obtener beneficios económicos. (Macmillaneducation.es, 2018)

Se denomina una empresa comercial aquella que se enfoca a la adquisición de bienes para luego venderlos a la sociedad.

Características

Las características de las empresas comerciales son:

“Factores de la empresa comercial

- **Unidad económica.** Intercambio de productos, servicios y flujos monetarios.
- **Recursos humanos.** Directivos y trabajadores
- **Recursos materiales.**
- **Recursos funcionales.** El tiempo, el espacio y la organización.

Función de la empresa comercial

- Poner a disposición del mercado bienes y servicios producidos por otras empresas para satisfacer las necesidades de los clientes y usuarios.

Objetivos de la empresa comercial

- Facilitar a los clientes la satisfacción de sus necesidades.

- Obtener beneficio” (Macmillaneducation.es, 2018)

Clasificación

Las empresas comerciales se pueden clasificar en:

Mayoristas; Realizan ventas en grandes volúmenes de acuerdo con políticas específicas a minoristas, que a su vez distribuyen el producto al consumidor final.

Minoristas o detallistas; Son aquellos negocios que venden el producto al menudeo o en reducidas cantidades al cliente o consumidor final.

Comisionistas; Su trabajo es vender productos que los fabricantes les dan a consignación, por lo que obtienen por esta actividad una comisión o ganancia (Luna, 2015, pág. 9).

Compañías

Según la (Ley de Compañías, 2020) en el Art. 1 nos dice que Contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades. Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.

El Código Civil (2019) en su Art. 1957 define a la sociedad o compañía como el “contrato en el cual dos o más personas estipulan poner algo en común (dinero, bienes servicios, industria o trabajo apreciables en dinero), con el fin de dividir entre sí los beneficios que de ello provengan”.

Para el autor Martínez (2022) las sociedades es un contrato estipulado entre dos o más personas, quienes se ven en la obligación de realizar aportes monetarios, de labores o de bienes apreciables en dinero, con la intención de que puedan repartirse las ganancias obtenidas a partir de la actividad social o comercial.

Entidad que Controla y Vigila las Compañías

En el Ecuador, la entidad o institución encargada del Control y Vigilancia de la Compañías, es la Superintendencia de Compañías, entidad que por mandato constitucional y legal controla: las sociedades anónimas, compañías de responsabilidad limitada, de economía mixta y compañías en comandita por acciones, además es quien dicta los reglamentos para la aplicación tanto de la Ley de Compañías.

Clasificación de las compañías

Según (Ley de Compañías, 2020) clasifica a las Sociedades de la siguiente forma:

- La compañía de responsabilidad limitada;
- La compañía anónima;
- La compañía de economía mixta;
- La compañía en nombre colectivo; y,
- La compañía en comandita simple y dividida por acciones.

Compañía de Responsabilidad Limitada

La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, tales como: "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar. (Ley de Compañías, 2020)

- Las compañías de responsabilidad limitada son siempre mercantiles.
- Podrán tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la ley.

- Las personas jurídicas pueden ser socios de las compañías de responsabilidad limitada, excepto los bancos, compañías de seguro, capitalización y de ahorro. (Ley de Compañías, 2020)

Finalidad

“La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización y ahorro.” (Ley de Compañías, 2020)

Características

“Las características más importantes de las compañías de responsabilidad limitada son:

- Número de socios para constituir mínimo 2 máximo 15. Luego de constituida no puede subsistir con un sólo socio.
- Monto mínimo para constituir US \$ 400
- El capital debe estar pagado al constituir la compañía, o en un aumento de capital, mínimo el 50% y el saldo en un año.
- El capital está dividido en participaciones.” (Carrasco, 2021)

Capital

El capital estará formado por las aportaciones de los socios y estará fijado por la Superintendencia de Compañías y Valores. Al constituirse la compañía el capital estará íntegramente suscrito y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. (Ley de Compañías, 2020)

Derechos, obligaciones y responsabilidades de los socios

Art. 114.-El contrato social establecerá los derechos de los socios en los actos de la compañía, especialmente en cuanto a la administración, como también a la forma de ejercerlos,

siempre que no se opongan a las disposiciones legales. No obstante, cualquier estipulación contractual, los socios tendrán los siguientes derechos:

- a) A intervenir a través de asambleas, en todas las decisiones y deliberaciones de la compañía, personalmente o por medio de representante o mandatario.
- b) A percibir los beneficios que le correspondan.
- c) A que se limite su responsabilidad al monto de sus participaciones sociales.
- d) A no devolver los importes que en concepto de ganancias hubieren percibido de buena fe.
- e) A no ser obligados al aumento de su participación social.
- f) A ser preferido para la adquisición de las participaciones correspondientes a otros socios.
- g) A solicitar a la junta general la revocación de la designación de administradores o
- h) gerente.
- i) A impugnar los acuerdos sociales.
- j) A pedir convocatoria a junta general en los casos determinados.
- k) A ejercer en contra de los gerentes o administradores las acciones de reintegro del patrimonio social. (Ley de Compañías, 2020)

Art. 115.-Son obligaciones de los socios:

- a) Pagar a la compañía la participación suscrita. Si no lo hicieren dentro del plazo estipulado en el contrato, o en su defecto del previsto en la Ley;
- b) Cumplir los deberes que a los socios impusiere el contrato social;
- c) Abstenerse de la realización de todo acto que implique injerencia en la administración;
- d) Responder solidariamente de la exactitud de las declaraciones contenidas en el contrato de constitución de la compañía;

- e) Cumplir las prestaciones accesorias y las aportaciones suplementarias previstas en el contrato social;
- f) Responder solidaria e ilimitadamente ante terceros por la falta de inscripción del contrato social;
- g) Responder ante la compañía y terceros, si fueren excluidos, por las pérdidas que sufrieren por la falta de capital suscrito y no pagado o por la suma de aportes reclamados con posterioridad, sobre la participación social.
- h) En caso de que el socio fuere una sociedad extranjera, deberá presentar a la compañía, durante el mes de diciembre de cada año. (Ley de Compañías, 2020).

Forma del contrato

La compañía se constituirá mediante escritura pública que será inscrita en el Registro Mercantil del cantón. La compañía solo podrá operar a partir de la obtención del Registro Único de Contribuyentes otorgado por parte del (SRI).

Art. 137.- La escritura de constitución será otorgada por todos los socios, por sí o por medio de apoderado. Los comparecientes deberán declarar bajo juramento lo siguiente:

- 1) El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla. 2. La denominación objetiva o la razón social de la compañía;
- 2) El objeto social, debidamente concretado;
- 3) La duración de la compañía;
- 4) El domicilio de la compañía;
- 5) El importe del capital social con la expresión del número de las participaciones en que estuviere dividido y el valor nominal de las mismas;

- 6) La indicación de las participaciones que cada socio suscribe y pagará en numerario o en especie, el valor atribuido a éstas y la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo;
- 7) La forma en que se organizará la administración y fiscalización de la compañía, si se hubiese acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización, y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal, así como la designación de los primeros administradores, con capacidad de representación legal;
- 8) La forma de deliberar y tomar resoluciones en la junta general y el modo de convocarla y constituir la; y,
- 9) Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a lo dispuesto en esta Ley. (Ley de Compañías, 2020).

Administración

Según Chiavenato (2019) la administración es un proceso continuo y sistemático que implica una serie de actividades impulsoras, como planear, organizar, dirigir y controlar recursos y competencias para alcanzar metas y objetivos organizacionales. Además, incluye fijar los objetivos que se quieren alcanzar, tomar decisiones en el camino para alcanzarlos y liderar todo ese proceso con el fin de alcanzarlos y ofrecer resultados a los públicos estratégicos de la organización".

La administración es un proceso a través del cual se coordinan y optimizan los recursos de un grupo social con el fin de lograr la máxima eficacia, eficiencia, calidad, productividad y competitividad en la consecución de sus objetivos, para lograr la máxima eficiencia, competitividad, calidad y productividad en la consecución de sus objetivos (Münch, 2018, p. 4).

Importancia

Para la autora Cortés (2021) la administración optimiza los recursos que se manejan en una organización para obtener un fin, es decir una conjunción de los elementos esenciales en una empresa que utiliza a la administración como herramienta y la importancia que le imprime como ciencia y que lo demuestra con los siguientes puntos: (pp. 8-9).

- Es indispensable para el adecuado funcionamiento de cualquier organismo social.
- Simplifica el trabajo al establecer principios, métodos y procedimientos, para lograr mayor rapidez y efectividad
- Optimiza recursos. La productividad y eficiencia están en relación directa con la aplicación de una adecuada administración.
- Al aplicar la administración correctamente, las empresas logran bases confiables para, posteriormente, diversificarse.

Objetivo

“La administración persigue fines integrales, que generalmente se ubican como:

- **Objetivos sociales.**

Son los fines que busca alcanzar la administración para contribuir al bienestar de la sociedad.

- **Objetivos económicos.**

Los objetivos económicos son los fines que la Administración persigue lograr para obtener beneficios económicos en el organismo que se lleva a cabo.

- **Objetivos organizacionales.**

La administración coordina los recursos de la empresa, por tal motivo, uno de sus fines básicos es optimizar la coordinación de los recursos de la empresa que se trate.” (Luna González, 2015).

Características

Según Münch (2018) la administración posee ciertas características que la diferencian de otras disciplinas:

- **Universalidad.** Es indispensable en cualquier grupo social, ya sea una empresa pública o privada o en cualquier tipo de institución.
- **Valor instrumental.** Su finalidad es eminentemente práctica, siendo la administración un medio para lograr los objetivos de un grupo.
- **Multidisciplina.** Utiliza y aplica conocimientos de varias ciencias y técnicas.
- **Especificidad.** Aunque la administración se auxilia de diversas ciencias, su campo de acción es específico, por lo que no puede confundirse con otras disciplinas.
- **Versatilidad.** Los principios administrativos son flexibles y se adaptan a las necesidades de cada grupo social en donde se aplican (p.23).

Etapas del proceso administrativo

Para el autor Münch (2018) las etapas del proceso administrativo son:

Planeación. Es cuando se determinan los escenarios futuros y el rumbo hacia donde se dirige la empresa, así como la definición de los resultados que se pretenden obtener y las estrategias para lograrlos minimizando riesgos.

Organización. Consiste en el diseño y determinación de las estructuras, procesos, funciones y responsabilidades, así como el establecimiento de métodos, y la aplicación de técnicas tendientes a la simplificación del trabajo.

Integración. Es la función a través de la cual se eligen y obtienen los recursos necesarios para poner en marcha las operaciones.

Dirección. Consiste en la ejecución de todas las fases del proceso administrativo mediante la conducción y orientación de los recursos, y el ejercicio del liderazgo.

Control. Es la fase del proceso administrativo a través de la cual se establecen estándares para evaluar los resultados obtenidos con el objetivo de corregir desviaciones, prevenirlas y mejorar continuamente las operaciones (p.27).

Administrador Financiero

De acuerdo con Padilla, Quispe, & Telenchana (2017) el Administrador Financiero es la persona que desempeña una función básica en la planeación, organización, control y en la aplicación y optimización de recursos (humanos, económicos, financieros, materiales, tecnológicos, información y comunicación) de una empresa, obteniendo fondos necesarios y aplicándolos para fines rentables. (pág. 24).

Funciones del Administrador Financiero

La función primordial del administrador financiero es maximizar el patrimonio de los accionistas, y entre sus funciones están las siguientes:

- Administrar adecuadamente los activos de una empresa y fijar los niveles adecuados u óptimos de cada tipo de activo circulante, y decidir sobre los activos a invertir.
- Administrar adecuadamente el pasivo y el capital de una empresa, para conocer el financiamiento más provechoso en los diferentes plazos, y así disminuir costos.
- Realizar el análisis y la planeación financiera para conocer en donde se sitúa, y evaluar los requerimientos de producción, a través de los estados financieros, generando indicadores financieros.
- Conocer las fuentes de financiamiento a corto, mediano y largo plazo, así como las tasas de interés que se generan para buscar los financiamientos en los montos necesarios y al más bajo costo. (Robles, 2012, pp. 18-19)

Responsabilidades del Administrador Financiero

Entre las responsabilidades más importantes del Administrados Financiero se encuentran las siguientes:

- 1) **Coordinación y control de las operaciones:** Esta función se refiere a que el administrador financiero debe coordinarse con los responsables de los departamentos para asegurar que la empresa u organización opere de manera eficiente, y así obtener los mejores resultados financieros.
- 2) **Realización del presupuesto y planeación a largo plazo:** Se refiere a realizar juntamente con los directivos y con los responsables de cada departamento, el presupuesto y la planeación a largo plazo, para presentar las estimaciones y pronósticos relacionados al futuro de la empresa en relación al manejo de los recursos monetarios.
- 3) **Decisiones de inversión y financiamiento de bienes de capital e inventarios:** Se refiere al análisis de los activos que son productivos, y de indicadores financieros que demuestren donde se deben realizar las inversiones para generar las mayores tasas de rendimiento; crecimientos en ventas; así como inversiones en la planta, en equipos e inventarios, para que generen dinero y obtener sobrantes, y de este modo, hacer inversiones financieras; además, conocer donde obtener financiamientos al más bajo costo y en los montos necesarios.
- 4) **Administración de las cuentas por cobrar y el efectivo:** Es muy importante esta función, pues se refiere a analizar el capital de trabajo que debe tener una organización para que funcione perfectamente, sin que falte o sobre dinero, sino que exista el adecuado para cubrir todas las necesidades, por eso son importantes las cuentas por cobrar, ya que es el periodo de financiamiento para los clientes; en relación al estudio que se realice de las cuentas por cobrar será la tasa de rendimiento que se genere, para

lograr establecer tiempos idóneos para tener cobros oportunos y no incrementar las tasas de cartera vencida

- 5) **Relación de los mercados financieros:** En la actualidad, las grandes empresas buscan la manera de interactuar con el mercado financiero, donde el dinero se convierte más fácilmente en más dinero, aunque con mayor riesgo; sin embargo, es más atractivo para los grandes capitales transnacionales o como fuente de financiamiento para aquellas empresas que pretenden crecer. Este capital que se invierte en el mercado financiero debe ser dinero sobrante de la operación normal de cada una de las empresas, ya que éstas, deben generar su propio flujo de efectivo excedente que les permitan generar más efectivo. (Robles, 2012, pp. 19-20)

Por lo tanto, el papel del administrador financiero es muy importante, debido a que las organizaciones lo que pretenden es obtener mayores ganancias.

Administración Financiera

La administración financiera es una de las ciencias más importantes, la cual afecta a todos los individuos y compañías, con el fin de aprender a administrar el dinero, la principal fuente de participación e intercambio de mercado, inversiones y adquisición y ventas de productos o servicios. (Insignia, 2017)

La Administración Financiera es el área de la Administración que cuida de los recursos financieros de la empresa, La administración financiera se centra en dos aspectos importantes como: la rentabilidad y la liquidez (Padilla, Quispe, & Telenchana, 2017, pp. 5-6)

Importancia

La Administración financiera se refiere al manejo eficiente y productivo de todos los activos de la empresa, optimizando su utilización. Entiéndase por optimizar, la reducción de costos (financieros, administrativos, de producción, etc.) y el incremento del rendimiento de la empresa en todos los ámbitos de la misma. (Núñez, 2016, p. 35)

Objetivos

Para alcanzar los objetivos de la empresa, deben fijarse las metas que pretende la administración financiera, siendo entre otras las siguientes:

- Planear el crecimiento de la empresa, visualizando por anticipado sus requerimientos, tanto táctica como estratégicamente.
- Captar los recursos necesarios para la marcha de la empresa.
- Asignar dichos recursos conforme a los planes y necesidades de la empresa.
- Promover el óptimo aprovechamiento de los recursos financieros.
- Minimizar la incertidumbre de la inversión. (Mandroño, 2016)

Elementos de Administración Financiera

Se presentan los elementos básicos de la Administración Financiera.

- El análisis financiero
- La planeación financiera
- El control financiero

1. Análisis Financiero. A través de éste se realiza una evaluación de los conceptos y cifras del pasado de una empresa, ya que al analizar de forma adecuada la Situación Financiera de la misma nos podemos dar cuenta en qué condiciones se encuentra la empresa y podrán tomarse las decisiones prudentes.

2. Planeación Financiera. Mediante ella se hace una evaluación de los conceptos y cifras que prevalecen en el futuro de la empresa, ya que esto ayuda a que los ejecutivos puedan llegar a tener éxito en la dirección de una empresa cuando actúan con certidumbre, y se enfrentan a situaciones de inestabilidad como las que se han llegado a vivir en las crisis económicas y financieras que se han presentado en las dos últimas décadas, y a su vez la Planeación Financiera ayudará a estos ejecutivos a actuar con liderazgo, visión, creatividad, agresividad y grandes habilidades.

- 3. El Control Financiero.** Es aquel que estudia y evalúa simultáneamente el Análisis y la Planeación Financiera, para corregir las desviaciones y así alcanzar los objetivos propuestos por la empresa, mediante la acertada toma de decisiones. (Núñez, 2016)

Proceso de la Administración Financiera

1. **Planeación:** consiste en determinar los objetivos y cursos de acción: en ella se determinan:

- Las metas de la organización.
- Las mejores estrategias para lograr los objetivos.
- Las estrategias para llegar a las metas planteadas.

2. **Organización:** consiste en distribuir el trabajo entre el grupo, para establecer y reconocer las relaciones y la autoridad necesaria, implica:

- El diseño de tareas y puestos.
- Designar a las personas idóneas para ocupar los puestos.
- La estructura de la organización.
- Los métodos y procedimientos que se emplearán.

3. **Dirección:** consiste en conducir el talento y el esfuerzo de los demás para lograr los resultados esperados, implica:

- Determinar cómo se dirigirá el talento de las personas.
- Determinar el estilo de dirección adecuado.
- Orientar a las personas al cambio.
- Determinar estrategias para la solución de problemas, así como la toma de decisiones.

4. **Control:** consiste en la revisión de lo planteado y logrado; implica determinar:

- Las actividades que necesitan ser controladas.
- Los medios de control que se emplearán. (Blandez, 2014)

Análisis Financiero

Un análisis financiero permite que se indague tanto en la característica como las propiedades de la entidad, permitirá conocer cuáles son sus operaciones, su entorno, características y como se desempeñó en el pasado todo esto con el único fin de que pueda ir mejorando. (Puerta, Vergara, & Huertas, 2018, pág. 89)

Por medio de un estudio financiero se pueden llegar a facilitar los procesos al momento de que se vayan a tomar decisiones, ya que por medio de ellas se permitirá identificar tanto los punto débiles como los fuertes que posee la organización, permite que se realicen comparaciones con otras entidades permitiendo de esta manera que aporten en entregar los datos necesarios para poder determinar los comportamientos operativos, situación tanto económica como financiera que presenta la organización, y de esta manera fundamentar los datos que se presentan en los estados financieros, para que a su vez puedan ser utilizados para que se calcule y examine cada indicador financiero. (Cano, 2018)

Importancia

La importancia del análisis financiero es la aplicación de estrategias que permitan visualizar el nivel de liquidez solvencia, endeudamiento y rentabilidad en la actividad empresarial, evaluando el rendimiento de un negocio. Esta herramienta facilita la toma de decisiones en un plan de acción que permita identificar los puntos fuertes y débiles de una institución empresarial comparada con otros negocios.

Objetivos

Según Paucar (2020) el análisis financiero tiene como objetivo brindar información oportuna para la toma de decisiones gerenciales dentro de las organizaciones y definir estrategias que aumenten sus probabilidades de éxito futuro. El análisis financiero es uno de los componentes que completa la parte esencial de la gestión financiera y en ella se estudia los tipos

de análisis y métodos financieros como, el equilibrio económico financiero, las ratios financieras.

Características

Para la autora Gil (2004) las características del análisis financiero son:

1. Se trata de un *proceso de valoración crítica* ya que todo proceso de análisis debe concluir con la formulación de una opinión sobre la situación actual y futura de la empresa analizada o de los derechos sobre ella.
2. La base de estudio es la *información financiera*, entendiéndose por tal toda información capaz de generar, modificar o confirmar las expectativas del analista sobre la situación financiera actual y futura de una empresa o de un derecho sobre ella.
3. Dentro del análisis financiero podemos distinguir *tres áreas de estudio fundamentales: rentabilidad, solvencia y liquidez*. El estudio de la rentabilidad tiene como finalidad determinar la capacidad de la empresa para generar resultados en el futuro. Con el análisis de la solvencia, el analista pretende estimar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a largo plazo. Por último, si se estudia esa capacidad de pago a corto plazo se está midiendo la liquidez de la empresa.

Indicadores Financieros

Los indicadores financieros son medidas que tratan de analizar el estado de la empresa desde un punto de vista individual, son utilizados para mostrar las relaciones que existen entre las diferentes cuentas de los estados financieros; y sirven para analizar su liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia operativa de una entidad. (Imaicela, Curimilma & López, 2019)

Los indicadores financieros son herramientas gerenciales que permiten evidenciar la información obtenida de los saldos contables, cuyo uso correcto permite la toma de decisiones.

Clasificación

Para los autores Ollague, Ramón & Soto (2017) los Indicadores Financieros se clasifican en los siguientes grupos:

Indicadores de Liquidez

Estos indicadores surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes al convertir a efectivo sus activos corrientes.

Liquidez Corriente

Este indicador establece la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo con sus activos de corto plazo; para que se determine que el negocio tiene liquidez el resultado tiene que ser mayor a 1. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo.

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

Estándar: Este indicador tiene que ser mayor a 1.5 y 2.5 dependiendo del tipo de empresa.

Prueba Ácida

Se conoce también con el nombre de prueba del ácido o liquidez seca. Es un indicador más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias; es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el de sus cuentas por cobrar, inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación, diferente de los inventarios.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Estándar: El más adecuado es entre 0.5 y 1.0.

Capital Neto De Trabajo

Determina la capacidad que tiene la empresa para poder operar con sus activos de corto plazo. Es la diferencia entre los activos y los pasivos circulantes; es decir, es el capital de trabajo neto expresado como una proporción de las ventas.

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Estándar: Este indicador cuanto más alto mejor.

Índice de Actividad

Los indicadores de actividad son las razones financieras que permiten medir la eficiencia de una empresa en la utilización de sus activos, mediante el tiempo que tarda en recuperar la inversión realizada en ellos.

Rotación de Inventarios

Este indicador permite cuantificar el tiempo que se demora la inversión hecha en inventarios en convertirse en dinero, y permite saber el número de veces que esta inversión va al mercado, en un año, y cuántas veces se repone.

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario}}$$

Estándar: El estándar establecido es 5 a 10 veces dependiendo del tipo de empresa

Promedio de Reposición de Inventario

Este indicador por permite conocer el número de días en que la empresa repone los inventarios, con el fin de dar la debida atención a las nuevas ventas de la empresa.

$$\text{Promedio de Reposición de Inventarios} = \frac{360}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

Estándar: En este indicador mientras menos días mejor

Rotación Cuentas por Cobrar

Este indicador establece el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo generalmente un año.

$$\text{Rotación Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Anuales a Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

Periodo promedio de Cuentas por Cobrar

Esta razón indica el número de días que ha demorado la conversión a efectivo de las cuentas por cobrar. Viene por la relación entre el número de días del año comercial (360) y las veces que se han hecho efectivas las cuentas por cobrar (ósea, el resultado del índice anterior, rotación de cuentas por cobrar).

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

Estándar: Su nivel de aceptación es de 30 días.

Rotación Cuentas por Pagar

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

$$\text{Rotación Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras Anuales}}{\text{Cuentas por Pagar}}$$

Rotación de activos totales

La rotación de los activos totales indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas.

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$$

Estándar: Entre 1 – 1.

Índice De Endeudamiento

Estas razones miden la capacidad de respaldo de las deudas; los acreedores pueden conocer mediante estos índices si el activo y las utilidades son suficientes para cubrir los intereses y el capital adeudado.

Indicadores del Nivel de Endeudamiento

Este indicador establece el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa.

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}} \times 100$$

Estándar: para este indicador es de 50%.

Apalancamiento Total

Indica la relación entre los fondos a largo plazo que suministra los acreedores y los que aportan los dueños de la empresa.

$$\text{Apalancamiento Total} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Patrimonio Neto}} \times 100$$

Estándar: para este indicador es de 50%.

Índice De Rentabilidad

Las razones de rentabilidad sirven para medir la capacidad que tiene la empresa para generar utilidades, un indicador muy importante en especial para los socios y accionistas de la empresa y para su posicionamiento en el mercado de valores.

Margen Bruto

Este índice permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos.

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}} \times 100$$

Estándar. Positivo, mientras más alto mejor.

Margen Neto

Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta, mide la relación entre las utilidades netas e ingresos por venta y la capacidad de convertir las ventas en ganancias después de impuestos.

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times 100$$

Estándar. 0 o positivo, mientras más alto mejor.

Rentabilidad del Capital Total (ROE)

La rentabilidad del capital total es la razón que informa a los propietarios o accionistas de la empresa acerca de la rentabilidad de su inversión, es decir, denota el porcentaje de rentabilidad obtenido en relación con la inversión total acumulada.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

Estándar: Refleja el % de utilidad neta que se obtiene por cada \$1 invertido en el patrimonio.

Rentabilidad Operativa de los Activo (ROA)

La rentabilidad sobre activos (ROA) mide la capacidad de la firma para obtener beneficios mediante el uso de sus activos. Es decir, este indicador muestra la capacidad del activo para producir utilidades, con independencia de la forma como haya sido financiado, mide la efectividad total de la administración en la generación de utilidades con sus activos disponibles.

$$ROA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

Estándar: Indica que por cada \$1 invertido genera una % de utilidad.

Planeación

La planeación es la función administrativa que involucra la definición de los objetivos de la organización, el establecimiento de estrategias para lograrlos y el desarrollo de planes para integrar y coordinar las actividades laborales. Por lo tanto, tiene que ver tanto con los fines (el qué) como con los medios (el cómo). (Robbins & Coulter, 2014, p. 220)

La planeación es el proceso de llevar la empresa de la situación presente real en que se encuentra a una situación futura deseada, pero posible que se fija como objetivo.

Proceso de llevar la empresa; la planeación no es un evento aislado sino es el conjunto de fases sucesivas de un fenómeno natural o de una operación artificial, se trata de las fases que se deben seguir en la empresa para definir su curso de acción en el futuro.

La situación presente real; la situación presente de la empresa es una sola, razón por la cual se utiliza un artículo definido, no se trata de una situación hipotética, sino de una situación real enmarcada en el sector en que se desempeña y en los recursos que posee la empresa para participar en ese sector.

Una situación futura deseada; dado que existen muchos futuros, la situación futura de la empresa es indeterminada, este aspecto lleva a que en el proceso de planeación se deba vislumbrar el entorno futuro en que se desarrollará el sector al que pertenece la empresa, echando mano a las herramientas de la prospectiva empresarial.

Situación futura posible; se debe tener en cuenta la capacidad de los recursos que posee la empresa y la capacidad de los recursos que puede adquirir la empresa, es decir, este proceso debe ser realista.

Situación que se fija como objetivo; como para desarrollar la planeación hay que llevar a cabo un plan, este debe ser objetivo y predeterminado que guiará la toma de decisiones. (Gutiérrez & Gutiérrez , 2018)

Importancia

Según Luna (2014) la Planeación es el patrón para que inicie correctamente sus funciones las empresas, la planeación es importante porque:

- Es la base para que el proceso administrativo tenga un sentido adecuado en la consecución de este.
- Prepara a la empresa con fortaleza para hacer frente a sus problemas.
- Toma en cuenta todo el medio ambiente interno de la empresa para su definición.
- Tiene un enfoque hacia el futuro de mejoramiento y progreso.
- Estudia el medio ambiente externo para aprovechar las oportunidades.
- Permite al ejecutivo evaluar alternativas para tomar la mejor decisión.
- Programa correctamente el tiempo y los recursos en toda la estructura de la empresa.
- Trabaja con efectividad para que el plan resulte exitoso.
- Establece las bases para que se dé el control.
- Establece las bases para que se realice la organización.
- Es base para que se lleve a cabo la dirección correcta. (p. 59)

Principios

Desde el punto de vista de Luna (2014) para poder llevar a cabo la planeación se deben tener en cuenta los siguientes principios:

Objetividad y cuantificación; al planear es necesario tener como base información real, razonamiento preciso, y no basarse en situaciones subjetivas, especulaciones y datos sin base.

Factibilidad; no es correcto elaborar planes ambiciosos y optimistas que no sean posibles de lograrse.

Flexibilidad; al determinar la planeación se recomienda dejar márgenes que permitan incorporar los cambios o situaciones imprevistas que ajusten fácilmente las condiciones.

Unidad; los planes deben englobarse en un todo para la empresa y encaminarse a los propósitos y objetivos generales con la consistencia necesaria para el equilibrio.

Del cambio de estrategias; los planes definidos a un plazo determinado en el desarrollo de los mismos, es importante estar actualizando tanto interna como externamente para modificar aquellos que son necesarios y que de esta forma se logre correctamente al término de los periodos definidos.

Clases de Planeación

Según el criterio de Luna (2014) la planeación se puede clasificar en:

Planeación Estratégica. Es el proceso que consiste en decidir sobre la misión, visión, valores, objetivos y estrategias de una organización, sobre los recursos que serán utilizados y las políticas generales que orientarán la adquisición y coordinación de tales recursos, considerando a la empresa como una entidad total, en un mediano y largo plazo.

La Planeación Estratégica no pronostica el futuro, pero presenta la posibilidad de:

- Ayudar a enfrentarse con efectividad a las contingencias futuras.
- Proporcionarle una primera oportunidad para corregir errores inevitables.

- Ayudarlo a tomar decisiones respecto de las cosas adecuadas en el momento adecuado.
- Enfocarse en las acciones que se deben tomar al futuro según desea.

Planeación Táctica. Se determina en los mandos medios de la empresa que, dependiendo su tamaño, pueden ser gerencias o departamentos, tomando como base la planeación estratégica. Se establecen generalmente a corto y mediano plazo.

Algunas características principales de la planeación táctica son:

- Se da dentro de la definición de la planeación estratégica.
- Es conducida o ejecutada por los ejecutivos del nivel medio de la empresa
- Se refiere a las áreas específicas de actividad de las que se integran la empresa.
- Se coordina información interna y externa.
- Se orienta hacia la administración de recursos.
- Su base principal es la efectividad.

La Planeación táctica traduce los planes estratégicos en otros específicos que son relevantes para una parte particular de la organización, como son las áreas funcionales de mercadotecnia, recursos humanos, finanzas o producción.

Los planes tácticos se ocupan de las principales acciones que una unidad debe llevar cabo para cumplir en forma efectiva su parte del plan estratégico.

Planeación Operativa. Trata básicamente la asignación previa de las tareas específicas que deben realizar las personas de cada una de sus unidades operativas.

Las características de la Planeación Operativa son:

- Se desarrolla dentro de los lineamientos sugeridos por la planeación estratégica y táctica.
- Es conducida o ejecutada por los jefes de menor rango jerárquico.
- Trata con actividades normales programadas.
- Sigue procedimientos y reglas definidas con toda precisión.

- Generalmente es a corto plazo.

La Planeación Operativa detecta procesos y procedimiento específicos necesarios en los niveles más bajos de la empresa.

En conclusión, los administradores de nivel inferior desarrollan planes para periodos cortos y se centran en tareas de rutina.

Planeación Financiera

La planeación financiera es un planteamiento de lo que se hará en el futuro, es un medio de visualizar sistemáticamente el futuro y anticipar los posibles problemas que se pueden presentar, además establece objetivos financieros, establece la manera como se lograrán los objetivos y proporciona estándares para medir resultados. (Puente , Viñán , & Aguilar, 2017)

La planificación financiera se constituye como parte de los componentes clave para la gestión efectiva de toda organización, su aplicación contribuye con la administración organizacional impulsada para alcanzar los objetivos previa a la operatividad de las funciones relacionadas que soportan las finanzas corporativas, por lo cual resulta imprescindible la definición de sistemas de evaluación y control que garanticen óptimos resultados financiero-operacional en el contexto organizacional que amerite su aplicación. (Paredes, 2017).

Importancia

La planeación financiera requiere actividades como el análisis de los flujos financieros de una compañía, hacer proyecciones de las diversas decisiones de inversión, financiamiento y dividendos, así como balancear los efectos de las distintas alternativas, siempre orientadas a la creación de valor en la empresa. La idea es conocer el desempeño financiero de la empresa, como se encuentra actualmente y el rumbo al que se desea orientar. Si el escenario resulta desfavorable, la compañía debe tener un plan de emergencia, de tal modo que reaccione de manera favorable, para sus necesidades de financiamiento e inversión.

Para Puente, Viñan, & Aguilar, (2017) la planificación financiera es útil para:

- Analizar la influencia mutua entre opciones de inversión y financiamiento de la empresa.
- Proyectar las consecuencias futuras de las decisiones presentes.
- Permite decidir cuál es la mejor opción.
- Comparar el comportamiento posterior con los objetivos establecidos en el plan financiero.

Uno de los principales propósitos de la planeación financiera es evitar sorpresas y desarrollar planes sujetos a contingencias, donde se evalúa que sucederá a la empresa. La planeación financiera busca mantener el equilibrio económico en todos los niveles de la empresa, está presente tanto en el área operativa como en la estratégica. La estructura operativa se desarrolla en función de simplificación con la estrategia. También se puede mencionar que la planeación financiera es necesaria para establecer las estrategias empresariales, escoger estrategias operativas y financieras, pronosticar resultados usándolos para monitorear y evaluar el desempeño y crear planes de contingencia para enfrentar circunstancias no previstas.

Objetivos

Para Núñez Álvarez (2016) los objetivos de la planeación financiera son los siguientes:

1. Primer objetivo, es lograr la independencia financiera, lo cual implicará que se debe contar con los suficientes recursos a fin de que conviertan a las empresas en autosuficientes.
2. Se deberá contar con dos Planes Financieros, uno que se dedicará al consumo diario y frecuente, y el otro a Largo Plazo, el cual deberá dedicarse a la obtención de los Recursos Financieros que ayuden a prever las inversiones futuras y evitar riesgos.
3. Procurar generar hábitos de ahorro, lo que ayudará a fortalecer las finanzas y prever necesidades en un futuro inmediato.

Para que se tenga éxito en la Planeación Financiera, será necesario la: Organización, Ejecución y Dirección.

- **La Organización.** Será indispensable en el proceso presupuestario, ya que mediante este proceso se identifican y enumeran las actividades que se requerirán para lograr los objetivos fijados por las empresas, los cuales serán ordenados en unidades de dirección y control.
- **La Ejecución.** Será necesaria dentro de una organización, ya que los miembros del grupo puedan llevar a cabo sus tareas en orden y entusiasmo, acordes con los objetivos y metas establecidos.
- **La Dirección.** Es un proceso administrativo importante, ya que será la función que guie a las personas para alcanzar por medio de su actividad, los objetivos que se hayan presupuestado.

Ventajas

Una de las ventajas se debe a que obliga a la administración a incluir las posibles desviaciones de la ruta que se establece para la empresa. La mayor parte de las empresas tiene un horizonte de por lo menos un año. Muchas preparan planes detallados para un año y planes financieros más generales para 3 a 5 años.

La planeación financiera, hace un diagnóstico de la situación actual, identificando las oportunidades, amenazas, fuerzas, y desventajas, integra a todas las áreas de la empresa, se anticipa al futuro describiendo escenarios de diversa índole, al desarrollar planes de acción para lo inesperado. Durante el proceso de la planeación se establece un control para verificar el cumplimiento de los objetivos financieros donde se pueden usar diversos indicadores de la medición del desempeño financiero. (Morales & Morales , 2014, p. 10)

Etapas de la planeación financiera

Para el autor Mendez Vivas (2010) las etapas de la planeación financiera son las siguientes:

1. Establecer metas:

- Todos tenemos diferentes metas en la vida y siempre es prudente determinar cuáles son éstas y colocarlas en orden de importancia (no siempre contamos con dinero para financiar todas).

2. Recopilación de información:

- Activos, pasivos, deudas, seguros y declaraciones de impuestos anteriores, son datos necesarios para realizar un buen análisis.
- Como con toda información, entre más detallada es mejor.
- Crear presupuesto.

3. Crear su plan y estrategias:

- La manera más fácil de comenzar es escribir todos los detalles de cómo va a llegar a la meta y que cambios se necesitan hacer en su vida diaria para lograrlo.
- Investigar opciones y establecer un plan de acción que acumulará todas sus metas e ideales.

4. Implementar su plan. Tomar acción.

- Hacer los cambios necesarios y asegurarse de supervisar el progreso de su plan por lo menos cada 6 meses.

Clasificación

La clasificación de los planes financieros es fundamental porque nos permiten saber la función y la importancia que cada uno de ellos cumplen. Los planes financieros se clasifican en:

Los planes estratégicos: Son aquellos que abarcan a toda la organización y determinan los objetivos generales de la misma.

Los planes operativos: Son aplicables exclusivamente a un área operativa de la organización

Planes financieros a largo plazo (estratégicos): Los planes financieros a largo plazo (estratégicos) establecen las acciones financieras planeadas de una empresa y el efecto anticipado de esas acciones durante periodos que van de 2 a 10 años. Los planes estratégicos a 5 años son comunes y se revisan a medida que surge información significativa. Por lo regular, las empresas que están sujetas a un alto grado de incertidumbre operativa, ciclos de producción relativamente cortos, o a ambas situaciones, acostumbran a usar horizontes de planeación más cortos.

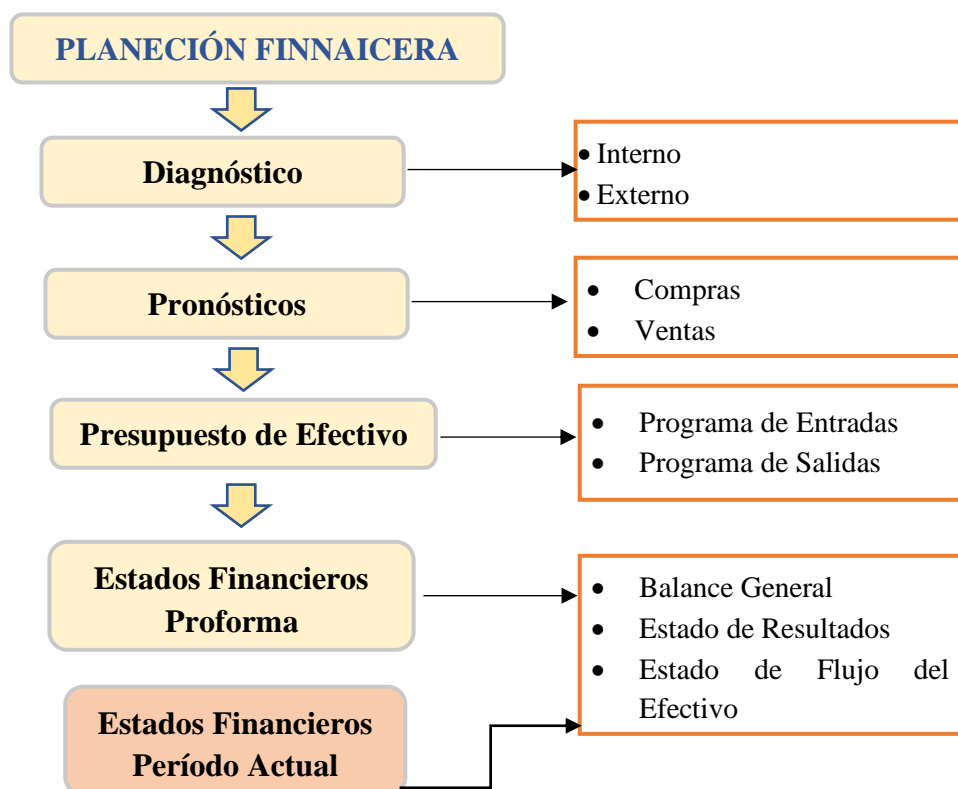
Los planes financieros a largo plazo forman parte de una estrategia integral que, junto con los planes de producción y marketing, conducen a la empresa hacia metas estratégicas. Esos planes a largo plazo incluyen los desembolsos propuestos en activos fijos, actividades de investigación y desarrollo, acciones de marketing y desarrollo de productos, estructura de capital y fuentes importantes de financiamiento. También estarían incluidos la conclusión de proyectos existentes, líneas de productos o líneas de negocio; el pago o retiro de deudas pendientes; y cualquier adquisición planeada. Estos planes reciben el apoyo de una serie de presupuestos anuales.

Planes financieros de corto plazo (operativos): Los planes financieros a corto plazo (operativos) especifican las acciones financieras a corto plazo y el efecto anticipado de esas acciones. La mayoría de estos planes tienen una cobertura de 1 a 2 años. Las entradas clave incluyen el pronóstico de ventas y varias formas de datos operativos y financieros. Las salidas clave incluyen varios presupuestos operativos, el presupuesto de caja y los estados financieros proforma.

La planeación financiera a corto plazo inicia con el pronóstico de las ventas. A partir de este último, se desarrollan planes de producción que toman en cuenta los plazos de entrega (elaboración) e incluyen el cálculo de las materias primas requeridas. Con los planes de producción, la empresa puede calcular las necesidades de mano de obra directa, los gastos generales de la fábrica y los gastos operativos. Una vez realizados estos cálculos, se elabora el estado de resultados proforma y el presupuesto de caja de la empresa. Con estas entradas básicas, la empresa finalmente puede desarrollar el balance general proforma. (Gitman & Zutter, 2012, pp. 117-118)

Proceso de la Planeación Financiera

Figura 1. *Proceso de la Planeación Financiera*



Nota: La figura muestra el proceso que se debe seguir en la planeación financiera, que sirve como guía para el trabajo.

Diagnóstico Financiero

Es un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de un negocio. Esto implica el cálculo y la interpretación de porcentajes, tasas, tendencias e indicadores, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional.

La planeación financiera es un proceso que da foco, dirección y significado a cada una de las decisiones financieras que se tomen a lo largo de la vida; y se logra mediante varias etapas: se debe partir de un diagnóstico de la situación financiera actual y de los objetivos financieros que se quieren alcanzar, en el corto, mediano y largo plazo; para luego, determinar las prioridades y establecer un plan de inversión, el cual se debe monitorear sistemáticamente con el fin de ajustarlo dependiendo de los objetivos que se quieran lograr.

La planeación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa porque brinda rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr sus objetivos.

Herramientas del proceso de planeación financiera

Las herramientas en que se basa la planeación a corto plazo estarán dadas por la planeación del efectivo y sus utilidades.

- **Presupuesto de efectivo:** a través de esta herramienta se conoce si existe déficit o superávit en cada uno de los meses cubierto por el pronóstico. Demuestra las entradas, salidas y saldos del efectivo de la empresa en un período dado, proporcionando liquidez confiable, información del movimiento futuro de la empresa, además indica cuando la empresa tendrá la necesidad de efectivo a corto plazo, y por lo tanto buscar su financiamiento en caso de déficit o inversiones temporales por los recursos excedentes que puede tener la entidad.

- **Planeación de Utilidades (Estados Financieros Proforma):** se basa en conceptos de acumulación para proyectar las utilidades de la empresa y toda la situación financiera. Tanto accionistas, acreedores y administradores de la empresa prestan atención a los estados proforma.

Pronóstico

Para Luna (2015) Un pronóstico es una proyección operativa o financiera de una empresa con la intención de predecir lo que va a suceder en un periodo futuro basado en la predicción sobre los cuales no se tiene ningún control. Para el director de ventas de la empresa un pronóstico de ventas es una base para la efectividad de su administración.

Los indicadores clave para pronósticos efectivos:

1. Hacer de los pronósticos un esfuerzo en equipo
2. Conocer la historia para estimar el futuro de las ventas
3. Hacer énfasis en la predicción
4. Anticiparse a la tendencia cambiante
5. Apegarse a conocimientos y formatos conocidos
6. Mantenerse actualizado en el conocimiento
7. Contar con experiencia

Pronóstico de Ventas

La entrada clave en el proceso de planeación financiera a corto plazo es el pronóstico de ventas; esta predicción de las ventas de la empresa durante cierto periodo se elabora generalmente en el departamento de marketing, de acuerdo con el pronóstico de ventas, el gerente financiero calcula los flujos de efectivo mensuales generados por los ingresos de ventas proyectadas y los desembolsos relacionados con la producción, el inventario y las ventas.

Este método permite que una compañía calcule el monto de financiamiento que necesitara para un determinado incremento de sus ventas. Esta técnica es muy sencilla y puede

brindar información útil para la elaboración de los estados financieros proformas y estimar las necesidades futuras de fondos.

Esta herramienta parte de los siguientes supuestos:

- Los niveles de activos actuales son óptimos respecto a las ventas presentes.
- La mayor parte de las partidas del balance aumentan en proporción al incremento en las ventas.
- El margen de utilidad sobre ventas de la compañía se mantiene constantes.

Método de pronóstico del incremento porcentual

Consiste en calcular el aumento o disminución porcentual del volumen de actividad para cada año con el fin de determinar un promedio de aumento (disminución) para la muestra. Este se aplica al año inmediato anterior del periodo a presupuestar, resultando el pronóstico requerido (Macias, 2021).

Formula

Para el cálculo del pronóstico de ventas se realiza con la siguiente formula:

$$IP = VR * IP$$

$$PVM = IP + VR$$

Simbología

IP: Incremento Porcentual

VR: Ventas Reales

PVM: Pronostico de Ventas Mensuales

Tabla 1. *Modelo de Pronóstico de Ventas*

EMPRESA "ABC"				
Pronóstico de ventas				
De enero a Diciembre de 20XX				
Meses	Ventas Reales	%	Variación	Total, Ventas Pronosticadas
Enero	X	X	X	X
Febrero	X	X	X	X
Marzo	X	X	X	X
Abril	X	X	X	X
Mayo	X	X	X	X
Junio	X	X	X	X
Julio	X	X	X	X
Agosto	X	X	X	X
Septiembre	X	X	X	X
Octubre	X	X	X	X
Noviembre	X	X	X	X
Diciembre	X	X	X	X
TOTAL				

Nota: Tabla adaptada al modelo de pronósticos de ventas.

Pronóstico de Compras

“El pronóstico de compras es el arte de medir y calcular mental o físicamente, las cosas necesarias para la producción de la empresa. Esto se empieza a partir del área de producción al estimar cuantos productos harán o modificaran, previamente se imagina que es lo que se va a producir y la cantidad.

Nos indica el número de artículos o productos a fabricar o a producir en un tiempo determinado en condiciones favorables y con la calidad especificada para satisfacer las necesidades del mercado.” (Manjarrez, 2015)

En el pronóstico de ventas se estima el tiempo de llegada de nuestra mercancía, con cada costo que esto nos traerá a nosotros, con el simple hecho saber quién es nuestro proveedor, se puede pronosticar la calidad, cantidad, precio y condiciones del producto que compraremos.

Para el cálculo del pronóstico de compras se realiza con la siguiente fórmula:

$$IP = CR * IP$$

$$PCM = IP + CR$$

Simbología

IP: Incremento Porcentual

CR: Compras Reales

PCM: Pronostico de Compras Mensuales

Tabla 2. *Modelo de Pronóstico de Ventas*

EMPRESA "ABC"				
Pronóstico de compras				
De enero a Diciembre de 20XX				
Meses	Compras Reales	%	Variación	Total Compras Pronosticadas
Enero	X	X	X	X
Febrero	X	X	X	X
Marzo	X	X	X	X
Abril	X	X	X	X
Mayo	X	X	X	X
Junio	X	X	X	X
Julio	X	X	X	X
Agosto	X	X	X	X
Septiembre	X	X	X	X
Octubre	X	X	X	X
Noviembre	X	X	X	X
Diciembre	X	X	X	X
TOTAL				

Nota: Tabla adaptada al modelo de pronósticos de compras.

Programas de Entradas y Salidas del Efectivo

“El gerente financiero analiza sobre todo los flujos de efectivo, es decir, las entradas y salidas de efectivo. Mantiene la solvencia de la empresa mediante la planeación de los flujos de efectivo indispensables para cubrir sus obligaciones y adquirir los activos necesarios para lograr las metas de la empresa. El gerente financiero usa esta base contable de efectivo para registrar los ingresos y gastos solo de los flujos reales de entradas y salidas de efectivo. Sin importar sus pérdidas o ganancias, una empresa debe tener un flujo de efectivo suficiente para cumplir sus obligaciones en la fecha de vencimiento” (Gitman & Zutter, 2012, pág. 15)

Entradas de Efectivo

Incluyen todas las entradas de efectivo que realiza una empresa durante un periodo económico específico; los componentes más comunes de las entradas de efectivo son las ventas en efectivo, la recaudación de las cuentas por cobrar y otras entradas en efectivo. (Gitman & Zutter, 2012, pP. 120-121)

Las principales fuentes de efectivo son:

- Ventas pronosticadas
- Venta de activos
- Recaudación de cuentas por cobrar
- Otras entradas de efectivo

Tabla 3. *Modelo de Entradas del Efectivo*

EMPRESA “ABC”				
ENTRADAS DE EFECTIVO				
Cuenta	Enero	Febrero	Marzo	
Ventas	XX	XX	XX	
Ventas al contado 80%	XX	XX	XX	
Ventas a crédito 20%	XX	XX	XX	
Total				

Tabla: adaptada al modelo de entradas de efectivo.

Salidas de Efectivo

Incluyen todos los desembolsos de efectivo que realiza la empresa durante un periodo financiero determinado.

Las principales salidas de efectivo son:

- Compras en efectivo
- Pagos de cuentas por pagar
- Pagos de renta (y arrendamiento)
- Sueldos y salarios
- Pagos de impuestos
- Desembolsos en activos fijos
- Pago de intereses
- Pagos de dividendos en efectivo
- Pago del principal (préstamos) (Gitman & Zutter, 2012, p. 121)

Tabla 4. *Modelo de Salidas del Efectivo*

EMPRESA "XYZ"			
SALIDAS DE EFECTIVO			
Cuenta	Enero	Febrero	Marzo
Compras	XX	XX	XX
Compras al contado 80%	XX	XX	XX
Compras a crédito 20%	XX	XX	XX
Total			

Tabla: adaptada al modelo de salidas de efectivo.

Presupuesto de Efectivo

Los autores Puente, Viñán, & Aguilar (2017) describe que “a través del presupuesto de efectivo se conoce si existe déficit o superávit en cada uno de los meses cubierto por el pronóstico.

Demuestra las entradas, salidas y saldos del efectivo de la empresa en un período dado, proporcionando liquidez confiable, información del movimiento futuro de la empresa, además indica cuando la empresa tendrá la necesidad de efectivo a corto plazo, y por lo tanto buscar su

financiamiento en caso de déficit o inversiones temporales por los recursos excedentes que puede tener la entidad.”

Objetivos

Para Díaz, Parra, & López (2012) los objetivos del presupuesto de efectivo son:

- Determinar las entradas y salidas de efectivo.
- Determinar los sobrantes o faltantes de tesorería y seleccionar la mejor alternativa de inversión o de financiación respectivamente
- Identificar el comportamiento del flujo de caja, en el periodo presupuestado y compararlo con los datos de años anteriores.
- Evaluar las políticas de pagos y recaudo que tiene la empresa, así como las decisiones administrativas que afectan el flujo de caja, por ejemplo, la contratación del personal.

Tabla 5. *Modelo del Presupuesto del Efectivo*

EMPRESA “ABC”				
PRESUPUESTO DE EFECTIVO				
DESCRIPCIÓN	AÑO 20XX	AÑO 20XX	AÑO 20XX	AÑO 20XX
Total Ingresos en efectivo	XX	XX	XX	XX
(-) Total egresos en efectivo	XX	XX	XX	XX
(=) Flujo neto del efectivo	XX	XX	XX	XX
(+) Efectivo Inicial	XX	XX	XX	XX
(=) Efectivo Final	XX	XX	XX	XX
(-) Saldo Mínimo requerido	XX	XX	XX	XX
(=) Financiamiento total requerido	XX	XX	XX	XX
(=) Saldo de efectivo excedente	XX	XX	XX	XX

Estados Financieros

Los Estados financieros son documentos que concentran el registro de operaciones de la empresa en forma ordenada, resumida, cuantificada, confiable y accesible, con el objeto de que sean utilizados en el conocimiento y análisis empresarial para la toma de decisiones. Por medio de ella se llega al conocimiento financiero profundo de una organización. (Nuñez Alvarez, 2016, pág. 3)

Los estados financieros se preparan para presentar un informe periódico acerca de la situación del negocio, los progresos de la administración y los resultados obtenidos durante el período que se estudia.

Principales estados financieros

Balance general

“El Estado de Situación Financiera, también conocido como balance general, presenta en un mismo reporte la información necesaria para tomar decisiones en las áreas de inversión y de financiamiento. Dicho estado incluye en el mismo informe ambos aspectos, debido a que se basa en la idea de que los recursos con que cuenta el negocio deben corresponderse directamente con las fuentes necesarias para adquirir dichos recursos.

Importancia

El balance general nos permite conocer la situación financiera de la empresa (al mostrarnos cuál es el valor de sus activos, pasivos y patrimonio), analizar esta información (por ejemplo, saber cuánto y dónde ha invertido, cuánto de ese dinero proviene de los acreedores y cuánto proviene de capital propio, cuán eficientemente está utilizando sus activos, qué tan bien está administrando sus pasivos.), y, en base a dicho análisis, poder tomar decisiones”. (Román Fuente, 2018, págs. 22-23)

Estado de resultados

El estado de resultados es el principal instrumento que se utiliza para medir la rentabilidad de una empresa a lo largo de un período. Este estado se presenta en forma escalonada o progresiva de tal manera que se puede estudiar la utilidad o la pérdida resultante después del detalle de cada tipo de gasto. El estado de resultados está compuesto por las cuentas nominales, transitorias o de resultados, o sea las cuentas de ingresos, gastos y costos.

Estados Financieros Proforma

Para Núñez (2016) los Estado Financieros Proforma son estados que contienen, en todo o en parte, uno o varios supuestos o hipótesis con el fin de mostrar cuál sería la situación financiera o los resultados de las operaciones si estos sucedieran.

Constituyen una herramienta muy importante para las empresas, ya que a través de la información que se reporta en este tipo de documentos, estas visualizan sus planes y objetivos prevén situaciones a futuro en materia de inversiones, decisiones de crédito y desarrollo total de la empresa.

Objetivo

El objetivo de los Estados Proforma es mostrar retroactivamente la situación financiera que se hubiese tenido al incluirse hechos posteriores que se han realizado en los resultados reales, o bien, que la posibilidad de ocurrir es suficientemente cierta a la fecha de la preparación de los estados (Núñez, 2016).

Clasificación

Los Estados Financieros Proforma pueden clasificarse de la siguiente manera:

Estado de Resultados Proforma

El estado de resultados proforma refleja el método contable de acumulaciones, bajo el cual los ingresos, los costos y los gastos se comparan dentro de periodos de tiempo idénticos.

Describe en forma comprendida las transacciones que darán como resultado una pérdida o una ganancia para los propietarios de una empresa (Rivadeneira Unda, 2014, pág. 58).

El Estado de Resultados Financieros Proforma es el primero que tiene que ser elaborado, será importante las ventas, el costo de los productos a vender, los gastos de operación que se realizaran, deberá conocerse la estructura de los activos iniciales, más las adquisiciones que se harán, menos las ventas de activos hechas, así como los desechos considerados. Es necesario conocer la repercusión que llegaran a tener los gastos financieros que generan los pasivos contraídos por la empresa y los que se generarán por los pasivos que puedan adquirirse a futuro (Núñez, 2016).

Tabla 6. *Modelo del Estado de Resultados Proforma*

EMPRESA “XY”					
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA					
CUENTA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	
ACTIVOS	xxx	xxx	xxx	xxx	
ACTIVOS CORRIENTE	xxx	xxx	xxx	xxx	
Efectivo y Equivalentes Al Efectivo	xxx	xxx	xxx	xxx	
Activos Financieros	xxx	xxx	xxx	xxx	
ACTIVOS NO CORRIENTES	xxx	xxx	xxx	xxx	
PROPIEDADES PLATA Y EQUIPO	xxx	xxx	xxx	xxx	
PASIVOS	xxx	xxx	xxx	xxx	
PASIVO CORRIENTE	xxx	xxx	xxx	xxx	
Proveedores	xxx	xxx	xxx	xxx	
Obligaciones con Instituciones financieras	xxx	xxx	xxx	xxx	
Otras Obligaciones Corrientes	xxx	xxx	xxx	xxx	
Impuestos por pagar	xxx	xxx	xxx	xxx	
Iess por pagar	xxx	xxx	xxx	xxx	
Participación de los trabajadores	xxx	xxx	xxx	xxx	
Otros pasivos financieros	xxx	xxx	xxx	xxx	
PATRIMONIO	xxx	xxx	xxx	xxx	

Capital	xxx	xxx	xxx	xxx
Resultados Acumulados	xxx	xxx	xxx	xxx
Utilidad del Ejercicio	xxx	xxx	xxx	xxx

Estado de Situación Financiera Proforma

El Estado de Situación Financiera proforma se define como el estado que presenta la situación financiera de una empresa en una fecha futura, se utiliza para mostrar el efecto de las operaciones planeadas de la firma sobre la situación financiera de la misma, además es útil como medio para reunir las cifras presupuestadas con el fin de revisar su consistencia (Rivadeneira 2014, p. 60).

Tabla 7. *Modelo de Estado de Situación Financiera Proforma*

EMPRESA “XY”				
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA				
CUENTA	AÑO BASE 2023	AÑO BASE 2024	AÑO BASE 2025	AÑO BASE 2026
Ingresos	xxx	xxx	xxx	xxx
Operacionales	xxx	xxx	xxx	xxx
Ventas	xxx	xxx	xxx	xxx
Total Ingresos	xxx	xxx	xxx	xxx
Costos Y Gastos	xxx	xxx	xxx	xxx
Costos	xxx	xxx	xxx	xxx
Gastos	xxx	xxx	xxx	xxx
Total Gastos	xxx	xxx	xxx	xxx
Total Costos y Gastos	xxx	xxx	xxx	xxx
Ganancia/Pérdida	xxx	xxx	xxx	xxx

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio proporciona puntos de referencia importantes para la planificación a largo plazo de un negocio. sentido, el punto de equilibrio es donde el ingreso total de la empresa es igual a sus gastos totales. (Pacheco, 2019, p. 26)

Mientras que Vallejos & Chiliquinga, (2017) lo definen como “aquél volumen de ventas donde los ingresos totales se igualan a los costos totales, en este punto la empresa no gana ni pierde” (p.46).

El punto de equilibrio es aquel donde los ingresos totales son iguales a los costos totales; es decir, el volumen de ventas con cuyos ingresos se igualan los costos totales y la empresa no reporta utilidad, pero tampoco pérdida.

Usos del punto de Equilibrio

- Conocer el volumen de ventas o ingresos necesarios para cubrir los costos totales
- Fijar el precio mínimo requerido al que se debe vender los productos que permitan recuperar los costos y gastos.
- Establecer la relación: costo, volumen y utilidad, es decir, la variación que existe en el punto de equilibrio de acuerdo con los cambios de costo para los distintos volúmenes de producción.
- Ayuda a identificar los costos fijos y variables asociados al proceso de la operación empresarial.
- Proporciona información de la capacidad de producción ocupada por la empresa.
- Permite identificar si podría rentar parte de su capacidad de producción

Métodos de cálculo

Punto de equilibrio en función a las ventas: Es la técnica que tiene por objeto determinar el volumen de ventas necesario, para que una Empresa no pierda ni gane

operacionalmente; es decir, es aquel punto donde las ventas igualan a los Costos y Gastos de operación, o sea donde la utilidad de Operación es igual a cero.

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas Totales}}}$$

Punto de equilibrio en función a la capacidad instalada: Permite determinar en términos porcentuales, el nivel de ingresos que debe alcanzar la empresa para llegar al punto de equilibrio, es decir, que establece el porcentaje de ventas que se requiere para cubrir los costos y gastos del período.

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} * 100$$

Figura 2. Representación Gráfica del punto de equilibrio

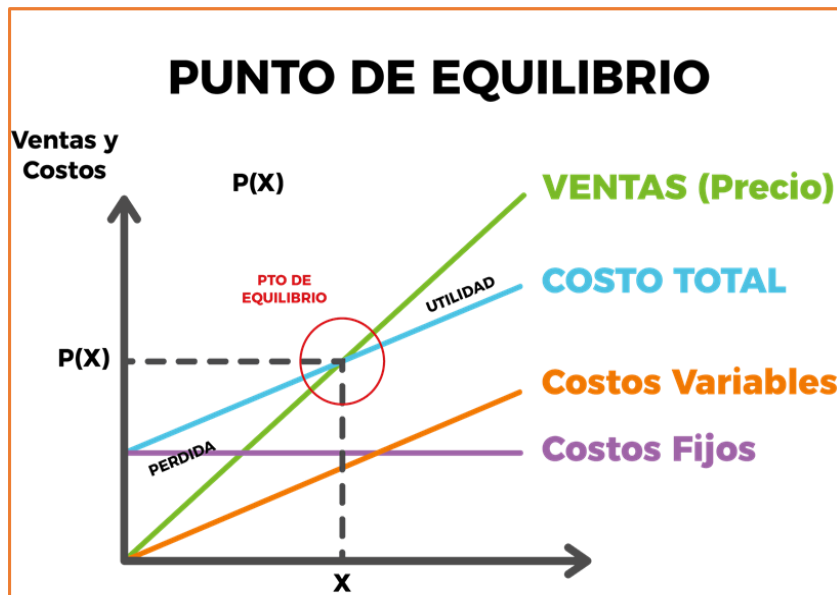


Figura: En la figura se observa que cuando los costos totales costos fijos + costos variables igualan las ventas totales, se obtiene el punto de equilibrio.

5. Metodología.

Este trabajo de integración curricular se desarrolló en base a una serie de investigaciones como: documental que hace referencia a recopilar y seleccionar de información, debido que se tomó referencias bibliográficas basado en libros, revistas, normas y leyes, para ello se empleara actividades de investigación de carácter exploratorio y/o descriptivo debido a que se recabo la información necesaria y veraz, que posteriormente fue plasmada en la planeación financiera.

Los métodos que se utilizaron en el presente trabajo de integración curricular fueron los siguientes:

Científico. Contribuyó para la obtención de la información bibliográfica del trabajo de integración curricular para el desarrollo de la planeación financiera, como también para extraer definiciones, analizar conceptos y además a través de su utilización entender con mayor claridad las características del sector al que pertenece la Distribuidora.

Deductivo. Mediante este método se obtuvo la información más relevante de la distribuidora, la cual sirvió como respaldo en la elaboración de los pronósticos de compras y ventas con un incremento del 10% como política de la, se tomó como referencia el año base que corresponde al año 2021

Inductivo. Se lo aplico para conocer con más detalle las actividades de carácter específico que se generan en la distribuidora mediante los registros contables proporcionados durante el periodo económico del año 2021, lo cual ayudo a la elaboración de un diagnóstico financiero, mediante la aplicación los indicadores financieros con el propósito de conocer la situación actual de la empresa y poder realizar un informe de los aspectos más relevantes de la misma.

Analítico. Se aplicó para analizar los Estados Financieros Proforma con el fin de facilitar criterios para la estructuración del informe, además permitió desarrollar los pronósticos de ventas, presupuesto de efectivo, proyección de Estados Financieros, con el objetivo

fundamental de estar preparados para cualquier imprevisto que pueda afectar el desarrollo normal de las actividades comerciales de la distribuidora.

Sintético. A través de este método se pudo emitir de manera posterior a la obtención de los resultados, las conclusiones y las recomendaciones que se le dará al representante legal de la distribuidora, las mismas que le servirán para la correcta toma de decisiones.

Entre las técnicas que se utilizó en el presente trabajo de integración curricular fueron las siguientes:

Observación. -Permitió obtener un conocimiento más profundo y real de las actividades que se llevan a cabo la distribuidora, además sirvió para hacer revisión de todos los documentos que proporcionó la contadora, los cuales se llevaran a cabo en el proceso de la planeación financiera.

Entrevista. Se la realizó al propietario y a la contadora de la Distribuidora, la cual permitió tener un contacto directo, para conocer de los aspectos de mayor relevancia y de esta manera se obtuvo datos verídicos de la distribuidora objeto estudio, como por ejemplo el desempeño operacional de la misma.

6. Resultados.

Contexto Empresarial

La “Distribuidora Farmacéutica “DISFABERCOM CIA.LTDA” inicia sus actividades el 19 de mayo del 2020, con RUC 1191789497001 está registrada por el Servicio de Rentas Internas como Sociedades Obligada a llevar Contabilidad, se dedica a la comercialización al por mayor de productos farmacéuticos e inclusive veterinarios.

La distribuidora inicio sus actividades con un capital de \$400,00. Actualmente se encuentra ubicada en la ciudad de Loja, provincia Loja, calle Alisos y Nogales, Barrio La Pradera, su presentante legal es el Señor Patricio Chumbi.

Misión

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes de forma ágil y segura mediante el acompañamiento constante, ofreciendo productos de calidad, generando crecimiento, bienestar y desarrollo para nuestros socios, clientes, proveedores y colaboradores.

Visión

Ser una empresa líder en Ecuador en la distribución de productos farmacéuticos, brindando a nuestros clientes la mejor experiencia en cuanto a tiempo, servicio, calidad y cubrimiento.

Base Legal

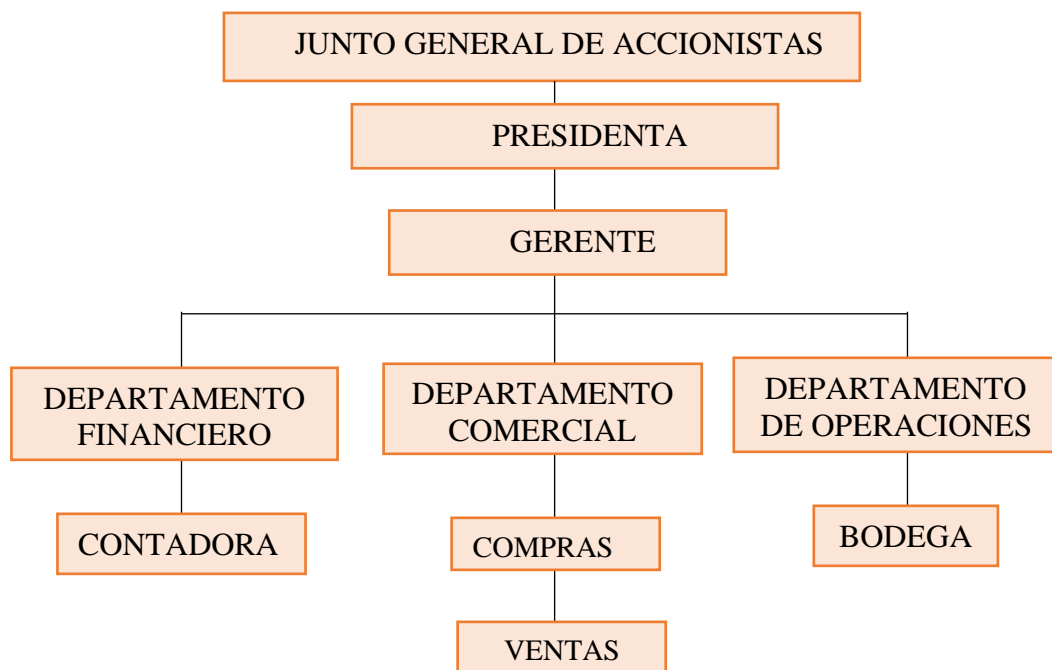
- Constitución de la República
- Ley de Seguridad Social
- Ley de Compañías
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno
- Reglamento de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno
- Código de Trabajo
- Ordenanzas Municipales

Valores

- Servicio
- Compromiso
- Responsabilidad
- Lealtad
- Trabajo en Equipo

Estructura Organizacional

Figura 3. Estructura Organizacional



Nota: Este gráfico muestra la estructura orgánica de la empresa Tomado de Distribuidora Farmacéutica “Disfarbecom”



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA
DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA
"DISFARBECOM CIA.LTDA." DE LA
CIUDAD DE LOJA PERIODO 2022-2026**

AUTORA:

Jessica Patricia Gómez Tapia

**LOJA-ECUADOR
2022**

Estado de Situación Financiera

Hasta el 31/12/2021

1	Activos	\$67,677.51
1.1	Activo Corriente	\$66,914.49
1.1.1	Efectivo y Equivalentes a Efectivo	\$44,893.08
1.1.1.3	Bancos	\$44,893.08
1.1.3	Inventario	\$20,200.00
1.1.3.6	Productos terminados y mercadería comprados a terceros	\$20,200.00
1.1.3.6.1	Compra de Probióticos	\$20,200.00
1.1.5	Activos por Impuestos Corrientes	\$1,821.41
1.1.5.3	Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta	\$1,821.41
1.1.5.3.1	1% Bienes Muebles de Naturaleza Corporal	\$1,821.41
1.2	Activos No Corrientes	\$763.02
1.2.1	Propiedad, Planta y Equipos	\$763.02
1.2.1.7	Equipos de Computación	\$1,107.70
1.2.1.11	(-) Depreciación Acumulada Propiedades, Planta y Equipo	-\$344.68
2	Pasivos	\$50,133.83
2.1	Pasivo Corriente	\$50,133.83
2.1.3	Cuentas y Documentos por Pagar	\$3,775.52
2.1.3.1	Cuentas por Pagar	\$3,775.52
2.1.3.1.1	Proveedores	\$3,775.52
2.1.4	Obligaciones Con Instituciones Financieras	\$40,000.00
2.1.4.1	Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	\$40,000.00
2.1.7	Otras Obligaciones Corrientes	\$2,715.82
2.1.7.5	Impuestos por Pagar	\$1,359.95
2.1.7.5.1	Impuesto a la Renta Cía.	\$1,359.95
2.1.7.6	Beneficios Sociales por Pagar	\$265.00
2.1.7.6.9	less por Pagar	\$265.00
2.1.7.8	Participación de Trabajadores	\$1,090.87
2.1.7.8.1	15% Trabajadores en General	\$1,090.87
2.1.9	Otros Pasivos Financieros	\$3,642.49

Estado de Situación Financiera

3	Patrimonio	\$17,543.68
3.1	Patrimonio Atribuible a Propietarios	\$17,543.68
3.1.1	Capital Social	\$400.00
3.1.1.1	Capital Social suscrito o pagado	\$400.00
3.1.6	Resultados Acumulados	\$12,322.05
3.1.6.1	Resultados Acumulados	\$12,322.05
3.1.7	Resultado del Ejercicio	\$4,821.63
3.1.7.1	Utilidad o Perdida del Ejercicio	\$4,821.63

Resultado del Ejercicio **\$23,069.95**



Firmado electrónicamente por:
**PATRICIO
OSWALDO CHUMBI
RIVERA**

Gerente General



Firmado electrónicamente por:
**MARITZA DE
JESUS TORRES
TORRES**

Contador

Estado de Resultados

Del 01/01/2021 al 31/12/2021

Tipo: General

4	Ingresos	\$178,149.77
4.1	Ingresos de Actividades Ordinarias	\$178,149.77
4.1.1	Venta de Bienes	\$178,149.77
4.1.1.1	Venta de Probióticos	\$178,149.77
5	Costos y Gastos	\$170,877.32
5.1	Costos de Venta y Producción	\$119,758.88
5.1.1	Materiales Utilizados o Productos Vendidos	\$99,391.45
5.1.1.1	Bienes No Producidos	\$99,391.45
5.1.1.1.1	Costo de Probióticos	\$99,391.45
5.1.4	Costos Indirectos de Fabricación	\$20,367.43
5.1.4.1	Depreciación Propiedades, Plantas y Equipos	\$295.44
5.1.4.6	Mantenimiento y Reparaciones Costos	\$2,850.13
5.1.4.7	Suministros, Materiales y Repuestos Costos	\$17,221.86
5.2	Gastos	\$51,118.44
5.2.1	Gastos de Actividades Ordinarias	\$50,961.73
5.2.1.1	Ventas	\$46,520.71
5.2.1.1.1	Sueldos Unificados Vtas.	\$14,636.88
5.2.1.1.4	Alimentación Vtas.	\$4,422.04
5.2.1.1.5	Aportes Patronales al IESS Vtas.	\$1,632.00
5.2.1.1.8	Décimo Tercer Sueldo Vtas.	\$273.28
5.2.1.1.9	Décimo Cuarto Sueldo Vtas.	\$833.29
5.2.1.1.12	Gastos Planes de Beneficios a Empleados Vtas	\$3,185.82
5.2.1.1.13	Honorarios Profesionales Vtas.	\$133.93
5.2.1.1.19	Arriendos Vtas	\$600.00
5.2.1.1.20	Comisiones Vtas	\$14,103.82
5.2.1.1.23	Combustible Vtas.	\$1,883.10
5.2.1.1.24	Lubricantes Vtas.	\$42.86
5.2.1.1.26	Movilización y Transporte Vtas.	\$204.40
5.2.1.1.28	Fletes Vtas.	\$241.59
5.2.1.1.29	Gastos de Gestión Vtas.	\$1,210.70
5.2.1.1.36	Internet Vtas.	\$20.51

Estado de Resultados

5.2.1.1.45	IVA Gasto Vtas.	\$3,096.49
5.2.1.2	Administrativos	\$4,441.02
5.2.1.2.4	Alimentación Adm.	\$454.15
5.2.1.2.8	Décimo Tercer Sueldo Adm.	\$136.64
5.2.1.2.9	Décimo Cuarto Sueldo Adm.	\$33.33
5.2.1.2.13	Honorarios Profesionales Adm.	\$1,428.58
5.2.1.2.14	Servicios Contratados Adm.	\$1,549.88
5.2.1.2.17	Mantenimiento de Equipos Adm.	\$8.93
5.2.1.2.19	Arriendos Adm.	\$700.00
5.2.1.2.26	Movilización y Transporte Adm.	\$102.51
5.2.1.2.34	Teléfonos Convencionales Adm.	\$27.00
5.2.2	Gastos No Operacionales	\$156.71
5.2.2.1	Otros Gastos	\$156.71
5.2.2.1.11	Impuestos Contribuciones y otros	\$120.00
5.2.2.1.12	Encomiendas	\$36.71
Utilidad o Pérdida		\$7,272.45


 Firmado electrónicamente por:
**PATRICIO
 OSWALDO CHUMBI
 RIVERA**

Gerente General


 Firmado electrónicamente por:
**MARITZA DE
 JESUS TORRES
 TORRES**

Contador

Aplicación de Indicadores Financieros

Indicadores de Liquidez

Razón Corriente

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

Tabla 8. Razón Corriente

Activo Corriente	\$	66.914,49
Pasivo Corriente	\$	50.133,83
Razón Corriente = 66.914,49 / 50.133,83		
Razón Corriente = 1,33		

Interpretación

El índice de la Razón Corriente indica la capacidad que tiene la empresa para solventar con las obligaciones que posee a corto plazo.

Al aplicar este indicador obtenemos como resultado que la “Distribuidora Disfarbecom” por cada dólar que adeuda a corto plazo dispone para afrontarlos con \$1,33 en el año 2021, lo cual se mantiene en el estándar para las empresas comerciales de 1,5 a 2,50, esto revela que la distribuidora tiene solvencia y disponibilidad para afrontar sus compromisos a corto plazo con terceros, sin embargo no es muy significativo para la distribuidora, ya que entre más alto es el valor mejor se considera para la empresa.; Por lo tanto se debería manejar de mejor manera los recursos ya que al existir liquidez que sobrepase los estándares se podría invertir y mejorar la situación económica de la distribuidora.

Capital Neto De Trabajo

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Tabla 9. *Capital Neto De Trabajo*

Activo Corriente	\$	66.914,49
Pasivo Corriente	\$	50.133,83
Capital Neto de Trabajo = 66.914,49 - 50.133,83		
Capital Neto de Trabajo = 16.780,66		

Interpretación

El Capital de Trabajo permite conocer la cantidad de recursos financieros que la empresa tiene para continuar las operaciones después de cancelar sus obligaciones corrientes.

La aplicación de este indicador permitió conocer el capital de trabajo de la “Distribuidora Disfarbecom”, en este caso al finalizar el año 2021 fue de 16.780,66, es decir que la distribuidora dispone de recursos inmediatos para cubrir con sus obligaciones corrientes o inversiones a corto plazo, además la distribuidora cuenta con los recursos para continuar operando, atender imprevistos en el desarrollo de su actividad económica y brindar confianza a sus clientes y proveedores. Este resultado de acuerdo con su estándar cuanto más alto es el capital de trabajo, mayor es su capacidad para realizar sus operaciones, lo que permite a la distribuidora pueda seguir con su actividad económica.

Prueba Ácida

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Tabla 10. Prueba Ácida

Activo Corriente	\$	66.914,49
Inventarios	\$	20.200,00
Pasivo Corriente	\$	50.133,83
Prueba ácida = $\frac{66.914,49 - 20.200,00}{50.133,83}$		
Prueba ácida = 0,93		

Interpretación

El indicador de Prueba Ácida permite medir la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo sin la necesidad de recurrir a la venta de sus inventarios. Como se puede evidenciar la distribuidora por cada dólar que adeudaba contó 0,93 en el año 2021 para cubrir sus obligaciones a corto plazo, valor que se encuentra en el estándar ya que su valor va desde 0,5 hasta 1,00, es decir que si se encuentra en los estándares establecidos, la distribuidora cuenta con suficiente liquidez para cubrir de inmediato sus obligaciones, en este caso la distribuidora puede cubrir sus obligaciones a corto plazo, sin tener que incurrir a la venta de sus inventarios para poder afrontar sus compromisos ya que su valor es satisfactorio.

Indicadores de Actividad

Rotación de Inventarios

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}}$$

Tabla 11. *Rotación de Inventarios*

Costo de Ventas	\$ 119.758,88
Inventarios	\$ 20.200,00
Rotación de Inventarios = 119.758,88 / 20.200,00	
Rotación de Inventarios = 5,929	

Interpretación

Este indicador ayuda a determinar el número de días que permanece el inventario en bodega, por lo tanto, los resultados al aplicar este indicador permiten ver las veces que se ha renovado el inventario de mercaderías debido a las ventas. En este caso, en el año 2021 se renovaron los inventarios 5,93 (mejor cuanto mayor sea el número de veces que rote), por lo tanto, se muestra que cuentas más veces rote el inventario, menos días permanecerá en bodega, lo que significa que hay mayores ventas, por lo tanto, se sugiere que la distribuidora gestione adecuadamente el monto de inventarios o ponga en marcha estrategias de venta, como lo son la implementación de ventas a crédito, publicidad, promociones y descuentos.

Promedio de Reposición de Inventario

$$\text{Promedio de Reposición de Inventarios} = \frac{360}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

Tabla 12. *Promedio de Reposición de Inventario*

Rotación de Inventarios	5,929
Promedio de Reposición de Inventario = 360/5.929	
Promedio de Reposición de Inventario = 60,72 días	

Interpretación

Al aplicar la fórmula de promedio de reposición de inventarios se obtiene como resultado el número de días que la empresa tarda en convertir la totalidad de su inventario en ser vendido y convertirse en efectivo. Por lo tanto, la reposición de inventarios de la

distribuidora tarda un promedio de 60 días en vender sus productos, esto quiere decir que cada 60 días la distribuidora está renovando su inventario lo que no es tan aconsejable puesto que cuanto más tiempo permanezca el inventario en bodega menos ventas realizara la distribuidora, generando así una disminución en sus ingresos, es muy importante que se implementen estrategias para el incremento de ventas como promociones, descuentos, mejorar la publicidad para llegar a captar más clientes y por ende la empresa aumente sus ventas.

Rotación Cuentas por Pagar

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras Anuales}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

Tabla 13. Rotación Cuentas por Pagar

Compras Anuales	\$	99.391,45
Cuentas por pagar	\$	3.775,52
Rotación de Inventarios = 99.391,45 / 3.775,52		
Rotación de Inventarios = 26,325		

Interpretación

La rotación de cuentas por pagar es un indicador que se utiliza para evaluar el tiempo promedio o cantidad de veces que se toma la empresa para pagar sus deudas a sus proveedores. Al aplicar el indicador obtenemos que la distribuidora cancela las cuentas por pagar a sus proveedores 26,33 veces al año.

Este resultado es muy positivo, ya que, este indicador manifiesta que cuantas más veces roten las cuentas por pagar, la distribuidora tardará menos días en pagar sus obligaciones con terceros.

Periodo Promedio de Pago

$$\text{Periodo Promedio de Pago} = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por pagar}}$$

Tabla 14. *Periodo Promedio de Pago*

Rotación de Cuentas por Pagar	26,33
Periodo Promedio de Pago = 360 / 26,33	
Periodo Promedio de Pago = 13,68 días	

Interpretación

El indicador Periodo Promedio de Pago indica el tiempo en que se demora una empresa en pagar a sus proveedores. Se puede decir que la distribuidora tiene 13 días en promedio, para cumplir con sus obligaciones, con terceros, ya que el periodo óptimo establecido de acuerdo con los estándares señalados es de 13 días.

Rotación de Activos Totales

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$$

Tabla 15. *Rotación de Activos Totales*

Ventas	\$ 178.149,77
Activos Totales	\$ 67.677,51
Rotación de Activos Totales = 178.149,77/ 67.677,51	
Rotación de Activos Totales = 2,632	

Interpretación

La rotación de activos totales indica cuanto genera en ventas, permite medir el grado de eficiencia con que están siendo utilizados los activos por cada \$ 1 invertido en activos totales dentro de la empresa, obteniendo para el año 2021 \$2.63 es un resultado favorable para la distribuidora ya que indica que ha usado sus recursos de forma eficiente para poder generar ingresos, lo que va acorde al estándar cuanto mayor es la rotación de los activos totales de una empresa, mayor es la eficiencia con la que se han usado sus activos.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Indicadores del Nivel de Endeudamiento

$$\text{Indicadores del Nivel del Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}} \times 100$$

Tabla 16. *Indicadores del Nivel de Endeudamiento*

Pasivos Totales	\$	50.133,83
Activos Totales	\$	67.677,51
Indicadores del nivel de endeudamiento = (50.133,83/67.677,51) *100		
Indicadores del nivel de endeudamiento = 74,08%		

Interpretación

La aplicación de ese indicador permite conocer el porcentaje en que se está siendo financiados los activos de la empresa por terceros, en este caso obtenemos como resultado que para el periodo 2021 el margen de participación de los acreedores de 74,08%, es decir que son las participaciones que tienen los acreedores sobre el activo total, por lo tanto, la distribuidora está siendo financiada en gran parte por terceros. De acuerdo a su estándar entre más alto es este índice, mayor es el grado de endeudamiento de la empresa, esto significa que la distribuidora está siendo financiada por terceros y como consecuencia el propietario de la “Distribuidora Disfarbecom” pierde su autonomía financiera.

Apalancamiento Total

$$\text{Apalancamiento Total} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Patrimonio Neto}} \times 100$$

Tabla 17. *Apalancamiento Total*

Pasivos Totales	\$	50.133,83
Patrimonio Neto	\$	17.543,68
Apalancamiento Total = (50.133,83/17.543,68) *100		
Apalancamiento Total = 286%		

Interpretación

El apalancamiento es un indicador que demuestra la concentración que tienen los pasivos totales sobre el patrimonio, es decir los pasivos totales que están concentrados en el patrimonio, en la aplicación del indicador obtenemos que por cada \$1 de patrimonio se tiene compromisos financieros de 286% en el año 2021, tomando cuenta su estándar si es mayor al 50% la empresa está comprometiendo en parte del patrimonio con deudas u obligaciones a terceros; es decir que el resultado es desfavorable ya que se encuentra financiada en gran parte con instituciones bancarias.

INDICADORES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}} \times 100$$

Tabla 18. Margen Bruto

Ventas	\$	178.149,77
Costo de Ventas	\$	119.758,88
Ventas	\$	178.149,77
Margen Bruto = $\frac{178.149,77 - 119.758,88}{178.149,77} * 100$		
Margen Bruto = 33%		

Interpretación

El indicador del Margen Bruto de Utilidad refleja el porcentaje de la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos, Este indicador señala la utilidad que genera la distribuidora por cada \$ 1 vendido en el año, para el año 2021 la utilidad bruta obtenida en la distribuidora fue del 33%, de acuerdo a su estándar entre más alto es el valor del margen de utilidad bruta, mejor en este caso tiene una utilidad favorable.

Margen Neto

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times 100$$

Tabla 19. Margen neto

Utilidad Neta	\$ 7.272,45
Ventas	\$ 178.149,77
Margen Neto = (7.272,45/178.149,77) * 100	
Margen Neto = 4%	

Interpretación

El indicador de Utilidad Neta nos permite medir la rentabilidad que se obtiene sobre las ventas realizadas en por la empresa durante un periodo.

Este indicador refleja que la Distribuidora “Disfarbecom” obtuvo un margen neto de 4% de Margen de Neto de Utilidad de las ventas, es decir que por cada dólar de las ventas que se dieron en el periodo la utilidad neta es de \$0,04 centavos, después de pagar todos los gastos e impuestos de la empresa, no se tiene perdida, pero su nivel no es el apropiado.

Rentabilidad del Capital Total (ROE)

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

Tabla 20. Rentabilidad del Capital Total (ROE)

Utilidad Neta	\$ 7.272,45
Patrimonio	\$ 17.543,68
ROE = (7.272,45/17.543,68) * 100	
ROE = 41%	

Interpretación

El indicador de Rentabilidad del Capital Total señala el rendimiento que obtiene el propietario de la empresa, de acuerdo con el capital que ha invertido, sin tomar en cuenta gastos financieros, impuestos y participación a trabajadores. Este indicador permite conocer la

rentabilidad de la inversión del propietario de la distribuidora en el año 2021 la utilidad neta en relación con el patrimonio fue de 41%, lo que significa que por cada \$ invertido en el capital se ha generado un rendimiento de 0,41 centavos de dólar, de acuerdo el estándar entre más alto es este rendimiento, más ganancia hay para la distribuidora, en este caso la distribuidora tienen rendimiento pero debe continuar trabajando con mayor eficiencias para lograr mejores resultados.

Rentabilidad Operativa de los Activo (ROA)

$$ROA = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ Total} \times 100$$

Tabla 21. Rentabilidad Operativa de los Activo (ROA)

Utilidad Neta	\$ 7.272,45
Activo Total	\$ 67.677,51
ROA = (7.272,45 / 67.677,51) * 100	
ROA = 11%	

Interpretación

Este indicador muestra el rendimiento que los propietarios de la empresa obtuvieron de su inversión. Luego de la aplicación, se denota que la rentabilidad del activo para el año 2021 fue del 11%, lo que indica que la empresa por cada \$ invertido en el activo genero 0,11 centavos de utilidad, cifra que no es significativa, ya que entre más alto sea este porcentaje es mejor, porque refleja una mayor rentabilidad de las ventas y del dinero que invierte la distribuidora. Se debe tratar de aumentar dicha utilidad, mediante la disminución de costos y gastos para así obtener un mayor beneficio.

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA

DISFARBECOM

**RESULTADOS DE LA APLICACIÓN DE
INDICADORES FINANCIEROS**

ESTADOS FINANCIEROS ANALIZADOS

- ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
- ESTADO DE RESULTADOS

PERIODO DE EVALUCACIÓN:

- 2021

ANALISTA:

- JESSICA PATRICIA GÓMEZ TAPIA

LOJA- ECUADOR 2022

RESULTADOS OBTENIDOS DE LA APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS A LA DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM

El presente informe fue elaborado con la finalidad de procesar la información financiera con la que opera la distribuidora en el año 2021, y así de esta manera poder medir mediante la aplicación de los indicadores financieros el nivel de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad, además verificar la eficiencia y eficacia en el manejo de sus activos, para de esta forma ayudar con información oportuna, con el fin de tomar decisiones acertadas. Para ello se ha realizado la evaluación de los ingresos, costos y gastos que generan la actividad económica de compra y venta de productos farmacéuticos y veterinarios.

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En base a la información obtenida de los Estados Financieros del periodo 2021, se presentan los siguientes resultados:

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Razón Corriente

El índice de la Razón Corriente indica la capacidad que tiene la empresa para solventar las obligaciones que posee a corto plazo. Al aplicar este indicador obtenemos como resultado que la “Distribuidora Disfarbecom” por cada dólar que adeuda a corto plazo dispone para afrontarlos con \$1,33 en el año 2021, lo cual se mantiene en el estándar para las empresas comerciales de 1,5 a 2,50, esto revela que la distribuidora tiene solvencia y disponibilidad para afrontar sus compromisos a corto plazo con terceros, sin embargo no es muy significativo para la distribuidora, ya que entre más alto es el valor mejor se considera para la empresa.; Por lo tanto se debería manejar de mejor manera los recursos ya que al existir liquidez que sobrepase los estándares se podría invertir y mejorar la situación económica de la distribuidora.

Capital Neto De Trabajo

El Capital de Trabajo permite conocer la cantidad de recursos financieros que la empresa tiene para continuar las operaciones después de cancelar sus obligaciones corrientes.

La aplicación de este indicador permitió conocer el capital de trabajo de la “Distribuidora Disfarbecom”, en este caso al finalizar el año 2021 fue de 16.780,66, es decir que la distribuidora dispone de recursos inmediatos para cubrir con sus obligaciones corrientes o inversiones a corto plazo, además la distribuidora cuenta con los recursos para continuar operando, atender imprevistos en el desarrollo de su actividad económica y brindar confianza a sus clientes y proveedores. Este resultado de acuerdo con su estándar cuanto más alto es el capital de trabajo, mayor es su capacidad para realizar sus operaciones, lo que permite a la distribuidora pueda seguir con su actividad económica.

Prueba Ácida

El indicador de Prueba Ácida permite medir la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo sin la necesidad de recurrir a la venta de sus inventarios. Como se puede evidenciar la distribuidora por cada dólar que adeudaba contó 0,93 en el año 2021 para cubrir sus obligaciones a corto plazo, valor que se encuentra en el estándar ya que su valor va desde 0,5 hasta 1,00, es decir que si se encuentra en los estándares establecidos, la distribuidora cuenta con suficiente liquidez para cubrir de inmediato sus obligaciones, en este caso la distribuidora puede cubrir sus obligaciones a corto plazo, sin tener que incurrir a la venta de sus inventarios para poder afrontar sus compromisos ya que su valor es satisfactorio.

INDICADORES DE ACTIVIDAD

Rotación de Inventarios

Este indicador ayuda a determinar el número de días que permanece el inventario en bodega, por lo tanto, los resultados al aplicar este indicador permiten ver las veces que se ha renovado el inventario de mercaderías debido a las ventas. En este caso, en el año 2021 se renovaron los inventarios 5,93 (mejor cuanto mayor sea el número de veces que rote), por lo tanto, se muestra que cuentas más

veces rote el inventario, menos días permanecerá en bodega, lo que significa que hay mayores ventas, por lo tanto, se sugiere que la distribuidora gestione adecuadamente el monto de inventarios o ponga en marcha estrategias de venta, como lo son la implementación de ventas a crédito, publicidad, promociones y descuentos.

Promedio de Reposición de Inventarios

Al aplicar la fórmula de promedio de reposición de inventarios se obtiene como resultado el número de días que la empresa tarda en convertir la totalidad de su inventario en ser vendido y convertirse en efectivo. Por lo tanto, la reposición de inventarios de la distribuidora tardo un promedio de 60 días en vender sus productos, esto quiere decir que cada 60 días la distribuidora está renovando su inventario lo que no es tan aconsejable puesto que cuanto más tiempo permanezca el inventario en bodega menos ventas realizara la empresa, generando así una disminución en sus ingresos, es muy importante que se implementen estrategias para el incremento de ventas como promociones, descuentos, mejorar la publicidad para llegar a captar más clientes y por ende la empresa aumente sus ventas.

Rotación Cuentas por Pagar

La rotación de cuentas por pagar es un indicador que se utiliza para evaluar el tiempo promedio o cantidad de veces que se toma la empresa para pagar sus deudas a sus proveedores. Al aplicar el indicador obtenemos que la distribuidora cancela las cuentas por pagar a sus proveedores 26,33 veces al año.

Periodo Promedio de Pago

El indicador Periodo Promedio de Pago indica el tiempo en que se demora una empresa en pagar a sus proveedores. Se puede decir que la distribuidora tiene 13 días en promedio, para cumplir con sus obligaciones, con terceros, ya que el periodo óptimo establecido de acuerdo con los estándares señalados es de 13 días.

Rotación de Activos Totales

La rotación de activos totales indica cuanto genera en ventas, permite medir el grado de eficiencia con que están siendo utilizados los activos por cada \$ 1 invertido en activos totales dentro de la empresa, obteniendo para el año 2021 \$2.63 es un resultado favorable para la distribuidora ya que indica que ha usado sus recursos de forma eficiente para poder generar ingresos, lo que va acorde al estándar cuanto mayor es la rotación de los activos totales de una empresa, mayor es la eficiencia con la que se han usado sus activos.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Indicadores del Nivel de Endeudamiento

La aplicación de ese indicador permite conocer el porcentaje en que se está siendo financiados los activos de la empresa por terceros, en este caso obtenemos como resultado que para el periodo 2021 el margen de participación de los acreedores de 74,08%, es decir que son las participaciones que tienen los acreedores sobre el activo total, por lo tanto, la distribuidora está siendo financiada en gran parte por terceros. De acuerdo a su estándar entre más alto es este índice, mayor es el grado de endeudamiento de la empresa, esto significa que la distribuidora está siendo financiada por terceros y como consecuencia el propietario de la “Distribuidora Disfarbecom” pierde su autonomía financiera.

Apalancamiento Total

El apalancamiento es un indicador que demuestra la concentración que tienen los pasivos totales sobre el patrimonio, es decir los pasivos totales que están concentrados en el patrimonio, en la aplicación del indicador obtenemos que por cada \$1 de patrimonio se tiene compromisos financieros de 286% en el año 2021, tomando cuenta su estándar si es mayor al 50% la empresa está comprometiendo en parte del patrimonio con deudas u obligaciones a terceros; es decir que el resultado es desfavorable ya que se encuentra financiada en gran parte con instituciones bancarias.

INDICADORES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto

El indicador del Margen Bruto de Utilidad refleja el porcentaje de la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos, Este indicador señala la utilidad que genera la distribuidora por cada \$ 1 vendido en el año, para el año 2021 la utilidad bruta obtenida en la distribuidora fue del 33%, de acuerdo a su estándar entre más alto es el valor del margen de utilidad bruta, mejor en este caso tiene una utilidad favorable.

Margen Neto

El indicador de Utilidad Neta nos permite medir la rentabilidad que se obtiene sobre las ventas realizadas en por la empresa durante un periodo.

Este indicador refleja que la Distribuidora “Disfarbecom” obtuvo un margen neto de 4% de Margen de Neto de Utilidad de las ventas, es decir que por cada dólar de las ventas que se dieron en el periodo la utilidad neta es de \$0,04 centavos, después de pagar todos los gastos e impuestos de la empresa, no se tiene perdida, pero su nivel no es el apropiado.

Rentabilidad del Capital Total (ROE)

El indicador de Rentabilidad del Capital Total señala el rendimiento que obtiene el propietario de la empresa, de acuerdo con el capital que ha invertido, sin tomar en cuenta gastos financieros, impuestos y participación a trabajadores. Este indicador permite conocer la rentabilidad de la inversión del propietario de la distribuidora en el año 2021 la utilidad neta en relación al patrimonio fue de 41%, lo que significa que por cada \$ invertido en el capital se ha generado un rendimiento de 0,41 centavos de dólar, de acuerdo el estándar entre más alto es este rendimiento, más ganancia hay para la distribuidora, en este caso la distribuidora tienen rendimiento pero debe continuar trabajando con mayor eficiencias para lograr mejores resultados.

Rentabilidad Operativa de los Activo (ROA)

Este indicador muestra el rendimiento que los propietarios de la empresa obtuvieron de su inversión. Luego de la aplicación, se denota que la rentabilidad del activo para el año 2021 fue del 11%, lo que indica que la empresa por cada \$ invertido en el activo genero 0,11 centavos de utilidad, cifra que no es significativa, ya que entre más alto sea este porcentaje es mejor, porque refleja una mayor rentabilidad de las ventas y del dinero que invierte la distribuidora. Se debe tratar de aumentar dicha utilidad, mediante la disminución de costos y gastos para así obtener un mayor beneficio.

CONCLUSIONES

Luego de la aplicación de los cálculos correspondientes de indicadores financieros a la Distribuidora Farmacéutica “DISFARBECOM” tomando como referencia el estado de situación financiera y su estado de resultados del periodo económico 2021, se determina que:

- ✓ La distribuidora posee un Capital de Trabajo de \$16.780,66 el presente resultado indica que después de cubrir los pasivos corrientes, la distribuidora aún cuenta con los recursos suficientes para continuar operando de manera segura, atendiendo los imprevistos que surjan en el desarrollo de su actividad económica, siendo propicio para la empresa, ya que brinda mayor seguridad y confianza a sus clientes y proveedores.
- ✓ El indicador de rotación de inventarios determinó que los inventarios permanecen mucho tiempo en bodega, exactamente 61 días lo que no es tan aconsejables puesto que cuanto más tiempo permanezcan en bodega, menos ventas realizara la distribuidora por lo que afecta a la capacidad de almacenamiento y al monto de los ingresos.
- ✓ La distribuidora tiene un nivel de endeudamiento y apalancamiento de 74,08% y 286% respectivamente lo que significa que la participación de terceros en el financiamiento de los activos y en la concentración del patrimonio son significativos, puesto que, aunque se encuentran por debajo de los estándares señalados, que indican que el nivel

óptimo de endeudamiento y apalancamiento en el que se debe encontrar una empresa es menos del 50%, se debe de tener cuidado para que no sigan incrementando estos niveles, ya que puede ocasionar una pérdida del control de la misma.

- ✓ La utilidad bruta que tiene la distribuidora sobre las ventas netas es de \$0,11 centavos lo que representa un margen bruto muy bajo, y la utilidad neta después de pagar todos los gastos e impuestos es de \$0,02 centavos de los cuales dispone el propietario para seguir operando.

RECOMENDACIONES

- ✓ Para mejorar los niveles de liquidez es recomendable aprovechar la buena liquidez con la que cuenta la distribuidora para invertir en nuevas líneas de productos, en inversiones a corto plazo, obteniendo ingresos por concepto de intereses.
- ✓ Es importante llevar un control adecuado del inventario que tiene la distribuidora, con el propósito de evitar que estos permanezcan mucho tiempo en bodega y como consecuencia tener una disminución de la liquidez de la empresa; también se debe incrementar el volumen de ventas mediante estrategias que permitan a los clientes tener una mayor accesibilidad a los productos que se ofertan, mediante la implementación de ventas a crédito, publicidad, promociones y descuentos, logrando así un aumento en la utilidad de la empresa.
- ✓ Aunque la distribuidora se encuentra por debajo de los estándares señalados que indican que el nivel óptimo de endeudamiento y apalancamiento es menos del 50%, esta tiene que tratar de seguir disminuyendo cada vez más los niveles, mediante el control oportuno de las cuentas para que, en un futuro la distribuidora no pierda su autonomía frente a terceros, porque si siguen aumentando es posible que con el paso del tiempo los acreedores tomen el control de la misma.

- ✓ Para mejorar los márgenes de utilidad hay que reducir costos y gastos, en cuanto a los costos se recomienda realizar un estudio de mercado sobre los proveedores de productos farmacéuticos que ofrezcan mayores descuentos además de precios económicos, en cuanto a los gastos la mejor opción es desaparecer los gastos innecesarios, para ello es conveniente elaborar un presupuesto en el que se detalle únicamente los gastos imprescindibles indicando el importe máximo que se puede destinar, de este modo se evita la improvisación y mal uso del dinero y así poder incrementar la utilidad de la empresa.

Tabla 22. Cuadro resumen de indicadores financieros

INDICADOR	FÓRMULA	RESULTADO	INTERPRETACIÓN
INDICADORES DE LIQUIDEZ			
Razón Corriente	$RC = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1,33	La “Distribuidora Disfarbecom” por cada dólar que adeuda a corto plazo dispone para afrontarlos con \$1,33 en el año 2021, lo cual se mantiene en el estándar para las empresas comerciales de 1,5 a 2,50.
Capital Neto De Trabajo	$CNT = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$	16.780,66	Al finalizar el año 2021 fue de 16.780,66, es decir que la distribuidora dispone de recursos inmediatos para cubrir con sus obligaciones corrientes o inversiones a corto plazo, además la distribuidora cuenta con los recursos para continuar operando.
Prueba Ácida	$PA = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	0,93	La distribuidora por cada dólar que adeudaba contó 0,93 en el año 2021 para cubrir sus obligaciones a corto plazo, valor que se encuentra en el estándar ya que su valor va desde 0,5 hasta 1,00, es decir que si se encuentra en los estándares establecidos.
INDICADORES DE ACTIVIDAD			
Rotación de Inventarios	$RI = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}}$	5,93	En este caso, en el año 2021 se renovaron los inventarios 5,93 veces al año, este es un valor no muy representativo por lo que se sugiere que la distribuidora gestione adecuadamente el monto de inventarios o ponga en marcha estrategias de venta.
Promedio de Reposición de Inventario	$PRI = \frac{360}{\text{Rotación de Inventarios}}$	60,72	La reposición de inventarios de la distribuidora tardo un promedio de 60 días en vender sus productos, esto quiere decir que cada 60 días la distribuidora está renovando su inventario lo que no es tan aconsejable puesto que cuanto más tiempo permanezca el inventario en bodega menos ventas realizara la empresa
Rotación Cuentas por Pagar	$RCP = \frac{\text{Compras Anuales}}{\text{Cuentas por pagar}}$	26,33	Al aplicar el indicador obtenemos que la distribuidora cancela las cuentas por pagar a sus proveedores 26,33 veces al año.
Periodo Promedio de Pago	$PPP = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por pagar}}$	13,68	La distribuidora tiene 13 días en promedio, para cumplir con sus obligaciones, con terceros, ya que el periodo óptimo establecido de acuerdo

			con los estándares señalados es de 13 días.
Rotación de Activos Totales	$\text{RAT} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$	2,63	Para el año 2021 se obtiene \$2.63 siendo un resultado favorable para la distribuidora ya que indica que ha usado sus recursos de forma eficiente para poder generar ingresos y va acorde al estándar.
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO			
Indicador de Nivel de Endeudamiento	$\text{INE} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}} \times 100$	74,08%	El margen de participación de los acreedores de 74,08%, es decir que son las participaciones que tienen los acreedores sobre el activo total, por lo tanto, la distribuidora está siendo financiada en gran parte por terceros.

Apalancamiento Total	$\text{AT} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Patrimonio Neto}} \times 100$	286%	En la aplicación del indicador obtenemos que por cada \$1 de patrimonio se tiene compromisos financieros de 286% en el año 2021, tomando cuenta su estándar si es mayor al 50% la empresa está comprometiendo en parte del patrimonio con deudas u obligaciones a terceros.
INDICADORES DE RENTABILIDAD			
Margen Bruto	$\text{MB} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}} \times 100$	33%	Este indicador señala la utilidad que genera la distribuidora por cada \$ 1 vendido en el año, para el año 2021 la utilidad bruta obtenida en la distribuidora fue del 33%.
Margen Neto	$\text{MN} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times 100$	4%	La Distribuidora “Disfarbecom” obtuvo un margen neto de 4% de Margen de Neto de Utilidad de las ventas.
Rentabilidad del Capital Total (ROE)	$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	41%	La utilidad de la distribuidora en el año 2021 fue de 41%, lo que significa que por cada \$ invertido en el capital se ha generado un rendimiento de 0,41 centavos.
Rentabilidad Operativa de los Activo (ROA)	$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	11%	Para el año 2021 la rentabilidad fue del 11%, lo que indica que la distribuidora por cada \$ invertido en el activo genero 0,11 centavos de utilidad, cifra que no es significativa, ya que entre más alto sea este porcentaje es mejor.

Nota: Datos tomados del estado de resultados de la distribuidora Farmecéutica “Disfarbecom”

PROCESO DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

OBJETIVOS DE LA “DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM”

Tabla 23. *Objetivos de la distribuidora*

OBJETIVO 1

Incrementar el volumen de ventas a 10% de la Distribuidora, con respecto al año anterior; incrementando una línea de productos que tengan mayor demanda, para generar ingresos elevado

ESTRATEGIAS

1. Actualmente solo cuenta con dos personas que realizan la labor de receptar pedidos y despacharlos es conveniente aumentar personal en área de ventas para despachar pedidos de forma eficaz y eficiente.
2. Aplicar promociones en la venta de productos farmacéuticos y los de veterinaria, con el fin de incrementar el volumen de ventas y de esta manera ayudar a que no se cumpla el periodo de vencimiento de los productos farmacéuticos antes de ser despachados.
3. Para evitar tener cuentas incobrables en la empresa, se debe aplicar la política de cobro mensual del saldo concedido a crédito a los clientes, llegando a un acuerdo para evitar perder al cliente.

POLÍTICAS

1. Los productos que serán utilizados para las promociones serán aquellos que estén cerca de cumplir su periodo de vencimiento.
2. Generar más ingresos para la empresa con la inserción de un nuevo producto, y así captar mayores y nuevos clientes para la empresa.
3. Las ventas se realizarán 80% en efectivo y el 20% a crédito, con un plazo no mayor de 30 días de efectuadas las ventas.

Nota: Adaptados a las políticas de la distribuidora Disfarbecom

Tabla 24. *Objetivos de la distribuidora*

OBJETIVO 2

Implementar el uso de las Tecnologías de Información y Comunicación para facilitar las compras o adquisiciones al cliente, donde se desarrolle una mayor fuerza de interacción entre vendedores y usuarios planteando, así como objetivo, incrementar el número de demandantes, con la finalidad de acelerar la rotación de inventarios de la Distribuidora, y de esta manera aplicar las políticas de pago establecidas.

ESTRATEGIAS

1. Crear una página web en donde todas las personas tengan acceso al catálogo de productos farmacéuticos que oferta la distribuidora con su respectivo precio de venta, y en donde se les facilite realizar la compra con tan solo seleccionar el producto y la cantidad.
2. Aplicar las políticas de pago establecidas en la distribuidora en la cual, se establece pagar a los proveedores en un plazo de 30 días luego de adquirida la mercadería; con la finalidad de recuperar el costo y a su vez la utilidad, evitando de esta manera un desfinanciamiento económico.

POLÍTICAS

1. El costo del envío del pedido será cubierto por el cliente.
2. La facturación del pedido se hará de forma electrónica y será enviado a los correos de los clientes.
3. El 80% de las compras se las realizarán en efectivo, mientras que el 20% se pagará a crédito, una vez recibida la mercadería, en un plazo no mayor a 30 días.

Nota: Adaptados a las políticas de la distribuidora Disfarbecom

Pronóstico de Ventas

El pronóstico de ventas es el primer paso que se realiza para la elaboración de la planeación financiera esta herramienta nos ayudará a visualizar un supuesto de lo que la distribuidora obtendrá por sus ventas en un futuro, en este caso para 5 años para la “Distribuidora Disfarbecom”. Para la elaboración del Pronóstico de Ventas se requiere el detalle de las Ventas reales o históricas mensualizadas desde el mes de enero hasta el mes de diciembre del año 2021, para poder realizar las respectivas proyecciones del periodo 2022-2026.

RESUMEN DE VENTAS AÑO 2021

Tabla 25. Resumen de las ventas 2021

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA	
RESUMEN DE VENTAS MENSUALES	
De Enero a Diciembre 2021	
MESES	TOTAL VENTAS
Enero	\$11.435,19
Febrero	\$14.985,96
Marzo	\$12.106,75
Abril	\$12.433,51
Mayo	\$15.474,67
Junio	\$15.140,56
Julio	\$17.759,58
Agosto	\$16.950,13
Septiembre	\$17.208,93
Octubre	\$11.237,02
Noviembre	\$17.218,49
Diciembre	\$16.198,98
TOTAL	178.149,77

Nota: Ventas reales de la Distribuidora del año 2021

Base para la Elaboración de los Pronósticos de Ventas

Para realizar el pronóstico de ventas, se utilizó el método de incremento porcentual, que permite proyectar los ingresos que tendrá la empresa, reflejando aumentos o disminuciones que se presentan en cada mes, en este caso tomaremos como base los datos históricos obtenidos de forma mensual del año 2021 para posteriormente hacer los respectivos pronósticos para el periodo 2022 – 2026.

Para determinar el porcentaje de incremento porcentual y poder realizar los pronósticos de ventas, se utilizó el porcentaje establecido en uno de los objetivos de la Distribuidora “Disfarbecom”, el mismo que establece “Incrementar el volumen de ventas en un 10% con la finalidad de maximizar las utilidades obtenidas por las ventas, logrando un crecimiento y sostenimiento en el mercado”.

El cálculo para el pronóstico de ventas se lo realiza de las siguientes fórmulas:

INCREMENTO PORCENTUAL DE VENTAS DE ENERO 2022	
INCREMENTO	PRONÓSTICO
IP= VR*%IP	PVM= IP + VR
IP= 11.435,19*10%	PVM= 11.435,19+ 1.143,52
IP= 1.143,52	PVM= 12.578,71

Simbología

PVM = Pronóstico de Ventas Mensuales

IP = Incremento Porcentual

% IP= Porcentaje de Ventas Mensuales


V (R) = Ventas reales

Tabla 26. *Calculo pronóstico de ventas 2022*

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA				
		RESUMEN DE VENTAS MENSUALES		
AÑO 2022				
MESES	VENTAS	%	VARIACIÓN	PRONÓSTICO DE
	REALES 2021			VENTAS MENSUALES
				2022
Enero	11.435,19	10%	1.143,52	12.578,71
Febrero	14.985,96	10%	1.498,60	16.484,56
Marzo	13.106,75	10%	1.310,68	14.417,43
Abril	12.433,51	10%	1.243,35	13.676,86
Mayo	15.474,67	10%	1.547,47	17.022,14
Junio	15.140,56	10%	1.514,06	16.654,62
Julio	17.759,58	10%	1.675,96	18.435,54
Agosto	16.950,13	10%	1.695,01	18.645,14
Septiembre	17.208,93	10%	1.720,89	18.929,82
Octubre	11.237,02	10%	1.123,70	12.360,72
Noviembre	17.218,49	10%	1.721,85	18.940,34
Diciembre	16.198,98	10%	1.619,90	17.818,88
TOTAL	178.149,77		17.814,98	195.964,75

Nota: Datos tomados de las ventas mensuales del 2021

Tabla 27. Cálculo pronóstico de ventas 2023

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA				
		RESUMEN DE VENTAS MENSUALES		
AÑO 2023				
MESES	VENTAS	%	VARIACIÓN	PRONÓSTICO DE
	REALES 2022			VENTAS MENSUALES
				2023
Enero	12.578,71	10%	1.257,87	13.836,58
Febrero	16.484,56	10%	1.648,46	18.133,01
Marzo	14.417,43	10%	1.441,74	15.859,17
Abril	13.676,86	10%	1.367,69	15.044,55
Mayo	17.022,14	10%	1.702,21	18.724,35
Junio	16.654,62	10%	1.665,46	18.320,08
Julio	18.435,54	10%	1.843,55	20.279,09
Agosto	18.645,14	10%	1.864,51	20.509,66
Septiembre	18.929,82	10%	1.892,98	20.822,81
Octubre	12.360,72	10%	1.236,07	13.596,79
Noviembre	18.940,34	10%	1.894,03	20.834,37
Diciembre	17.818,88	10%	1.781,89	19.600,77
TOTAL	195.964,75		19.596,47	215.561,22

Nota: Datos tomados de las ventas mensuales del 2022

Tabla 28. Cálculo pronóstico de ventas 2024

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA				
		RESUMEN DE VENTAS MENSUALES		
AÑO 2024				
MESES	VENTAS REALES 2023	%	VARIACIÓN	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2024
Enero	13.836,58	10%	1.383,66	15.220,24
Febrero	18.133,01	10%	1.813,30	19.946,31
Marzo	15.859,17	10%	1.585,92	17.445,08
Abril	15.044,55	10%	1.504,45	16.549,00
Mayo	18.724,35	10%	1.872,44	20.596,79
Junio	18.320,08	10%	1.832,01	20.152,09
Julio	20.279,09	10%	2.027,91	22.307,00
Agosto	20.509,66	10%	2.050,97	22.560,62
Septiembre	20.822,81	10%	2.082,28	22.905,09
Octubre	13.596,79	10%	1.359,68	14.956,47
Noviembre	20.834,37	10%	2.083,44	22.917,81
Diciembre	19.600,77	10%	1.960,08	21.560,84
TOTAL	215.561,22		21.556,12	237.117,34

Nota: Datos tomados de las ventas mensuales del 2023

Tabla 29. Cálculo pronóstico de ventas 2025

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA				
		RESUMEN DE VENTAS MENSUALES		
AÑO 2025				
MESES	VENTAS	%	VARIACIÓN	PRONÓSTICO DE
	REALES 2024			VENTAS MENSUALES
				2025
Enero	15.220,24	10%	1.522,02	16.742,26
Febrero	19.946,31	10%	1.994,63	21.940,94
Marzo	17.445,08	10%	1.744,51	19.189,59
Abril	16.549,00	10%	1.654,90	18.203,90
Mayo	20.596,79	10%	2.059,68	22.656,46
Junio	20.152,09	10%	2.015,21	22.167,29
Julio	22.307,00	10%	2.230,70	24.537,70
Agosto	22.560,62	10%	2.256,06	24.816,69
Septiembre	22.905,09	10%	2.290,51	25.195,59
Octubre	14.956,47	10%	1.495,65	16.452,12
Noviembre	22.917,81	10%	2.291,78	25.209,59
Diciembre	21.560,84	10%	2.156,08	23.716,93
TOTAL	237.117,34		23.711,73	260.829,08


Nota: Datos tomados de las ventas mensuales del 2024

Tabla 30. Cálculo pronóstico de ventas 2026

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA				
		RESUMEN DE VENTAS MENSUALES		
AÑO 2026				
MESES	VENTAS	%	VARIACIÓN	PRONÓSTICO DE
	REALES 2025			VENTAS MENSUALES
				2026
Enero	16.742,26	10%	1.674,23	18.416,49
Febrero	21.940,94	10%	2.194,09	24.135,04
Marzo	19.189,59	10%	1.918,96	21.108,55
Abril	18.203,90	10%	1.820,39	20.024,29
Mayo	22.656,46	10%	2.265,65	24.922,11
Junio	22.167,29	10%	2.216,73	24.384,02
Julio	24.537,70	10%	2.453,77	26.991,47
Agosto	24.816,69	10%	2.481,67	27.298,35
Septiembre	25.195,59	10%	2.519,56	27.715,15
Octubre	16.452,12	10%	1.645,21	18.097,33
Noviembre	25.209,59	10%	2.520,96	27.730,55
Diciembre	23.716,93	10%	2.371,69	26.088,62
TOTAL	260.829,08		26.082,91	286.911,99

Nota: Datos tomados de las ventas mensuales del 2025

Tabla 31. *Resumen de Ventas Mensuales*

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA RESUMEN DE VENTAS MENSUALES AÑO 2022-2026						
						
MESES	VENTAS REALES 2021	PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2022	PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2023	PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2024	PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2025	PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2026
Enero	11.435,19	12.578,71	13.836,58	15.220,24	16.742,26	18.416,49
Febrero	14.985,96	16.484,56	18.133,01	19.946,31	21.940,94	24.135,04
Marzo	13.106,75	14.417,43	15.859,17	17.445,08	19.189,59	21.108,55
Abril	12.433,51	13.676,86	15.044,55	16.549,00	18.203,90	20.024,29
Mayo	15.474,67	17.022,14	18.724,35	20.596,79	22.656,46	24.922,11
Junio	15.140,56	16.654,62	18.320,08	20.152,09	22.167,29	24.384,02
Julio	16.759,58	18.435,54	20.279,09	22.307,00	24.537,70	26.991,47
Agosto	16.950,13	18.645,14	20.509,66	22.560,62	24.816,69	27.298,35
Septiembre	17.208,93	18.929,82	20.822,81	22.905,09	25.195,59	27.715,15
Octubre	11.237,02	12.360,72	13.596,79	14.956,47	16.452,12	18.097,33
Noviembre	17.218,49	18.940,34	20.834,37	22.917,81	25.209,59	27.730,55
Diciembre	16.198,98	17.818,88	19.600,77	21.560,84	23.716,93	26.088,62
TOTAL	178.149,77	195.964,75	215.561,22	237.117,34	260.829,08	286.911,99

Nota: Resumen de los pronósticos de ventas de los periodos 2022-20026 de la distribuidora disfarbecom

Interpretación:

El pronóstico de ventas para los siguientes cinco años la Distribuidora Disfarbecom Cia.Ltda., se considera un incremento del 10% tomando como base datos históricos de las ventas del año 2021 cuyo valor es de \$178.149,77 para el año 2022 asciende a un valor de \$195.964,75, para el año 2023 tiene un valor de \$215.561,22, al siguiente año 2024 \$237.117,34, en cuanto al año 2025 el valor es de \$260.829,08, finalmente para el año 2026 el valor de las ventas aumenta a \$286.911,99. El volumen de las ventas son muy favorables, el cual se va incrementado en función a las ventas del año base; teniendo en consideración que se da un aumento en la demanda de productos farmacéuticos que se venden y también esto se debe a la calidad y precios en que los que se comercializa.

Por lo tanto, las cifras indica que la distribuidora no requerirá de un financiamiento externo para cumplir con sus obligaciones diarias, puesto que las ventas proyectadas muestran valores considerables, los cuales serán suficientes para cubrir todos los gastos de la distribuidora y así poder seguir con la actividad normal del negocio esto le permitirá a la distribuidora alcanzar una rentabilidad estable y eficiente.


PRONOSTICO DE COMPRAS

El pronóstico de compras es un proceso de la planeación ya que es una herramienta muy útil, que permite proyectar los valores supuestos que se obtendrán de las compras en un futuro, en este caso se realizaron pronósticos de compras con una duración de 5 años en la Distribuidora “Disfarbecom”.

Para elaborar el pronóstico de compras, se requiere el detalle de las Compras mensuales del año 2021, para posteriormente elaborar las proyecciones respectivas correspondientes a los periodos 2022-2026.

RESUMEN COMPRAS AÑO 2021

Tabla 32. *Resumen de las compras 2021*

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA	
	RESUMEN DE COMPRAS MENSUALES
	De Enero a Diciembre 2021
MESES	TOTAL COMPRAS
Enero	8.189,94
Febrero	7.722,58
Marzo	9.404,74
Abril	8.022,82
Mayo	8.283,84
Junio	5.001,85
Julio	9.781,76
Agosto	9.191,10
Septiembre	9.428,21
Octubre	6.365,20
Noviembre	9.839,92
Diciembre	8.159,49
TOTAL	99.391,45

Nota: Compras reales de la Distribuidora del año 2021

Base para la Elaboración de los Pronósticos de Compras

Para la elaboración el pronóstico de compras mensuales se utilizó el método de incremento porcentual, que permite proyectar las compras que tendrá la empresa reflejando su aumento y disminución que presentan en cada mes, teniendo como base las compras del año 2021, para posteriormente realizar los respectivos pronósticos del periodo 2022 – 2026 es decir se toma como base el año histórico para calcular el incremento y de la misma forma al año inmediatamente anterior del periodo, obteniendo así el pronóstico de compras que se requiere.

Para determinar el porcentaje de incremento porcentual y poder realizar los pronósticos de compras, se utilizó el porcentaje establecido en uno de los objetivos de la Distribuidora “Disfarbecom”, el mismo que establece “Incrementar el volumen de ventas en un 10% con la finalidad de maximizar las utilidades obtenidas por las ventas, logrando un crecimiento y sostenimiento en el mercado”.

El cálculo se lo realizo de la siguiente forma:

INCREMENTO PORCENTUAL DE COMPRAS DE ENERO 2022	
INCREMENTO	PRONÓSTICO
$IP = CR * \%IP$	$PCM = IP + CR$
$IP = 8.189,94 * 10\%$	$PCM = 8.189,94 + 818,99$
$IP = 818,99$	$PCM = 9.008,93$

Simbología

PCM = Pronóstico de Compras Mensuales

IP = Incremento Porcentual

% IP= Porcentaje de Compras Mensuales

C (R) = Compras reales

Tabla 33. Cálculo Pronóstico de compras 2022

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA				
		RESUMEN DE COMPRAS MENSUALES		
AÑO 2022				
MESES	COMPRAS	%	VARIACIÓN	PRONÓSTICO DE
	REALES 2021			COMPRAS MENSUALES
				2022
Enero	8.189,94	10%	818,99	9.008,93
Febrero	7.722,58	10%	772,26	8.494,84
Marzo	9.404,74	10%	940,47	10.345,21
Abril	8.022,82	10%	802,28	8.825,10
Mayo	8.283,84	10%	828,38	9.112,22
Junio	5.001,85	10%	500,19	5.502,04
Julio	9.781,76	10%	978,18	10.759,94
Agosto	9.191,10	10%	919,11	10.110,21
Septiembre	9.428,21	10%	942,82	10.371,03
Octubre	6.365,20	10%	636,52	7.001,72
Noviembre	9.839,92	10%	983,99	10.823,91
Diciembre	8.159,49	10%	815,95	8.975,44
TOTAL	99.391,45		9.939,15	109.330,60

Nota: Datos tomados de las compras mensuales 2021

Tabla 34. Cálculo pronóstico de compras 2023

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA				
		RESUMEN DE COMPRAS MENSUALES		
AÑO 2023				
MESES	COMPRAS REALES 2022	%	VARIACIÓN	PRONÓSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2023
Enero	9.008,93	10%	900,89	9.909,83
Febrero	8.494,84	10%	849,48	9.344,32
Marzo	10.345,21	10%	1.034,52	11.379,74
Abril	8.825,10	10%	882,51	9.707,61
Mayo	9.112,22	10%	911,22	10.023,45
Junio	5.502,04	10%	550,20	6.052,24
Julio	10.759,94	10%	1.075,99	11.835,93
Agosto	10.110,21	10%	1.011,02	11.121,23
Septiembre	10.371,03	10%	1.037,10	11.408,13
Octubre	7.001,72	10%	700,17	7.701,89
Noviembre	10.823,91	10%	1.082,39	11.906,30
Diciembre	8.975,44	10%	897,54	9.872,98
TOTAL	109.330,60		10.933,06	120.263,65

Nota: Datos tomados de las compras mensuales 2022

Tabla 35. Cálculo pronóstico de compras 2024

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA				
		RESUMEN DE COMPRAS MENSUALES		
AÑO 2024				
MESES	COMPRAS REALES 2023	%	VARIACIÓN	PRONÓSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2024
Enero	9.909,83	10%	990,98	10.900,81
Febrero	9.344,32	10%	934,43	10.278,75
Marzo	11.379,74	10%	1.137,97	12.517,71
Abril	9.707,61	10%	970,76	10.678,37
Mayo	10.023,45	10%	1.002,34	11.025,79
Junio	6.052,24	10%	605,22	6.657,46
Julio	11.835,93	10%	1.183,59	13.019,52
Agosto	11.121,23	10%	1.112,12	12.233,35
Septiembre	11.408,13	10%	1.140,81	12.548,95
Octubre	7.701,89	10%	770,19	8.472,08
Noviembre	11.906,30	10%	1.190,63	13.096,93
Diciembre	9.872,98	10%	987,30	10.860,28
TOTAL	120.263,65		12.026,37	132.290,02

Nota: Datos tomados de las compras mensuales 2023

Tabla 36. Cálculo pronóstico de compras 2025

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA				
		RESUMEN DE COMPRAS MENSUALES		
AÑO 2025				
MESES	COMPRAS REALES 2024	%	VARIACIÓN	PRONÓSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2025
Enero	10.900,81	10%	1.090,08	11.990,89
Febrero	10.278,75	10%	1.027,88	11.306,63
Marzo	12.517,71	10%	1.251,77	13.769,48
Abril	10.678,37	10%	1.067,84	11.746,21
Mayo	11.025,79	10%	1.102,58	12.128,37
Junio	6.657,46	10%	665,75	7.323,21
Julio	13.019,52	10%	1.301,95	14.321,47
Agosto	12.233,35	10%	1.223,34	13.456,69
Septiembre	12.548,95	10%	1.254,89	13.803,84
Octubre	8.472,08	10%	847,21	9.319,29
Noviembre	13.096,93	10%	1.309,69	14.406,63
Diciembre	10.860,28	10%	1.086,03	11.946,31
TOTAL	132.290,02		13.229,00	145.519,02

Nota: Datos tomados de las compras mensuales 2024

Tabla 37. Cálculo pronóstico de compras 2026

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA				
		RESUMEN DE COMPRAS MENSUALES		
AÑO 2026				
MESES	COMPRAS REALES 2025	%	VARIACIÓN	PRONÓSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2026
Enero	11.990,89	10%	1.199,09	13.189,98
Febrero	11.306,63	10%	1.130,66	12.437,29
Marzo	13.769,48	10%	1.376,95	15.146,43
Abril	11.746,21	10%	1.174,62	12.920,83
Mayo	12.128,37	10%	1.212,84	13.341,21
Junio	7.323,21	10%	732,32	8.055,53
Julio	14.321,47	10%	1.432,15	15.753,62
Agosto	13.456,69	10%	1.345,67	14.802,36
Septiembre	13.803,84	10%	1.380,38	15.184,23
Octubre	9.319,29	10%	931,93	10.251,22
Noviembre	14.406,63	10%	1.440,66	15.847,29
Diciembre	11.946,31	10%	1.194,63	13.140,94
TOTAL	145.519,02		14.551,90	160.070,92

Nota: Datos tomados de las compras mensuales 2025

Tabla 38. *Resumen de Compras Mensuales*



DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA
RESUMEN DE COMPRAS MENSUALES
AÑO 2022-2026

MESES	COMPRAS REALES 2021	PRONOSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2022	PRONOSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2023	PRONOSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2024	PRONOSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2025	PRONOSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2026
Enero	8.189,94	9.008,93	9.909,83	10.900,81	11.990,89	13.189,98
Febrero	7.722,58	8.494,84	9.344,32	10.278,75	11.306,63	12.437,29
Marzo	9.404,74	10.345,21	11.379,74	12.517,71	13.769,48	15.146,43
Abril	8.022,82	8.825,10	9.707,61	10.678,37	11.746,21	12.920,83
Mayo	8.283,84	9.112,22	10.023,45	11.025,79	12.128,37	13.341,21
Junio	5.001,85	5.502,04	6.052,24	6.657,46	7.323,21	8.055,53
Julio	9.781,76	10.759,94	11.835,93	13.019,52	14.321,47	15.753,62
Agosto	9.191,10	10.110,21	11.121,23	12.233,35	13.456,69	14.802,36
Septiembre	9.428,21	10.371,03	11.408,13	12.548,95	13.803,84	15.184,23
Octubre	6.365,20	7.001,72	7.701,89	8.472,08	9.319,29	10.251,22
Noviembre	9.839,92	10.823,91	11.906,30	13.096,93	14.406,63	15.847,29
Diciembre	8.159,49	8.975,44	9.872,98	10.860,28	11.946,31	13.140,94
TOTAL	99.391,45	109.330,60	120.263,65	132.290,02	145.519,02	160.070,92

Nota: Cuadro resumen de las compras para los periodos 2022-2026 de las distribuidora Disfarbecom

Interpretación

Luego de realizar los pronósticos de la Distribuidora Farmacéutica “Disfarbecom” en los siguientes cinco años su volumen de compras aumenta en relación a las compras del año base, teniendo en cuenta que las compras incrementaron en función a las ventas, para esto es fundamental que la distribuidora deberá abastecer de manera inmediata los inventarios para cubrir las necesidades que se presenta en el mercado farmacéutico; por lo que la distribuidora deberá mantener un control detallado de los inventarios para evitar el desabastecimiento y de productos farmacéuticos.

Los pronósticos que se han obtenido permiten tener un conocimiento de las ventas y compras que posiblemente se den durante los años 2022, 2023, 2024, 2025 y 2026, la distribuidora en los siguientes períodos económicos podrá continuar con sus operaciones de manera eficiente obteniendo una rentabilidad por ello y del mismo modo podrá cumplir con sus obligaciones sin ningún inconveniente.

Programa de Entradas de Efectivo

Los datos que se utilizaron para obtener las entradas de efectivo para los periodos proyectados de los años 2022, 2023, 2024, 2025 y 2026, fueron las ventas.

Para el desarrollo del Programa de Entradas de Efectivo se ha considerado que la Distribuidora “Disfarbecom”, tiene como política, que las ventas en efectivo se deben efectuar en un 80% y las ventas a crédito en un 20%. Es importante destacar que esta política, evita tener un exceso de cuentas incobrables, y le permite a la empresa tener un bajo riesgo en problemas de liquidez.

Para el cálculo del programa de entradas de efectivo se lo realiza de la siguiente forma:

Se toman los valores que pertenecen a los ingresos provenientes de las ventas proyectadas de forma mensual, obtenidos a través de la utilización del método de porcentajes de ventas.

Tabla 39. *Programa de Entradas de Efectivo*

	RUBRO	%	
VENTAS EN EFECTIVO	12.006,95	80%	10.062,97
VENTAS A CRÉDITO	16.198,98	20%	3.239,80



DISTRIBUIDORA FARMACETICA DISFARBECOM CIA.LTDA.

PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO POR LAS VENTAS

DE ENERO HASTA DICIEMBRE 2022

Tabla 40. Programa de Entradas de Efectivo

CUENTAS	2021		2022				
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS	16.198,98	12.578,71	16.484,56	14.417,43	13.676,86	17.022,14	16.654,62
VENTA AL CONTADO 80%	12.959,18	10.062,97	13.187,64	11.533,94	10.941,49	13.617,71	13.323,69
VENTAS A CRÉDITO 20%		3.239,80	2.515,74	3.296,91	2.883,49	2.735,37	3.404,43
TOTAL		13.302,76	15.703,39	14.830,85	13.824,97	16.353,08	16.728,12

2022					
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
18.435,54	18.645,14	18.929,82	12.360,72	18.940,34	17.818,88
14.748,43	14.916,11	15.143,86	9.888,58	15.152,27	14.255,10
3.330,92	3.687,11	3.729,03	3.785,96	2.472,14	3.788,07
18.079,35	18.603,22	18.872,89	13.674,54	17.624,42	18.043,17

Nota: Porcentaje de entradas del efectivo tomado como base las ventas pronosticadas del 2022.



DISTRIBUIDORA FARMACETICA DISFARBECOM CIA.LTDA.

PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO POR LAS VENTAS

DE ENERO HASTA DICIEMBRE 2023

Tabla 41. Programa de Entradas de Efectivo

CUENTAS	2022		2023					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	
VENTAS	17.818,88	13.836,58	18.133,01	15.859,17	15.044,55	18.724,35	18.320,08	
VENTA AL CONTADO 80%	14.255,10	11.069,26	14.506,41	12.687,33	12.035,64	14.979,48	14.656,06	
VENTAS A CRÉDITO 20%		3.563,78	2.767,32	3.626,60	3.171,83	3.008,91	3.744,87	
		14.633,04	17.273,73	16.313,94	15.207,47	17.988,39	18.400,93	
				2023				
			JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
			20.279,09	20.509,66	20.822,81	13.596,79	20.834,37	19.600,77
			16.223,27	16.407,73	16.658,24	10.877,44	16.667,50	15.680,61
			3.664,02	4.055,82	4.101,93	4.164,56	2.719,36	4.166,87
			19.887,29	20.463,54	20.760,18	15.042,00	19.386,86	19.847,49

Nota: Porcentaje de entradas del efectivo tomado como base las ventas pronosticadas del 2023.



DISTRIBUIDORA FARMACETICA DISFARBECOM CIA.LTDA.

PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO POR LAS VENTAS

DE ENERO HASTA DICIEMBRE 2024

Tabla 42. Programa de Entradas de Efectivo

CUENTAS	2023		2024				
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS	19.600,77	15.220,24	19.946,31	17.445,08	16.549,00	20.596,79	20.152,09
VENTA AL CONTADO 80%	15.680,61	12.176,19	15.957,05	13.956,07	13.239,20	16.477,43	16.121,67
VENTAS A CRÉDITO 20%		3.920,15	3.044,05	3.989,26	3.489,02	3.309,80	4.119,36
TOTAL		16.096,34	19.001,10	17.945,33	16.728,22	19.787,23	20.241,03

2024					
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
22.307,00	22.560,62	22.905,09	14.956,47	22.917,81	21.560,84
17.845,60	18.048,50	18.324,07	11.965,18	18.334,25	17.248,67
4.030,42	4.461,40	4.512,12	4.581,02	2.991,29	4.583,56
21.876,02	22.509,90	22.836,19	16.546,20	21.325,54	21.832,24

Nota: Porcentaje de entradas del efectivo tomado como base las ventas pronosticadas del 2024.



DISTRIBUIDORA FARMACETICA DISFARBECOM CIA.LTDA.
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO POR LAS VENTAS
DE ENERO HASTA DICIEMBRE 2025

Tabla 43. Programa de Entradas de Efectivo

CUENTAS	2024		2025				
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS	21.560,84	16.742,26	21.940,94	19.189,59	18.203,90	22.656,46	22.167,29
VENTA AL CONTADO 80%	17.248,67	13.393,81	17.552,76	15.351,67	14.563,12	18.125,17	17.733,84
VENTAS A CRÉDITO 20%		4.312,17	3.348,45	4.388,19	3.837,92	3.640,78	4.531,29
TOTAL		17.705,98	20.901,21	19.739,86	18.401,04	21.765,95	22.265,13

2025					
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
24.537,70	24.816,69	25.195,59	16.452,12	25.209,59	23.716,93
19.630,16	19.853,35	20.156,48	13.161,70	20.167,67	18.973,54
4.433,46	4.907,54	4.963,34	5.039,12	3.290,42	5.041,92
24.063,62	24.760,89	25.119,81	18.200,82	23.458,10	24.015,46

Nota: Porcentaje de entradas del efectivo tomado como base las ventas pronosticadas del 2025.



DISTRIBUIDORA FARMACETICA DISFARBECOM CIA.LTDA.
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO POR LAS VENTAS
DE ENERO HASTA DICIEMBRE 2026

Tabla 44. Programa de Entradas de Efectivo

CUENTAS	2025		2026				
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS	23.716,93	18.416,49	24.135,04	21.108,55	20.024,29	24.922,11	24.384,02
VENTA AL CONTADO 80%	18.973,54	14.733,19	19.308,03	16.886,84	16.019,43	19.937,69	19.507,22
VENTAS A CRÉDITO 20%		4.743,39	3.683,30	4.827,01	4.221,71	4.004,86	4.984,42
TOTAL		19.476,58	22.991,33	21.713,85	20.241,14	23.942,55	24.491,64

2026					
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
26.991,47	27.298,35	27.715,15	18.097,33	27.730,55	26.088,62
21.593,18	21.838,68	22.172,12	14.477,87	22.184,44	20.870,90
4.876,80	5.398,29	5.459,67	5.543,03	3.619,47	5.546,11
26.469,98	27.236,98	27.631,79	20.020,90	25.803,91	26.417,01

Nota: Porcentaje de entradas del efectivo tomado como base las ventas pronosticadas del 2026

Programa de Salidas de Efectivo

Los datos que se utilizaron para obtener las salidas de efectivo para los periodos proyectados de los años 2022, 2023, 2024, 2025 y 2026, fueron las compras proyectadas de forma mensual, obtenidos a través de la utilización del método de porcentajes de ventas.

Para el desarrollo del Programa de Salidas de Efectivo se determinó que la Distribuidora “Disfarbecom”, realiza compras en efectivo en un 80% y compras a crédito en un 20% con un plazo no mayor a 30 días, con el único fin de evitar un endeudamiento elevado con los proveedores.

El cálculo se lo realiza de la siguiente forma:

Tabla 45. *Programa de Salidas del Efectivo*

	RUBRO	%	
COMPRAS EN EFECTIVO	8.599,44	80%	6.879,55
COMPRAS A CRÉDITO	8.159,49	20%	1.631,90



DISTRIBUIDORA FARMACETICA DISFARBECOM CIA.LTDA.

PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO POR LAS COMPRAS

DE ENERO HASTA DICIEMBRE 2022

Tabla 46. Programa de Salidas del Efectivo

CUENTAS	2021		2022				
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
COMPRAS	8.159,49	9.008,93	8.494,84	10.345,21	8.825,10	9.112,22	5.502,04
COMPRA AL CONTADO 80%	6.527,59	7.207,15	6.795,87	8.276,17	7.060,08	7.289,78	4.401,63
COMPRAS A CRÉDITO 20%		1.631,90	1.801,79	1.698,97	2.069,04	1.765,02	1.822,44
TOTAL		8.839,05	8.597,66	9.975,14	9.129,12	9.054,80	6.224,07

2022					
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
10.759,94	10.110,21	10.371,03	7.001,72	10.823,91	8.975,44
8.607,95	8.088,17	8.296,82	5.601,38	8.659,13	7.180,35
1.100,41	2.151,99	2.022,04	2.074,21	1.400,34	2.164,78
9.708,36	10.240,16	10.318,87	7.675,58	10.059,47	9.345,13

Nota: Porcentaje de salidas del efectivo tomado como base las compras pronosticadas del 2022.



DISTRIBUIDORA FARMACETICA DISFARBECOM CIA.LTDA.

PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO POR LAS COMPRAS

DE ENERO HASTA DICIEMBRE 2023

Tabla 47. Programa de Salidas del Efectivo

CUENTAS	2022		2023				
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
COMPRAS	8.975,44	9.909,83	9.344,32	11.379,74	9.707,61	10.023,45	6.052,24
COMPRA AL CONTADO 80%	7.180,35	7.927,86	7.475,46	9.103,79	7.766,09	8.018,76	4.841,79
COMPRAS A CRÉDITO 20%		1.795,09	1.981,97	1.868,86	2.275,95	1.941,52	2.004,69
TOTAL		9.722,95	9.457,42	10.972,65	10.042,04	9.960,28	6.846,48

2023					
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
11.835,93	11.121,23	11.408,13	7.701,89	11.906,30	9.872,98
9.468,74	8.896,98	9.126,51	6.161,51	9.525,04	7.898,39
1.210,45	2.367,19	2.224,25	2.281,63	1.540,38	2.381,26
10.679,19	11.264,17	11.350,75	8.443,14	11.065,42	10.279,65

Nota: Porcentaje de salidas del efectivo tomado como base las compras pronosticadas del 2023.



DISTRIBUIDORA FARMACETICA DISFARBECOM CIA.LTDA.

PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO POR LAS COMPRAS

DE ENERO HASTA DICIEMBRE 2024

Tabla 48. Programa de Salidas del Efectivo

CUENTAS	2023			2024			
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
COMPRAS	9.872,98	10.900,81	10.278,75	12.517,71	10.678,37	11.025,79	6.657,46
COMPRA AL CONTADO 80%	7.898,39	8.720,65	8.223,00	10.014,17	8.542,70	8.820,63	5.325,97
COMPRAS A CRÉDITO 20%		1.974,60	2.180,16	2.055,75	2.503,54	2.135,67	2.205,16
TOTAL		10.695,24	10.403,17	12.069,92	11.046,24	10.956,31	7.531,13

2024					
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
13.019,52	12.233,35	12.548,95	8.472,08	13.096,93	10.860,28
10.415,62	9.786,68	10.039,16	6.777,66	10.477,55	8.688,22
1.331,49	2.603,90	2.446,67	2.509,79	1.694,42	2.619,39
11.747,11	12.390,59	12.485,83	9.287,45	12.171,96	11.307,61

Nota: Porcentaje de salidas del efectivo tomado como base las compras pronosticadas del 2024.

DISTRIBUIDORA FARMACETICA DISFARBECOM CIA.LTDA.



PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO POR LAS COMPRAS

DE ENERO HASTA DICIEMBRE 2025

Tabla 49. *Programa de Salidas del Efectivo*

CUENTAS	2024		2025				
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
COMPRAS	10.860,28	11.990,89	11.306,63	13.769,48	11.746,21	12.128,37	7.323,21
COMPRA AL CONTADO 80%	8.688,22	9.592,71	9.045,30	11.015,58	9.396,97	9.702,70	5.858,57
COMPRAS A CRÉDITO 20%		2.172,06	2.398,18	2.261,33	2.753,90	2.349,24	2.425,67
TOTAL		11.764,77	11.443,48	13.276,91	12.150,86	12.051,94	8.284,24

2025					
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
14.321,47	13.456,69	13.803,84	9.319,29	14.406,63	11.946,31
11.457,18	10.765,35	11.043,07	7.455,43	11.525,30	9.557,05
1.464,64	2.864,29	2.691,34	2.760,77	1.863,86	2.881,33
12.921,82	13.629,65	13.734,41	10.216,20	13.389,16	12.438,37

Nota: Porcentaje de salidas del efectivo tomado como base las compras pronosticadas del 2025.



DISTRIBUIDORA FARMACETICA DISFARBECOM CIA.LTDA.

PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO POR LAS COMPRAS

DE ENERO HASTA DICIEMBRE 2026

Tabla 50. *Programa de Salidas del Efectivo*

CUENTAS	2025		2026				
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
COMPRAS	11.946,31	13.189,98	12.437,29	15.146,43	12.920,83	13.341,21	8.055,53
COMPRA AL CONTADO 80%	9.557,05	10.551,98	9.949,83	12.117,14	10.336,67	10.672,97	6.444,42
COMPRAS A CRÉDITO 20%		2.389,26	2.638,00	2.487,46	3.029,29	2.584,17	2.668,24
TOTAL		12.941,25	12.587,83	14.604,60	13.365,95	13.257,13	9.112,66

2026					
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
15.753,62	14.802,36	15.184,23	10.251,22	15.847,29	13.140,94
12.602,90	11.841,89	12.147,38	8.200,97	12.677,83	10.512,75
1.611,11	3.150,72	2.960,47	3.036,85	2.050,24	3.169,46
14.214,00	14.992,61	15.107,85	11.237,82	14.728,08	13.682,21

Nota: Porcentaje de salidas del efectivo tomado como base las compras pronosticadas del 2026.

A continuación, se procede a efectuar el cálculo de los gastos como porcentajes de las ventas reales del año 2019. Para ello se usará el método de porcentaje de ventas que consiste en tomar cada uno de los gastos mensuales que ha incurrido la distribuidora dividiéndolos para el total de ventas.

Para realizar el cálculo de los Gastos de Personal en donde constan los Sueldos y Salarios, Aporte Patronal, Décimo Tercer Sueldo, Décimo Cuarto Sueldo y Fondo de Reserva, se lo calculará considerando el incremento/decremento salarial aplicando la siguiente fórmula para los años 2020 – 2021:

Tabla 51. *Determinación del porcentaje*

DATOS	
Salario Básico Unificado del 2021	\$400
Salario Básico Unificado del 2022	425

$$\% \text{ SUELDO BÁSICO} = \frac{SBU1 - SBU \text{ AÑO } 0}{SBU \text{ AÑO } 0} \times 100$$

Incremento Porcentual Sueldos y Demás Beneficios Sociales

Periodo 2022-2026

$$\% \text{ Sueldo Básico} = (SBU1 - 1BU \text{ Año } 0) / (SBU \text{ Año}) \times 100$$

$$\% \text{ Sueldo Básico} = (\text{Sueldos } 2022 - \text{Sueldos } 2021) / (\text{Sueldo } 2021) \times 100$$

$$\% \text{ Sueldo Básico} = (425,00 - 400,00) / 400 \times 100$$

$$\% \text{ Sueldo Básico} = 0,0625 \times 100$$

$$\% \text{ Sueldo Básico} = 6,25\%$$

Se considera la relación del incremento salarial existente entre los años 2020 y 2021 se procede a la aplicación de la fórmula obteniendo 6,25% de incremento salarial, con el porcentaje obtenido se realiza las proyecciones de los gastos de personal para el año 2022.



DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

AÑO 2022

Tabla 52. *Incremento Porcentual Sueldos y Demas Beneficios Sociales*

MESES	Sueldos y Salarios		Aportes a la Seguridad Social			Décimo Tercer Sueldo			Décimo Cuarto Sueldo			
	GASTO	%	GASTO PRONOSTICO	GASTO	%	GASTO PRONOSTICO	GASTO	%	GASTO PRONOSTICO	GASTO	%	GASTO PRONOSTICO
ENERO	1.219,74	6,25%	1.295,97	136	6,25%	144,50	34,16	6,25%	36,30	72,22	6,25%	76,73
FEBRERO	1.219,74	6,25%	1.295,97	136	6,25%	144,50	34,16	6,25%	36,30	72,22	6,25%	76,73
MARZO	1.219,74	6,25%	1.295,97	136	6,25%	144,50	34,16	6,25%	36,30	72,22	6,25%	76,73
ABRIL	1.219,74	6,25%	1.295,97	136	6,25%	144,50	34,16	6,25%	36,30	72,22	6,25%	76,73
MAYO	1.219,74	6,25%	1.295,97	136	6,25%	144,50	34,16	6,25%	36,30	72,22	6,25%	76,73
JUNIO	1.219,74	6,25%	1.295,97	136	6,25%	144,50	34,16	6,25%	36,30	72,22	6,25%	76,73
JULIO	1.219,74	6,25%	1.295,97	136	6,25%	144,50	34,16	6,25%	36,30	72,22	6,25%	76,73
AGOSTO	1.219,74	6,25%	1.295,97	136	6,25%	144,50	34,16	6,25%	36,30	72,22	6,25%	76,73
SEPTIEMBRE	1.219,74	6,25%	1.295,97	136	6,25%	144,50	34,16	6,25%	36,30	72,22	6,25%	76,73
OCTUBRE	1.219,74	6,25%	1.295,97	136	6,25%	144,50	34,16	6,25%	36,30	72,22	6,25%	76,73
NOVIEMBRE	1.219,74	6,25%	1.295,97	136	6,25%	144,50	34,16	6,25%	36,30	72,22	6,25%	76,73
DICIEMBRE	1.219,74	6,25%	1.295,97	136	6,25%	144,50	34,16	6,25%	36,30	72,22	6,25%	76,73
TOTAL	14.636,88		15.551,69	1.632,00		1.734,00	409,92		435,54	866,62		920,78

Nota: Gastos personales 2022 tomados de los estados resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

Tabla 53. Incremento Porcentual Sueldos y Demas Beneficios Sociales

MESES	Sueldos y Salarios		Aportes a la Seguridad Social			Décimo Tercer Sueldo			Décimo Cuarto Sueldo			
	GASTO	%	GASTO PRONOSTICO	GASTO	%	GASTO PRONOSTICO	GASTO	%	GASTO PRONOSTICO	GASTO	%	GASTO PRONOSTICO
ENERO	1.295,97	6,25%	1.376,97	144,50	6,25%	153,53	36,30	6,25%	38,56	76,73	6,25%	81,53
FEBRERO	1.295,97	6,25%	1.376,97	144,50	6,25%	153,53	36,30	6,25%	38,56	76,73	6,25%	81,53
MARZO	1.295,97	6,25%	1.376,97	144,50	6,25%	153,53	36,30	6,25%	38,56	76,73	6,25%	81,53
ABRIL	1.295,97	6,25%	1.376,97	144,50	6,25%	153,53	36,30	6,25%	38,56	76,73	6,25%	81,53
MAYO	1.295,97	6,25%	1.376,97	144,50	6,25%	153,53	36,30	6,25%	38,56	76,73	6,25%	81,53
JUNIO	1.295,97	6,25%	1.376,97	144,50	6,25%	153,53	36,30	6,25%	38,56	76,73	6,25%	81,53
JULIO	1.295,97	6,25%	1.376,97	144,50	6,25%	153,53	36,30	6,25%	38,56	76,73	6,25%	81,53
AGOSTO	1.295,97	6,25%	1.376,97	144,50	6,25%	153,53	36,30	6,25%	38,56	76,73	6,25%	81,53
SEPTIEMBRE	1.295,97	6,25%	1.376,97	144,50	6,25%	153,53	36,30	6,25%	38,56	76,73	6,25%	81,53
OCTUBRE	1.295,97	6,25%	1.376,97	144,50	6,25%	153,53	36,30	6,25%	38,56	76,73	6,25%	81,53
NOVIEMBRE	1.295,97	6,25%	1.376,97	144,50	6,25%	153,53	36,30	6,25%	38,56	76,73	6,25%	81,53
DICIEMBRE	1.295,97	6,25%	1.376,97	144,50	6,25%	153,53	36,30	6,25%	38,56	76,73	6,25%	81,53
TOTAL	15.551,69		16.523,67	1.734,00		1.842,38	435,54		462,76	920,78		978,33

Nota: Gastos personales 2023 tomados de los estados resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

Tabla 54. Incremento Porcentual Sueldos y Demas Beneficios Sociales

MESES	Sueldos y Salarios		Aportes a la Seguridad Social			Décimo Tercer Sueldo			Décimo Cuarto Sueldo			
	GASTO	%	GASTO PRONOSTICO	GASTO	%	GASTO PRONOSTICO	GASTO	%	GASTO PRONOSTICO	GASTO	%	GASTO PRONOSTICO
ENERO	1.376,97	6,25%	1.463,03	153,53	6,25%	163,13	38,56	6,25%	40,97	81,53	6,25%	86,62
FEBRERO	1.376,97	6,25%	1.463,03	153,53	6,25%	163,13	38,56	6,25%	40,97	81,53	6,25%	86,62
MARZO	1.376,97	6,25%	1.463,03	153,53	6,25%	163,13	38,56	6,25%	40,97	81,53	6,25%	86,62
ABRIL	1.376,97	6,25%	1.463,03	153,53	6,25%	163,13	38,56	6,25%	40,97	81,53	6,25%	86,62
MAYO	1.376,97	6,25%	1.463,03	153,53	6,25%	163,13	38,56	6,25%	40,97	81,53	6,25%	86,62
JUNIO	1.376,97	6,25%	1.463,03	153,53	6,25%	163,13	38,56	6,25%	40,97	81,53	6,25%	86,62
JULIO	1.376,97	6,25%	1.463,03	153,53	6,25%	163,13	38,56	6,25%	40,97	81,53	6,25%	86,62
AGOSTO	1.376,97	6,25%	1.463,03	153,53	6,25%	163,13	38,56	6,25%	40,97	81,53	6,25%	86,62
SEPTIEMBRE	1.376,97	6,25%	1.463,03	153,53	6,25%	163,13	38,56	6,25%	40,97	81,53	6,25%	86,62
OCTUBRE	1.376,97	6,25%	1.463,03	153,53	6,25%	163,13	38,56	6,25%	40,97	81,53	6,25%	86,62
NOVIEMBRE	1.376,97	6,25%	1.463,03	153,53	6,25%	163,13	38,56	6,25%	40,97	81,53	6,25%	86,62
DICIEMBRE	1.376,97	6,25%	1.463,03	153,53	6,25%	163,13	38,56	6,25%	40,97	81,53	6,25%	86,62
TOTAL	16.523,67		17.556,39	1.842,38		1.957,52	462,76		491,68	978,33		1039,48

Nota: Gastos personales 2024 tomados de los estados resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

Tabla 55. Incremento Porcentual Sueldos y Demas Beneficios Sociales

MESES	Sueldos y Salarios		Aportes a la Seguridad Social			Décimo Tercer Sueldo			Décimo Cuarto Sueldo			
	GASTO	%	GASTO PRONOSTICO	GASTO	%	GASTO PRONOSTICO	GASTO	%	GASTO PRONOSTICO	GASTO	%	GASTO PRONOSTICO
ENERO	1.463,03	6,25%	1.554,47	163,13	6,25%	173,32	40,97	6,25%	43,53	86,62	6,25%	92,04
FEBRERO	1.463,03	6,25%	1.554,47	163,13	6,25%	173,32	40,97	6,25%	43,53	86,62	6,25%	92,04
MARZO	1.463,03	6,25%	1.554,47	163,13	6,25%	173,32	40,97	6,25%	43,53	86,62	6,25%	92,04
ABRIL	1.463,03	6,25%	1.554,47	163,13	6,25%	173,32	40,97	6,25%	43,53	86,62	6,25%	92,04
MAYO	1.463,03	6,25%	1.554,47	163,13	6,25%	173,32	40,97	6,25%	43,53	86,62	6,25%	92,04
JUNIO	1.463,03	6,25%	1.554,47	163,13	6,25%	173,32	40,97	6,25%	43,53	86,62	6,25%	92,04
JULIO	1.463,03	6,25%	1.554,47	163,13	6,25%	173,32	40,97	6,25%	43,53	86,62	6,25%	92,04
AGOSTO	1.463,03	6,25%	1.554,47	163,13	6,25%	173,32	40,97	6,25%	43,53	86,62	6,25%	92,04
SEPTIEMBRE	1.463,03	6,25%	1.554,47	163,13	6,25%	173,32	40,97	6,25%	43,53	86,62	6,25%	92,04
OCTUBRE	1.463,03	6,25%	1.554,47	163,13	6,25%	173,32	40,97	6,25%	43,53	86,62	6,25%	92,04
NOVIEMBRE	1.463,03	6,25%	1.554,47	163,13	6,25%	173,32	40,97	6,25%	43,53	86,62	6,25%	92,04
DICIEMBRE	1.463,03	6,25%	1.554,47	163,13	6,25%	173,32	40,97	6,25%	43,53	86,62	6,25%	92,04
TOTAL	17.556,39		18.653,67	1.957,52		2.079,87	491,68		522,41	1.039,48		1104,45

Nota: Gastos personales 2025 tomados de los estados resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

Tabla 56. Incremento Porcentual Sueldos y Demas Beneficios Sociales

MESES	Sueldos y Salarios		Aportes a la Seguridad Social		Décimo Tercer Sueldo			Décimo Cuarto Sueldo				
	GASTO	%	GASTO PRONOSTICO	GASTO	%	GASTO PRONOSTICO	GASTO	%	GASTO PRONOSTICO	GASTO	%	GASTO PRONOSTICO
ENERO	1.554,47	6,25%	1.651,63	173,32	6,25%	184,16	43,53	6,25%	46,26	92,04	6,25%	97,79
FEBRERO	1.554,47	6,25%	1.651,63	173,32	6,25%	184,16	43,53	6,25%	46,26	92,04	6,25%	97,79
MARZO	1.554,47	6,25%	1.651,63	173,32	6,25%	184,16	43,53	6,25%	46,26	92,04	6,25%	97,79
ABRIL	1.554,47	6,25%	1.651,63	173,32	6,25%	184,16	43,53	6,25%	46,26	92,04	6,25%	97,79
MAYO	1.554,47	6,25%	1.651,63	173,32	6,25%	184,16	43,53	6,25%	46,26	92,04	6,25%	97,79
JUNIO	1.554,47	6,25%	1.651,63	173,32	6,25%	184,16	43,53	6,25%	46,26	92,04	6,25%	97,79
JULIO	1.554,47	6,25%	1.651,63	173,32	6,25%	184,16	43,53	6,25%	46,26	92,04	6,25%	97,79
AGOSTO	1.554,47	6,25%	1.651,63	173,32	6,25%	184,16	43,53	6,25%	46,26	92,04	6,25%	97,79
SEPTIEMBRE	1.554,47	6,25%	1.651,63	173,32	6,25%	184,16	43,53	6,25%	46,26	92,04	6,25%	97,79
OCTUBRE	1.554,47	6,25%	1.651,63	173,32	6,25%	184,16	43,53	6,25%	46,26	92,04	6,25%	97,79
NOVIEMBRE	1.554,47	6,25%	1.651,63	173,32	6,25%	184,16	43,53	6,25%	46,26	92,04	6,25%	97,79
DICIEMBRE	1.554,47	6,25%	1.651,63	173,32	6,25%	184,16	43,53	6,25%	46,26	92,04	6,25%	97,79
TOTAL	18.653,67		19.819,52	2.079,87		2.209,86	522,41		555,06	1.104,45		1.173,47

Nota: Gastos personales 2026 tomados de los estados resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

Para hacer el programa de salidas del efectivo es necesario calcular los porcentajes de incremento de cada cuenta de gastos que interviene en el Estado de Resultados. Para ello se aplica el método de porcentaje de ventas que consiste en calcular los gastos en relación con las ventas totales del año base. Para la realización del Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas se tiene que multiplicar las ventas pronosticadas para cada año con el valor del porcentaje obtenido para cada rubro con la siguiente formula. Se utilizó la siguiente fórmula:

$$\% \text{ DE INCREMENTO} = \frac{\text{RUBRO}}{\text{VENTAS AÑO 2021}} \times 100$$

Tabla 57. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas

RUBROS	VALOR DE GASTOS	VENTAS 2021	%
Alimentación Vtas.	4.876,19	178.149,77	2,74%
Gastos Planes de Beneficios a Empleados Vtas	3.185,82	178.149,77	1,79%
Honorarios Profesionales Vtas.	1.562,51	178.149,77	0,88%
Arriendos Vtas	1.300,00	178.149,77	0,73%
Comisiones Vtas	14.103,82	178.149,77	7,92%
Combustible Vtas.	1.883,10	178.149,77	1,06%
Lubricantes Vtas.	42,86	178.149,77	0,02%
Movilización y Transporte Vtas.	306,91	178.149,77	0,17%
Fletes Vtas.	241,59	178.149,77	0,14%
Gastos de Gestión Vtas.	1.210,70	178.149,77	0,68%
Internet Vtas.	20,51	178.149,77	0,01%
IVA Gasto Vtas.	3.096,49	178.149,77	1,74%
Servicios Contratados Adm.	1.549,88	178.149,77	0,87%
Mantenimiento de Equipos Adm.	8,93	178.149,77	0,01%
Teléfonos Convencionales Adm.	27,00	178.149,77	0,02%
Gastos No Operacionales	156,71	178.149,77	0,09%

Nota: Gastos en función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

DISTRIBUIDORA “DISFARBECOM”

HOJA DE CÁLCULO

PERÍODO 2022 – 2026

$$\text{Alimentación Vtas} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Alimentación Vtas} = \frac{4.8876,19}{178.149,77} \times 100$$

$$\text{Alimentación Vtas} = 2,74\%$$

$$\text{Gastos Planes de Beneficios a E. Vtas} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Gastos Planes de Beneficios a E. Vtas} = \frac{3.185,82}{178.149,77} \times 100$$

$$\text{Gastos Planes de Beneficios a E. Vtas} = 1,79\%$$

$$\text{Honorarios Profesionales Vtas} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Honorarios Profesionales Vtas} = \frac{1562,51}{178149,77} \times 100$$

$$\text{Honorarios Profesionales Vtas} = 0,88\%$$

$$\text{Arriendos Vtas} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Arriendos Vtas} = \frac{130}{178149,77} \times 100$$

$$\text{Arriendos Vtas} = 0,73\%$$

$$\text{Comisiones Vtas} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Comisiones Vtas} = \frac{14103,82}{178149,77} \times 100$$

$$\text{Comisiones Vtas} = 7,92\%$$

$$\text{Combustible Vtas} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Combustible Vtas} = \frac{1883,10}{178149,77} \times 100$$

$$\text{Combustible Vtas} = 1,06\%$$

$$\text{Lubricantes Vtas} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Lubricantes Vtas} = \frac{42,86}{178149,77} \times 100$$

$$\text{Lubricantes Vtas} = \mathbf{0,02\%}$$

$$\text{Movilización y Transporte Vtas} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Movilización y Transporte Vtas} = \frac{306,91}{178149,77} \times 100$$

$$\text{Movilización y Transporte Vtas} = \mathbf{0,17\%}$$

$$\text{Fletes Vtas} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Fletes Vtas} = \frac{241,59}{178149,77} \times 100$$

$$\text{Fletes Vtas.} = \mathbf{0,14\%}$$

$$\text{Gastos de Gestión Vtas} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Gastos de Gestión Vtas} = \frac{1210,70}{178149,77} \times 100$$

$$\text{Gastos de Gestión Vtas} = \mathbf{0,68\%}$$

$$\text{Internet Vtas} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Internet Vtas} = \frac{20,51}{178149,77} \times 100$$

$$\text{Internet Vtas.} = \mathbf{0,01\%}$$

$$\text{IVA Gasto Vtas} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{IVA Gasto Vtas} = \frac{3096,49}{178149,77} \times 100$$

$$\text{IVA Gasto Vtas} = \mathbf{1,74\%}$$

$$\text{Servicios Contratados Adm} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Servicios Contratados Adm} = \frac{1549,88}{178149,77} \times 100$$

$$\text{Servicios Contratados Adm} = \mathbf{0,87\%}$$

$$\text{Mantenimiento de Equipos Adm} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Mantenimiento de Equipos Adm} = \frac{8,93}{178149,77} \times 100$$

$$\text{Mantenimiento de Equipos Adm} = \mathbf{0,01\%}$$

$$\text{Teléfonos Convencionales Adm} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Teléfonos Convencionales Adm} = \frac{27}{178149,77} \times 100$$

$$\text{Teléfonos Convencionales Adm} = \mathbf{0,02\%}$$

$$\text{Gastos No Operacionales} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Gastos No Operacionales} = \frac{156,71}{178149,77} \times 100$$

$$\text{Gastos No Operacionales} = \mathbf{0,09\%}$$

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA "DISFARBECOM"
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

AÑO 2022

Tabla 58. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas

MESES	PRONÓSTICOS DE VENTAS MENSUALES 2022	Alimentación Vtas.		Gastos Planes de Beneficios a Empleados Vtas		Honorarios Profesionales Vtas.		Arriendos Vtas	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO
ENERO	12.578,71	2,74%	344,66	1,79%	225,16	0,88%	110,69	0,73%	91,82
FEBRERO	16.484,56	2,74%	451,68	1,79%	295,07	0,88%	145,06	0,73%	120,34
MARZO	14.417,43	2,74%	395,04	1,79%	258,07	0,88%	126,87	0,73%	105,25
ABRIL	13.676,86	2,74%	374,75	1,79%	244,82	0,88%	120,36	0,73%	99,84
MAYO	17.022,14	2,74%	466,41	1,79%	304,70	0,88%	149,79	0,73%	124,26
JUNIO	16.654,62	2,74%	456,34	1,79%	298,12	0,88%	146,56	0,73%	121,58
JULIO	18.435,54	2,74%	505,13	1,79%	330,00	0,88%	162,23	0,73%	134,58
AGOSTO	18.645,14	2,74%	510,88	1,79%	333,75	0,88%	164,08	0,73%	136,11
SEPTIEMBRE	18.929,82	2,74%	518,68	1,79%	338,84	0,88%	166,58	0,73%	138,19
OCTUBRE	12.360,72	2,74%	338,68	1,79%	221,26	0,88%	108,77	0,73%	90,23
NOVIEMBRE	18.940,34	2,74%	518,97	1,79%	339,03	0,88%	166,67	0,73%	138,26
DICIEMBRE	17.818,88	2,74%	488,24	1,79%	318,96	0,88%	156,81	0,73%	130,08
	195.964,75		5.369,43		3.507,77		1.724,49		1.430,54

Nota: Programa de salidas de gastos 2022 función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

AÑO 2022

Tabla 59. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas

MESES	PRONÓSTICOS DE VENTAS MENSUALES 2022	Comisiones Vtas		Combustible Vtas.		Lubricantes Vtas.		Movilización y Transporte Vtas.	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO
ENERO	12.578,71	7,92%	996,23	1,06%	133,33	0,02%	2,52	0,17%	21,38
FEBRERO	16.484,56	7,92%	1.305,58	1,06%	174,74	0,02%	3,30	0,17%	28,02
MARZO	14.417,43	7,92%	1.141,86	1,06%	152,82	0,02%	2,88	0,17%	24,51
ABRIL	13.676,86	7,92%	1.083,21	1,06%	144,97	0,02%	2,74	0,17%	23,25
MAYO	17.022,14	7,92%	1.348,15	1,06%	180,43	0,02%	3,40	0,17%	28,94
JUNIO	16.654,62	7,92%	1.319,05	1,06%	176,54	0,02%	3,33	0,17%	28,31
JULIO	18.435,54	7,92%	1.460,09	1,06%	195,42	0,02%	3,69	0,17%	31,34
AGOSTO	18.645,14	7,92%	1.476,70	1,06%	197,64	0,02%	3,73	0,17%	31,70
SEPTIEMBRE	18.929,82	7,92%	1.499,24	1,06%	200,66	0,02%	3,79	0,17%	32,18
OCTUBRE	12.360,72	7,92%	978,97	1,06%	131,02	0,02%	2,47	0,17%	21,01
NOVIEMBRE	18.940,34	7,92%	1.500,07	1,06%	200,77	0,02%	3,79	0,17%	32,20
DICIEMBRE	17.818,88	7,92%	1.411,26	1,06%	188,88	0,02%	3,56	0,17%	30,29
	195.964,75		15.520,41		2.077,23		39,19		333,14

Nota: Programa de salidas de gastos 2022 función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

AÑO 2022

Tabla 60. *Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas*

MESES	PRONÓSTICOS DE VENTAS MENSUALES 2022	Fletes Vtas.		Gastos de Gestión Vtas		Internet Vtas		IVA Gasto Vtas	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO
ENERO	12.578,71	0,14%	17,61	0,68%	85,54	0,01%	1,26	1,74%	218,87
FEBRERO	16.484,56	0,14%	23,08	0,68%	112,09	0,01%	1,65	1,74%	286,83
MARZO	14.417,43	0,14%	20,18	0,68%	98,04	0,01%	1,44	1,74%	250,86
ABRIL	13.676,86	0,14%	19,15	0,68%	93,00	0,01%	1,37	1,74%	237,98
MAYO	17.022,14	0,14%	23,83	0,68%	115,75	0,01%	1,70	1,74%	296,19
JUNIO	16.654,62	0,14%	23,32	0,68%	113,25	0,01%	1,67	1,74%	289,79
JULIO	18.435,54	0,14%	25,81	0,68%	125,36	0,01%	1,84	1,74%	320,78
AGOSTO	18.645,14	0,14%	26,10	0,68%	126,79	0,01%	1,86	1,74%	324,43
SEPTIEMBRE	18.929,82	0,14%	26,50	0,68%	128,72	0,01%	1,89	1,74%	329,38
OCTUBRE	12.360,72	0,14%	17,31	0,68%	84,05	0,01%	1,24	1,74%	215,08
NOVIEMBRE	18.940,34	0,14%	26,52	0,68%	128,79	0,01%	1,89	1,74%	329,56
DICIEMBRE	17.818,88	0,14%	24,95	0,68%	121,17	0,01%	1,78	1,74%	310,05
	195.964,75		274,35		1.332,56		19,60		3.409,79

Nota: Programa de salidas de gastos 2022 función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

AÑO 2023

Tabla 61. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas

MESES	PRONÓSTICOS DE VENTAS MENSUALES 2023	Alimentación Vtas.		Gastos Planes de Beneficios a Empleados Vtas		Honorarios Profesionales Vtas.		Arriendos Vtas	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO
ENERO	13.836,58	2,74%	379,12	1,79%	247,67	0,88%	121,76	0,73%	101,01
FEBRERO	18.133,01	2,74%	496,84	1,79%	324,58	0,88%	159,57	0,73%	132,37
MARZO	15.859,17	2,74%	434,54	1,79%	283,88	0,88%	139,56	0,73%	115,77
ABRIL	15.044,55	2,74%	412,22	1,79%	269,30	0,88%	132,39	0,73%	109,83
MAYO	18.724,35	2,74%	513,05	1,79%	335,17	0,88%	164,77	0,73%	136,69
JUNIO	18.320,08	2,74%	501,97	1,79%	327,93	0,88%	161,22	0,73%	133,74
JULIO	20.279,09	2,74%	555,65	1,79%	363,00	0,88%	178,46	0,73%	148,04
AGOSTO	20.509,66	2,74%	561,96	1,79%	367,12	0,88%	180,48	0,73%	149,72
SEPTIEMBRE	20.822,81	2,74%	570,54	1,79%	372,73	0,88%	183,24	0,73%	152,01
OCTUBRE	13.596,79	2,74%	372,55	1,79%	243,38	0,88%	119,65	0,73%	99,26
NOVIEMBRE	20.834,37	2,74%	570,86	1,79%	372,94	0,88%	183,34	0,73%	152,09
DICIEMBRE	19.600,77	2,74%	537,06	1,79%	350,85	0,88%	172,49	0,73%	143,09
	215.561,22		5.906,38		3.858,55		1.896,94		1.573,60

Nota: Programa de salidas de gastos 2023 función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

Tabla 62. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas

MESES	PRONÓSTICOS DE VENTAS MENSUALES 2023	Comisiones Vtas		Combustible Vtas.		Lubricantes Vtas.		Movilización y Transporte Vtas.	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO
ENERO	13.836,58	7,92%	1.095,86	1,06%	146,67	0,02%	2,77	0,17%	23,52
FEBRERO	18.133,01	7,92%	1.436,13	1,06%	192,21	0,02%	3,63	0,17%	30,83
MARZO	15.859,17	7,92%	1.256,05	1,06%	168,11	0,02%	3,17	0,17%	26,96
ABRIL	15.044,55	7,92%	1.191,53	1,06%	159,47	0,02%	3,01	0,17%	25,58
MAYO	18.724,35	7,92%	1.482,97	1,06%	198,48	0,02%	3,74	0,17%	31,83
JUNIO	18.320,08	7,92%	1.450,95	1,06%	194,19	0,02%	3,66	0,17%	31,14
JULIO	20.279,09	7,92%	1.606,10	1,06%	214,96	0,02%	4,06	0,17%	34,47
AGOSTO	20.509,66	7,92%	1.624,36	1,06%	217,40	0,02%	4,10	0,17%	34,87
SEPTIEMBRE	20.822,81	7,92%	1.649,17	1,06%	220,72	0,02%	4,16	0,17%	35,40
OCTUBRE	13.596,79	7,92%	1.076,87	1,06%	144,13	0,02%	2,72	0,17%	23,11
NOVIEMBRE	20.834,37	7,92%	1.650,08	1,06%	220,84	0,02%	4,17	0,17%	35,42
DICIEMBRE	19.600,77	7,92%	1.552,38	1,06%	207,77	0,02%	3,92	0,17%	33,32
	215.561,22		17.072,45		2.284,95		43,11		366,45

Nota: Programa de salidas de gastos 2023 función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

Tabla 63. Programa de Salidas de Gastos

MESES	PRONÓSTICOS DE VENTAS MENSUALES 2023	Fletes Vtas.		Gastos de Gestión Vtas		Internet Vtas		IVA Gasto Vtas	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO
ENERO	13.836,58	0,14%	19,37	0,68%	94,09	0,01%	1,38	1,74%	240,76
FEBRERO	18.133,01	0,14%	25,39	0,68%	123,30	0,01%	1,81	1,74%	315,51
MARZO	15.859,17	0,14%	22,20	0,68%	107,84	0,01%	1,59	1,74%	275,95
ABRIL	15.044,55	0,14%	21,06	0,68%	102,30	0,01%	1,50	1,74%	261,78
MAYO	18.724,35	0,14%	26,21	0,68%	127,33	0,01%	1,87	1,74%	325,80
JUNIO	18.320,08	0,14%	25,65	0,68%	124,58	0,01%	1,83	1,74%	318,77
JULIO	20.279,09	0,14%	28,39	0,68%	137,90	0,01%	2,03	1,74%	352,86
AGOSTO	20.509,66	0,14%	28,71	0,68%	139,47	0,01%	2,05	1,74%	356,87
SEPTIEMBRE	20.822,81	0,14%	29,15	0,68%	141,60	0,01%	2,08	1,74%	362,32
OCTUBRE	13.596,79	0,14%	19,04	0,68%	92,46	0,01%	1,36	1,74%	236,58
NOVIEMBRE	20.834,37	0,14%	29,17	0,68%	141,67	0,01%	2,08	1,74%	362,52
DICIEMBRE	19.600,77	0,14%	27,44	0,68%	133,29	0,01%	1,96	1,74%	341,05
	215.561,22		301,79		1.465,82		21,56		3.750,77

Nota: Programa de salidas de gastos 2023 función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

Tabla 64. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas

MESES	PRONÓSTICOS DE VENTAS MENSUALES 2024	Alimentación Vtas.		Gastos Planes de Beneficios a Empleados Vtas		Honorarios Profesionales Vtas.		Arriendos Vtas	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO
ENERO	15.220,24	2,74%	417,03	1,79%	272,44	0,88%	133,94	0,73%	111,11
FEBRERO	19.946,31	2,74%	546,53	1,79%	357,04	0,88%	175,53	0,73%	145,61
MARZO	17.445,08	2,74%	478,00	1,79%	312,27	0,88%	153,52	0,73%	127,35
ABRIL	16.549,00	2,74%	453,44	1,79%	296,23	0,88%	145,63	0,73%	120,81
MAYO	20.596,79	2,74%	564,35	1,79%	368,68	0,88%	181,25	0,73%	150,36
JUNIO	20.152,09	2,74%	552,17	1,79%	360,72	0,88%	177,34	0,73%	147,11
JULIO	22.307,00	2,74%	611,21	1,79%	399,30	0,88%	196,30	0,73%	162,84
AGOSTO	22.560,62	2,74%	618,16	1,79%	403,84	0,88%	198,53	0,73%	164,69
SEPTIEMBRE	22.905,09	2,74%	627,60	1,79%	410,00	0,88%	201,56	0,73%	167,21
OCTUBRE	14.956,47	2,74%	409,81	1,79%	267,72	0,88%	131,62	0,73%	109,18
NOVIEMBRE	22.917,81	2,74%	627,95	1,79%	410,23	0,88%	201,68	0,73%	167,30
DICIEMBRE	21.560,84	2,74%	590,77	1,79%	385,94	0,88%	189,74	0,73%	157,39
237.117,34			6.497,02		4.244,40		2086,63		1.730,96

Nota: Programa de salidas de gastos 2024 función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

AÑO 2024

Tabla 65. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas

MESES	PRONÓSTICOS DE VENTAS MENSUALES 2024	Comisiones Vtas		Combustible Vtas.		Lubricantes Vtas.		Movilización y Transporte Vtas.	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO
ENERO	15.220,24	7,92%	1.205,44	1,06%	161,33	0,02%	3,04	0,17%	25,87
FEBRERO	19.946,31	7,92%	1.579,75	1,06%	211,43	0,02%	3,99	0,17%	33,91
MARZO	17.445,08	7,92%	1.381,65	1,06%	184,92	0,02%	3,49	0,17%	29,66
ABRIL	16.549,00	7,92%	1.310,68	1,06%	175,42	0,02%	3,31	0,17%	28,13
MAYO	20.596,79	7,92%	1.631,27	1,06%	218,33	0,02%	4,12	0,17%	35,01
JUNIO	20.152,09	7,92%	1.596,05	1,06%	213,61	0,02%	4,03	0,17%	34,26
JULIO	22.307,00	7,92%	1.766,71	1,06%	236,45	0,02%	4,46	0,17%	37,92
AGOSTO	22.560,62	7,92%	1.786,80	1,06%	239,14	0,02%	4,51	0,17%	38,35
SEPTIEMBRE	22.905,09	7,92%	1.814,08	1,06%	242,79	0,02%	4,58	0,17%	38,94
OCTUBRE	14.956,47	7,92%	1.184,55	1,06%	158,54	0,02%	2,99	0,17%	25,43
NOVIEMBRE	22.917,81	7,92%	1.815,09	1,06%	242,93	0,02%	4,58	0,17%	38,96
DICIEMBRE	21.560,84	7,92%	1.707,62	1,06%	228,54	0,02%	4,31	0,17%	36,65
	237.117,34		18.779,69		2.513,44		47,42		403,10

Nota: Programa de salidas de gastos 2024 función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

Tabla 66. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas

MESES	PRONÓSTICOS DE VENTAS MENSUALES 2024	Fletes Vtas.		Gastos de Gestión Vtas		Internet Vtas		IVA Gasto Vtas	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO
ENERO	15.220,24	0,14%	21,31	0,68%	103,50	0,01%	1,52	1,74%	264,83
FEBRERO	19.946,31	0,14%	27,92	0,68%	135,63	0,01%	1,99	1,74%	347,07
MARZO	17.445,08	0,14%	24,42	0,68%	118,63	0,01%	1,74	1,74%	303,54
ABRIL	16.549,00	0,14%	23,17	0,68%	112,53	0,01%	1,65	1,74%	287,95
MAYO	20.596,79	0,14%	28,84	0,68%	140,06	0,01%	2,06	1,74%	358,38
JUNIO	20.152,09	0,14%	28,21	0,68%	137,03	0,01%	2,02	1,74%	350,65
JULIO	22.307,00	0,14%	31,23	0,68%	151,69	0,01%	2,23	1,74%	388,14
AGOSTO	22.560,62	0,14%	31,58	0,68%	153,41	0,01%	2,26	1,74%	392,55
SEPTIEMBRE	22.905,09	0,14%	32,07	0,68%	155,75	0,01%	2,29	1,74%	398,55
OCTUBRE	14.956,47	0,14%	20,94	0,68%	101,70	0,01%	1,50	1,74%	260,24
NOVIEMBRE	22.917,81	0,14%	32,08	0,68%	155,84	0,01%	2,29	1,74%	398,77
DICIEMBRE	21.560,84	0,14%	30,19	0,68%	146,61	0,01%	2,16	1,74%	375,16
	237.117,34		331,96		1.612,40		23,71		4.125,84

Nota: Programa de salidas de gastos 2024 función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

AÑO 2025

Tabla 67. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas

MESES	PRONÓSTICOS DE VENTAS MENSUALES 2025	Alimentación Vtas.		Gastos Planes de Beneficios a Empleados Vtas		Honorarios Profesionales Vtas.		Arriendos Vtas	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO
ENERO	16.742,26	2,74%	458,74	1,79%	299,69	0,88%	147,33	0,73%	122,22
FEBRERO	21.940,94	2,74%	601,18	1,79%	392,74	0,88%	193,08	0,73%	160,17
MARZO	19.189,59	2,74%	525,79	1,79%	343,49	0,88%	168,87	0,73%	140,08
ABRIL	18.203,90	2,74%	498,79	1,79%	325,85	0,88%	160,19	0,73%	132,89
MAYO	22.656,46	2,74%	620,79	1,79%	405,55	0,88%	199,38	0,73%	165,39
JUNIO	22.167,29	2,74%	607,38	1,79%	396,79	0,88%	195,07	0,73%	161,82
JULIO	24.537,70	2,74%	672,33	1,79%	439,22	0,88%	215,93	0,73%	179,13
AGOSTO	24.816,69	2,74%	679,98	1,79%	444,22	0,88%	218,39	0,73%	181,16
SEPTIEMBRE	25.195,59	2,74%	690,36	1,79%	451,00	0,88%	221,72	0,73%	183,93
OCTUBRE	16.452,12	2,74%	450,79	1,79%	294,49	0,88%	144,78	0,73%	120,10
NOVIEMBRE	25.209,59	2,74%	690,74	1,79%	451,25	0,88%	221,84	0,73%	184,03
DICIEMBRE	23.716,93	2,74%	649,84	1,79%	424,53	0,88%	208,71	0,73%	173,13
260.829,08			7.146,72		4.668,84		2.295,30		1.904,05

Nota: Programa de salidas de gastos 2025 función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

Tabla 68. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas

MESES	PRONÓSTICOS DE VENTAS MENSUALES 2025	Comisiones Vtas		Combustible Vtas.		Lubricantes Vtas.		Movilización y Transporte Vtas.	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO
ENERO	16.742,26	7,92%	1.325,99	1,06%	177,47	0,02%	3,35	0,17%	28,46
FEBRERO	21.940,94	7,92%	1.737,72	1,06%	232,57	0,02%	4,39	0,17%	37,30
MARZO	19.189,59	7,92%	1.519,82	1,06%	203,41	0,02%	3,84	0,17%	32,62
ABRIL	18.203,90	7,92%	1.441,75	1,06%	192,96	0,02%	3,64	0,17%	30,95
MAYO	22.656,46	7,92%	1.794,39	1,06%	240,16	0,02%	4,53	0,17%	38,52
JUNIO	22.167,29	7,92%	1.755,65	1,06%	234,97	0,02%	4,43	0,17%	37,68
JULIO	24.537,70	7,92%	1.943,39	1,06%	260,10	0,02%	4,91	0,17%	41,71
AGOSTO	24.816,69	7,92%	1.965,48	1,06%	263,06	0,02%	4,96	0,17%	42,19
SEPTIEMBRE	25.195,59	7,92%	1.995,49	1,06%	267,07	0,02%	5,04	0,17%	42,83
OCTUBRE	16.452,12	7,92%	1.303,01	1,06%	174,39	0,02%	3,29	0,17%	27,97
NOVIEMBRE	25.209,59	7,92%	1.996,60	1,06%	267,22	0,02%	5,04	0,17%	42,86
DICIEMBRE	23.716,93	7,92%	1.878,38	1,06%	251,40	0,02%	4,74	0,17%	40,32
	260.829,08		20.657,66		2.764,79		52,17		443,41

Nota: Programa de salidas de gastos 2025 función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

AÑO 2025
Tabla 69. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas

MESES	PRONÓSTICOS DE VENTAS MENSUALES 2025	Fletes Vtas.		Gastos de Gestión Vtas		Internet Vtas		IVA Gasto Vtas	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO
ENERO	16.742,26	0,14%	23,44	0,68%	113,85	0,01%	1,67	1,74%	291,32
FEBRERO	21.940,94	0,14%	30,72	0,68%	149,20	0,01%	2,19	1,74%	381,77
MARZO	19.189,59	0,14%	26,87	0,68%	130,49	0,01%	1,92	1,74%	333,90
ABRIL	18.203,90	0,14%	25,49	0,68%	123,79	0,01%	1,82	1,74%	316,75
MAYO	22.656,46	0,14%	31,72	0,68%	154,06	0,01%	2,27	1,74%	394,22
JUNIO	22.167,29	0,14%	31,03	0,68%	150,74	0,01%	2,22	1,74%	385,71
JULIO	24.537,70	0,14%	34,35	0,68%	166,86	0,01%	2,45	1,74%	426,96
AGOSTO	24.816,69	0,14%	34,74	0,68%	168,75	0,01%	2,48	1,74%	431,81
SEPTIEMBRE	25.195,59	0,14%	35,27	0,68%	171,33	0,01%	2,52	1,74%	438,40
OCTUBRE	16.452,12	0,14%	23,03	0,68%	111,87	0,01%	1,65	1,74%	286,27
NOVIEMBRE	25.209,59	0,14%	35,29	0,68%	171,43	0,01%	2,52	1,74%	438,65
DICIEMBRE	23.716,93	0,14%	33,20	0,68%	161,28	0,01%	2,37	1,74%	412,67
	260.829,08		365,16		1.773,64		26,08		4.538,43

Nota: Programa de salidas de gastos 2025 función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

AÑO 2026

Tabla 70. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas

MESES	PRONÓSTICOS DE VENTAS MENSUALES 2026	Alimentación Vtas.		Gastos Planes de Beneficios a Empleados Vtas		Honorarios Profesionales Vtas.		Arriendos Vtas	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO
ENERO	18.416,49	2,74%	504,61	1,79%	329,66	0,88%	162,07	0,73%	134,44
FEBRERO	24.135,04	2,74%	661,30	1,79%	432,02	0,88%	212,39	0,73%	176,19
MARZO	21.108,55	2,74%	578,37	1,79%	377,84	0,88%	185,76	0,73%	154,09
ABRIL	20.024,29	2,74%	548,67	1,79%	358,43	0,88%	176,21	0,73%	146,18
MAYO	24.922,11	2,74%	682,87	1,79%	446,11	0,88%	219,31	0,73%	181,93
JUNIO	24.384,02	2,74%	668,12	1,79%	436,47	0,88%	214,58	0,73%	178,00
JULIO	26.991,47	2,74%	739,57	1,79%	483,15	0,88%	237,52	0,73%	197,04
AGOSTO	27.298,35	2,74%	747,97	1,79%	488,64	0,88%	240,23	0,73%	199,28
SEPTIEMBRE	27.715,15	2,74%	759,40	1,79%	496,10	0,88%	243,89	0,73%	202,32
OCTUBRE	18.097,33	2,74%	495,87	1,79%	323,94	0,88%	159,26	0,73%	132,11
NOVIEMBRE	27.730,55	2,74%	759,82	1,79%	496,38	0,88%	244,03	0,73%	202,43
DICIEMBRE	26.088,62	2,74%	714,83	1,79%	466,99	0,88%	229,58	0,73%	190,45
	286.911,99		7.861,39		5.135,72		2.524,83		2.094,46

Nota: Programa de salidas de gastos 2026 función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

AÑO 2026

Tabla 71. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas

MESES	PRONÓSTICOS DE VENTAS MENSUALES 2026	Comisiones Vtas		Combustible Vtas.		Lubricantes Vtas.		Movilización y Transporte Vtas.	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO
ENERO	18.416,49	7,92%	1.458,59	1,06%	195,21	0,02%	3,68	0,17%	31,31
FEBRERO	24.135,04	7,92%	1.911,50	1,06%	255,83	0,02%	4,83	0,17%	41,03
MARZO	21.108,55	7,92%	1.671,80	1,06%	223,75	0,02%	4,22	0,17%	35,88
ABRIL	20.024,29	7,92%	1.585,92	1,06%	212,26	0,02%	4,00	0,17%	34,04
MAYO	24.922,11	7,92%	1.973,83	1,06%	264,17	0,02%	4,98	0,17%	42,37
JUNIO	24.384,02	7,92%	1.931,21	1,06%	258,47	0,02%	4,88	0,17%	41,45
JULIO	26.991,47	7,92%	2.137,72	1,06%	286,11	0,02%	5,40	0,17%	45,89
AGOSTO	27.298,35	7,92%	2.162,03	1,06%	289,36	0,02%	5,46	0,17%	46,41
SEPTIEMBRE	27.715,15	7,92%	2.195,04	1,06%	293,78	0,02%	5,54	0,17%	47,12
OCTUBRE	18.097,33	7,92%	1.433,31	1,06%	191,83	0,02%	3,62	0,17%	30,77
NOVIEMBRE	27.730,55	7,92%	2.196,26	1,06%	293,94	0,02%	5,55	0,17%	47,14
DICIEMBRE	26.088,62	7,92%	2.066,22	1,06%	276,54	0,02%	5,22	0,17%	44,35
	286.911,99		22.723,43		3.041,27		57,38		487,75

Nota: Programa de salidas de gastos 2026 función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”



DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA “DISFARBECOM”

PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

AÑO 2026

Tabla 72. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas

MESES	PRONÓSTICOS DE VENTAS MENSUALES 2026	Fletes Vtas.		Gastos de Gestión Vtas		Internet Vtas		IVA Gasto Vtas	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO
ENERO	18.416,49	0,14%	25,78	0,68%	125,23	0,01%	1,84	1,74%	320,45
FEBRERO	24.135,04	0,14%	33,79	0,68%	164,12	0,01%	2,41	1,74%	419,95
MARZO	21.108,55	0,14%	29,55	0,68%	143,54	0,01%	2,11	1,74%	367,29
ABRIL	20.024,29	0,14%	28,03	0,68%	136,17	0,01%	2,00	1,74%	348,42
MAYO	24.922,11	0,14%	34,89	0,68%	169,47	0,01%	2,49	1,74%	433,64
JUNIO	24.384,02	0,14%	34,14	0,68%	165,81	0,01%	2,44	1,74%	424,28
JULIO	26.991,47	0,14%	37,79	0,68%	183,54	0,01%	2,70	1,74%	469,65
AGOSTO	27.298,35	0,14%	38,22	0,68%	185,63	0,01%	2,73	1,74%	474,99
SEPTIEMBRE	27.715,15	0,14%	38,80	0,68%	188,46	0,01%	2,77	1,74%	482,24
OCTUBRE	18.097,33	0,14%	25,34	0,68%	123,06	0,01%	1,81	1,74%	314,89
NOVIEMBRE	27.730,55	0,14%	38,82	0,68%	188,57	0,01%	2,77	1,74%	482,51
DICIEMBRE	26.088,62	0,14%	36,52	0,68%	177,40	0,01%	2,61	1,74%	453,94
	286.911,99		401,68		1.951,00		28,69		4.992,27

Nota: Programa de salidas de gastos 2026 función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

Tabla 73. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas

MESES	PRONÓSTICOS DE VENTAS MENSUALES 2022	Servicios Contratados Adm.		Mantenimiento de Equipos Adm.		Teléfonos Convencionales Adm.		Gastos No Operacionales	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO
ENERO	12.578,71	0,87%	109,43	0,01%	1,26	0,02%	2,52	0,09%	11,32
FEBRERO	16.484,56	0,87%	143,42	0,01%	1,65	0,02%	3,30	0,09%	14,84
MARZO	14.417,43	0,87%	125,43	0,01%	1,44	0,02%	2,88	0,09%	12,98
ABRIL	13.676,86	0,87%	118,99	0,01%	1,37	0,02%	2,74	0,09%	12,31
MAYO	17.022,14	0,87%	148,09	0,01%	1,70	0,02%	3,40	0,09%	15,32
JUNIO	16.654,62	0,87%	144,90	0,01%	1,67	0,02%	3,33	0,09%	14,99
JULIO	18.435,54	0,87%	160,39	0,01%	1,84	0,02%	3,69	0,09%	16,59
AGOSTO	18.645,14	0,87%	162,21	0,01%	1,86	0,02%	3,73	0,09%	16,78
SEPTIEMBRE	18.929,82	0,87%	164,69	0,01%	1,89	0,02%	3,79	0,09%	17,04
OCTUBRE	12.360,72	0,87%	107,54	0,01%	1,24	0,02%	2,47	0,09%	11,12
NOVIEMBRE	18.940,34	0,87%	164,78	0,01%	1,89	0,02%	3,79	0,09%	17,05
DICIEMBRE	17.818,88	0,87%	155,02	0,01%	1,78	0,02%	3,56	0,09%	16,04
	195.964,75		1.704,89		19,60		39,19		176,37

Nota: Programa de salidas de gastos 2022función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

Tabla 74. *Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas*

MESES	PRONÓSTICOS DE VENTAS MENSUALES 2023	Servicios Contratados Adm.		Mantenimiento de Equipos Adm.		Teléfonos Convencionales Adm.		Gastos No Operacionales	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO
ENERO	13.836,58	0,87%	120,38	0,01%	1,38	0,02%	2,77	0,09%	12,45
FEBRERO	18.133,01	0,87%	157,76	0,01%	1,81	0,02%	3,63	0,09%	16,32
MARZO	15.859,17	0,87%	137,97	0,01%	1,59	0,02%	3,17	0,09%	14,27
ABRIL	15.044,55	0,87%	130,89	0,01%	1,50	0,02%	3,01	0,09%	13,54
MAYO	18.724,35	0,87%	162,90	0,01%	1,87	0,02%	3,74	0,09%	16,85
JUNIO	18.320,08	0,87%	159,38	0,01%	1,83	0,02%	3,66	0,09%	16,49
JULIO	20.279,09	0,87%	176,43	0,01%	2,03	0,02%	4,06	0,09%	18,25
AGOSTO	20.509,66	0,87%	178,43	0,01%	2,05	0,02%	4,10	0,09%	18,46
SEPTIEMBRE	20.822,81	0,87%	181,16	0,01%	2,08	0,02%	4,16	0,09%	18,74
OCTUBRE	13.596,79	0,87%	118,29	0,01%	1,36	0,02%	2,72	0,09%	12,24
NOVIEMBRE	20.834,37	0,87%	181,26	0,01%	2,08	0,02%	4,17	0,09%	18,75
DICIEMBRE	19.600,77	0,87%	170,53	0,01%	1,96	0,02%	3,92	0,09%	17,64
	215.561,22		1.875,38		21,56		43,11		194,01

Nota: Programa de salidas de gastos 2023 función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”



DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA "DISFARBECOM"

PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

AÑO 2024

Tabla 75. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas

MESES	PRONÓSTICOS DE VENTAS MENSUALES 2024	Servicios Contratados Adm.		Mantenimiento de Equipos Adm.		Teléfonos Convencionales Adm.		Gastos No Operacionales	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO
ENERO	15.220,24	0,87%	132,42	0,01%	1,52	0,02%	3,04	0,09%	13,70
FEBRERO	19.946,31	0,87%	173,53	0,01%	1,99	0,02%	3,99	0,09%	17,95
MARZO	17.445,08	0,87%	151,77	0,01%	1,74	0,02%	3,49	0,09%	15,70
ABRIL	16.549,00	0,87%	143,98	0,01%	1,65	0,02%	3,31	0,09%	14,89
MAYO	20.596,79	0,87%	179,19	0,01%	2,06	0,02%	4,12	0,09%	18,54
JUNIO	20.152,09	0,87%	175,32	0,01%	2,02	0,02%	4,03	0,09%	18,14
JULIO	22.307,00	0,87%	194,07	0,01%	2,23	0,02%	4,46	0,09%	20,08
AGOSTO	22.560,62	0,87%	196,28	0,01%	2,26	0,02%	4,51	0,09%	20,30
SEPTIEMBRE	22.905,09	0,87%	199,27	0,01%	2,29	0,02%	4,58	0,09%	20,61
OCTUBRE	14.956,47	0,87%	130,12	0,01%	1,50	0,02%	2,99	0,09%	13,46
NOVIEMBRE	22.917,81	0,87%	199,38	0,01%	2,29	0,02%	4,58	0,09%	20,63
DICIEMBRE	21.560,84	0,87%	187,58	0,01%	2,16	0,02%	4,31	0,09%	19,40
	237.117,34		2.062,92		23,71		47,42		213,41

Nota: Programa de salidas de gastos 2024 función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

Tabla 76. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas

MESES	PRONÓSTICOS DE VENTAS MENSUALES 2025	Servicios Contratados Adm.		Mantenimiento de Equipos Adm.		Teléfonos Convencionales Adm.		Gastos No Operacionales	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO
ENERO	16.742,26	0,87%	145,66	0,01%	1,67	0,02%	3,35	0,09%	15,07
FEBRERO	21.940,94	0,87%	190,89	0,01%	2,19	0,02%	4,39	0,09%	19,75
MARZO	19.189,59	0,87%	166,95	0,01%	1,92	0,02%	3,84	0,09%	17,27
ABRIL	18.203,90	0,87%	158,37	0,01%	1,82	0,02%	3,64	0,09%	16,38
MAYO	22.656,46	0,87%	197,11	0,01%	2,27	0,02%	4,53	0,09%	20,39
JUNIO	22.167,29	0,87%	192,86	0,01%	2,22	0,02%	4,43	0,09%	19,95
JULIO	24.537,70	0,87%	213,48	0,01%	2,45	0,02%	4,91	0,09%	22,08
AGOSTO	24.816,69	0,87%	215,91	0,01%	2,48	0,02%	4,96	0,09%	22,34
SEPTIEMBRE	25.195,59	0,87%	219,20	0,01%	2,52	0,02%	5,04	0,09%	22,68
OCTUBRE	16.452,12	0,87%	143,13	0,01%	1,65	0,02%	3,29	0,09%	14,81
NOVIEMBRE	25.209,59	0,87%	219,32	0,01%	2,52	0,02%	5,04	0,09%	22,69
DICIEMBRE	23.716,93	0,87%	206,34	0,01%	2,37	0,02%	4,74	0,09%	21,35
	260.829,08		2.269,21		26,08		52,17		234,75

Nota: Programa de salidas de gastos 2025 función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

AÑO 2026

Tabla 77. Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas

MESES	PRONÓSTICOS DE VENTAS MENSUALES 2026	Servicios Contratados Adm.		Mantenimiento de Equipos Adm.		Teléfonos Convencionales Adm.		Gastos No Operacionales	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICO
ENERO	18.416,49	0,87%	160,22	0,01%	1,84	0,02%	3,68	0,09%	16,57
FEBRERO	24.135,04	0,87%	209,97	0,01%	2,41	0,02%	4,83	0,09%	21,72
MARZO	21.108,55	0,87%	183,64	0,01%	2,11	0,02%	4,22	0,09%	19,00
ABRIL	20.024,29	0,87%	174,21	0,01%	2,00	0,02%	4,00	0,09%	18,02
MAYO	24.922,11	0,87%	216,82	0,01%	2,49	0,02%	4,98	0,09%	22,43
JUNIO	24.384,02	0,87%	212,14	0,01%	2,44	0,02%	4,88	0,09%	21,95
JULIO	26.991,47	0,87%	234,83	0,01%	2,70	0,02%	5,40	0,09%	24,29
AGOSTO	27.298,35	0,87%	237,50	0,01%	2,73	0,02%	5,46	0,09%	24,57
SEPTIEMBRE	27.715,15	0,87%	241,12	0,01%	2,77	0,02%	5,54	0,09%	24,94
OCTUBRE	18.097,33	0,87%	157,45	0,01%	1,81	0,02%	3,62	0,09%	16,29
NOVIEMBRE	27.730,55	0,87%	241,26	0,01%	2,77	0,02%	5,55	0,09%	24,96
DICIEMBRE	26.088,62	0,87%	226,97	0,01%	2,61	0,02%	5,22	0,09%	23,48
	286.911,99		2.496,13		28,69		57,38		258,22

Nota: Programa de salidas de gastos 2026 función de las ventas tomados como base de los estados de resultados de la Distribuidora “Disfarbecom”

Resumen de Programas de Salida

Después de haber realizados los programas de salidas de gastos en función de las ventas, se procede a construir el presupuesto de efectivo mensual para los años 2022, 2023, 2024, 2025 y 2026, donde se podrá determinar el total de salidas del efectivo que tendrá la empresa durante el periodo pronosticado.

Para establecer las compras pronosticadas, se tomaron los totales de enero a diciembre de cada año pronosticado obtenidos en los programas de salidas de efectivo, como segundo paso se determina los gastos pronosticados en este caso se tomaron los totales de enero a diciembre de cada año pronosticado obtenidos en los programas de salida de gastos en función de las Ventas.

Después de obtener los datos de forma mensual de cada año, se procederá hacer suma de las compras y los gastos pronosticados, obteniendo de esta manera las salidas de efectivo de forma mensual durante el periodo 2022 – 2026.

Fórmula de cálculo para el resumen programa de salidas

$$\text{Salida De Efectivo} = \text{Compras Pronosticadas} + \text{Gastos Pronosticados}$$

Salida De Efectivo Enero 2021

$$\text{Salida De Efectivo} = \text{Compras Pronosticadas} + \text{Gastos Pronosticados}$$

$$\text{Salida De Efectivo} = 8.839,05 + 3.802,57$$

$$\text{Salida De Efectivo} = 12.641,62$$

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA "DISFARBECOM"



RESUMEN PROGRAMA DE SALIDA

COMPRAS + GASTOS

AÑO 2022

Tabla 78. Programa de Salida de Efectivo y Gastos en Función de las Ventas

MESES	2022		SALIDA DE EFECTIVO
	COMPRAS	GASTOS	
	PRONOSTICADAS	PRONOSTICADOS	
Enero	8.839,05	3.802,57	12.641,62
Febrero	8.597,66	4.500,94	13.098,60
Marzo	9.975,14	4.131,34	14.106,48
Abril	9.129,12	3.998,92	13.128,05
Mayo	9.054,80	4.597,06	13.651,86
Junio	6.224,07	4.531,35	10.755,42
Julio	9.708,36	4.849,77	14.558,13
Agosto	10.240,16	4.887,25	15.127,41
Septiembre	10.318,87	4.938,15	15.257,02
Octubre	7.675,58	3.763,60	11.439,18
Noviembre	10.059,47	4.940,03	14.999,51
Diciembre	9.345,13	4.739,52	14.084,65
TOTAL	109.167,41	53.680,51	162.847,91

Nota: Cuadro resumen de la suma de las compras y los gastos pronosticados 2022

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA "DISFARBECOM"



RESUMEN PROGRAMA DE SALIDA

COMPRAS + GASTOS

AÑO 2023

Tabla 79. Programa de Salida de Efectivo y Gastos en Función de las Ventas

MESES	2023		SALIDA DE
	COMPRAS	GASTOS	EFFECTIVO
	PRONOSTICADAS	PRONOSTICADOS	
Enero	9.722,95	4.124,58	13.847,52
Febrero	9.457,42	4.892,78	14.350,20
Marzo	10.972,65	4.486,21	15.458,87
Abril	10.042,04	4.340,56	14.382,60
Mayo	9.960,28	4.998,51	14.958,79
Junio	6.846,48	4.926,22	11.772,70
Julio	10.679,19	5.276,50	15.955,69
Agosto	11.264,17	5.317,72	16.581,89
Septiembre	11.350,75	5.373,71	16.724,47
Octubre	8.443,14	4.081,70	12.524,84
Noviembre	11.065,42	5.375,78	16.441,20
Diciembre	10.279,65	5.155,21	15.434,86
TOTAL	120.084,15	58.349,48	178.433,63

Nota: Cuadro resumen de la suma de las compras y los gastos pronosticados 2023

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA "DISFARBECOM"



RESUMEN PROGRAMA DE SALIDA

COMPRAS + GASTOS

AÑO 2024

Tabla 80. Programa de Salida de Efectivo y Gastos en Función de las Ventas

MESES	2024		SALIDA DE EFECTIVO
	COMPRAS	GASTOS	
	PRONOSTICADAS	PRONOSTICADOS	
Enero	10.695,24	4.475,14	15.170,38
Febrero	10.403,17	5.320,16	15.723,32
Marzo	12.069,92	4.872,94	16.942,86
Abril	11.046,24	4.712,72	15.758,96
Mayo	7.531,13	5.436,46	12.967,59
Junio	7.531,13	5.356,95	12.888,08
Julio	11.747,11	5.742,25	17.489,36
Agosto	12.390,59	5.787,60	18.178,18
Septiembre	12.485,83	5.849,19	18.335,01
Octubre	9.287,45	4.427,97	13.715,43
Noviembre	12.171,96	5.851,46	18.023,42
Diciembre	11.307,61	5.608,84	16.916,45
TOTAL	128.667,38	63.441,66	192.109,04

Nota: Cuadro resumen de la suma de las compras y los gastos pronosticados 2024

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA "DISFARBECOM"



RESUMEN PROGRAMA DE SALIDA

COMPRAS + GASTOS

AÑO 2025

Tabla 81. Programa de Salida de Efectivo y Gastos en Función de las Ventas

MESES	2025		SALIDA DE EFECTIVO
	COMPRAS	GASTOS	
	PRONOSTICADAS	PRONOSTICADOS	
Enero	11.764,77	4.856,88	16.621,65
Febrero	11.443,48	5.786,41	17.229,89
Marzo	13.276,91	5.294,47	18.571,38
Abril	12.150,86	5.118,22	17.269,09
Mayo	12.051,94	5.914,34	17.966,28
Junio	8.284,24	5.826,88	14.111,12
Julio	12.921,82	6.250,71	19.172,53
Agosto	13.629,65	6.300,59	19.930,24
Septiembre	13.734,41	6.368,34	20.102,75
Octubre	10.216,20	4.805,01	15.021,21
Noviembre	13.389,16	6.370,84	19.760,00
Diciembre	12.438,37	6.103,95	18.542,33
TOTAL	145.301,82	68.996,64	214.298,45

Nota: Cuadro resumen de la suma de las compras y los gastos pronosticados 2025

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA "DISFARBECOM"



RESUMEN PROGRAMA DE SALIDA

COMPRAS + GASTOS

AÑO 2026

Tabla 82. Programa de Salida de Efectivo y Gastos en Función de las Ventas

MESES	2026		SALIDA DE EFECTIVO
	COMPRAS	GASTOS	
	PRONOSTICADAS	PRONOSTICADOS	
Enero	12.941,25	5.272,69	18.213,94
Febrero	12.587,83	6.295,17	18.883,00
Marzo	14.604,60	5.754,04	20.358,64
Abril	13.365,95	5.560,17	18.926,12
Mayo	13.257,13	6.435,90	19.693,03
Junio	9.112,66	6.339,69	15.452,36
Julio	14.214,00	6.805,90	21.019,91
Agosto	14.992,61	6.860,77	21.853,38
Septiembre	15.107,85	6.935,30	22.043,15
Octubre	11.237,82	5.215,63	16.453,45
Noviembre	14.728,08	6.938,05	21.666,12
Diciembre	13.682,21	6.644,47	20.326,68
TOTAL	159.832,00	75.057,79	234.889,78

Nota: Cuadro resumen de la suma de las compras y los gastos pronosticados 2026

Presupuesto Del Efectivo

El presupuesto de efectivo muestra el pronóstico de las futuras entradas y salidas de efectivo de la distribuidora Disfarbecom de los años proyectados, tomando como base el pronóstico de los ingresos y gastos, este permite conocer si la distribuidora requerirá un financiamiento o si va a obtener un excedente de efectivo y de acuerdo con ello, tomar las mejores decisiones.

Para realizar el presupuesto de efectivo se toma como base los pronósticos de ventas y compras, para determinar las entradas y salidas del efectivo para esto se realiza el siguiente procedimiento: al total de las entradas de efectivo se le restó el total de compras y gastos, excluyendo las depreciaciones (la depreciación es un gasto que no es en efectivo y solamente se refleja para efectos de pagos fiscales), obteniendo así el flujo neto del efectivo.

Posteriormente se realiza el cálculo para obtener el efectivo final, en donde, el flujo de efectivo neto se suma con el efectivo inicial, que es el valor de la cuenta “Efectivo y Equivalentes al Efectivo”, reflejado en el Balance de Situación Financiera de la empresa, en este caso del año 2021. El resultado obtenido pasa a ser el efectivo inicial del siguiente año, el último paso para efectuar el presupuesto del efectivo, se resta el efectivo final menos el saldo de efectivo mínimo requerido. Como política interna la empresa tiene establecido que el saldo de efectivo mínimo requerido sea de \$8.000,00; es un valor que la empresa conserva para hacer frente a algún gasto o pago que presente de manera imprevista.



DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA "DISFARBECOM"

PRESUPUESTO DE EFECTIVO

AÑO 2022

Tabla 83. Presupuesto del efectivo 2022

DENOMINACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total de Ventas (Entradas del Efectivo)	13.302,76	15.703,39	14.830,85	13.824,97	16.353,08	16.728,12
(-) Total de compras y gastos (Salidas de Efectivo)	12.641,62	13.098,60	14.106,48	13.128,05	13.651,86	10.755,42
(=) Total de Efectivo Neto	661,14	2.604,79	724,38	696,93	2.701,22	5.972,70
(+) Efectivo Inicial	44.893,08	45.554,22	48.159,01	48.883,39	49.580,32	52.281,54
(=) Efectivo Final	45.554,22	48.159,01	48.883,39	49.580,32	52.281,54	58.254,24
(-) Saldo Mínimo Requerido	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
(=) Financiamiento Final Requerido (Documentos)						
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	37.554,22	40.159,01	40.883,39	41.580,32	44.281,54	50.254,24

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
18.079,35	18.603,22	18.872,89	13.674,54	17.624,42	18.043,17	195.640,77
14.558,13	15.127,41	15.257,02	11.439,18	14.999,51	14.084,65	162.847,91
3.521,22	3.475,81	3.615,87	2.235,36	2.624,91	3.958,52	32.792,86
58.254,24	61.775,46	65.251,28	68.867,15	71.102,51	73.727,42	44.893,08
61.775,46	65.251,28	68.867,15	71.102,51	73.727,42	77.685,94	77.685,94
8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
53.775,46	57.251,28	60.867,15	63.102,51	65.727,42	69.685,94	69.685,94

Nota: Cuadro resumen del Programa de entradas de efectivo y Programa de salidas de efectivo proyectadas

PRESUPUESTO DE EFECTIVO

AÑO 2023

Tabla 84. Presupuesto del efectivo 2023

DENOMINACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total de Ventas (Entradas del Efectivo)	14.633,04	17.273,73	16.313,94	15.207,47	17.988,39	18.400,93
(-) Total de compras y gastos (Salidas de Efectivo)	13.847,52	14.350,20	15.458,87	14.382,60	14.958,79	11.772,70
(=) Total de Efectivo Neto	785,51	2.923,53	855,07	824,87	3.029,60	6.628,23
(+) Efectivo Inicial	77.685,94	78.471,45	81.394,98	82.250,05	83.074,92	86.104,52
(=) Efectivo Final	78.471,45	81.394,98	82.250,05	83.074,92	86.104,52	92.732,75
(-) Saldo Mínimo Requerido	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
(=) Financiamiento Final Requerido (Documentos)						
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	70.471,45	73.394,98	74.250,05	75.074,92	78.104,52	84.732,75

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
19.887,29	20.463,54	20.760,18	15.042,00	19.386,86	19.847,49	215.204,84
15.955,69	16.581,89	16.724,47	12.524,84	16.441,20	15.434,86	178.433,63
3.931,60	3.881,65	4.035,71	2.517,15	2.945,66	4.412,63	36.771,22
92.732,75	96.664,35	100.546,00	104.581,72	107.098,87	110.044,53	77.685,94
96.664,35	100.546,00	104.581,72	107.098,87	110.044,53	114.457,15	114.457,15
8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
88.664,35	92.546,00	96.581,72	99.098,87	102.044,53	106.457,15	106.457,15

Nota: Cuadro resumen del Programa de entradas de efectivo y Programa de salidas de efectivo proyectadas

PRESUPUESTO DE EFECTIVO

AÑO 2024

Tabla 85. Presupuesto del efectivo 2024

DENOMINACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total de Ventas (Entradas del Efectivo)	16.096,34	19.001,10	17.945,33	16.728,22	19.787,23	20.241,03
(-) Total de compras y gastos (Salidas de Efectivo)	15.170,38	15.723,32	16.942,86	15.758,96	12.967,59	12.888,08
(=) Total de Efectivo Neto	925,96	3.277,78	1.002,47	969,26	6.819,64	7.352,95
(+) Efectivo Inicial	114.457,15	115.383,12	118.660,89	119.663,37	120.632,63	127.452,27
(=) Efectivo Final	115.383,12	118.660,89	119.663,37	120.632,63	127.452,27	134.805,21
(-) Saldo Mínimo Requerido	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
(=) Financiamiento Final Requerido (Documentos)						
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	107.383,12	110.660,89	111.663,37	112.632,63	119.452,27	126.805,21

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
21.876,02	22.509,90	22.836,19	16.546,20	21.325,54	21.832,24	236.725,33
17.489,36	18.178,18	18.335,01	13.715,43	18.023,42	16.916,45	192.109,04
4.386,66	4.331,71	4.501,18	2.830,77	3.302,12	4.915,79	44.616,29
134.805,21	139.191,87	143.523,59	148.024,77	150.855,53	154.157,65	114.457,15
139.191,87	143.523,59	148.024,77	150.855,53	154.157,65	159.073,44	159.073,44
8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
131.191,87	135.523,59	140.024,77	142.855,53	146.157,65	151.073,44	151.073,44

Nota: Cuadro resumen del Programa de entradas de efectivo y Programa de salidas de efectivo proyectadas

PRESUPUESTO DE EFECTIVO

AÑO 2025

Tabla 86. Presupuesto del efectivo 2025

DENOMINACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total de Ventas (Entradas del Efectivo)	17.705,98	20.901,21	19.739,86	18.401,04	21.765,95	22.265,13
(-) Total de compras y gastos (Salidas de Efectivo)	16.621,65	17.229,89	18.571,38	17.269,09	17.966,28	14.111,12
(=) Total de Efectivo Neto	1.084,33	3.671,32	1.168,49	1.131,95	3.799,67	8.154,01
(+) Efectivo Inicial	159.073,44	160.157,77	163.829,09	164.997,57	166.129,52	169.929,20
(=) Efectivo Final	160.157,77	163.829,09	164.997,57	166.129,52	169.929,20	178.083,20
(-) Saldo Mínimo Requerido	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
(=) Financiamiento Final Requerido (Documentos)						
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	152.157,77	155.829,09	156.997,57	158.129,52	161.929,20	170.083,20

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
24.063,62	24.760,89	25.119,81	18.200,82	23.458,10	24.015,46	260.397,86
19.172,53	19.930,24	20.102,75	15.021,21	19.760,00	18.542,33	214.298,45
4.891,09	4.830,65	5.017,06	3.179,61	3.698,10	5.473,13	46.099,41
178.083,20	182.974,29	187.804,95	192.822,01	196.001,62	199.699,72	159.073,44
182.974,29	187.804,95	192.822,01	196.001,62	199.699,72	205.172,85	205.172,85
8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
174.974,29	179.804,95	184.822,01	188.001,62	191.699,72	197.172,85	197.172,85

Nota: Cuadro resumen del Programa de entradas de efectivo y Programa de salidas de efectivo proyectadas

PRESUPUESTO DE EFECTIVO
AÑO 2026
Tabla 87. Presupuesto del efectivo 2022

DENOMINACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total de Ventas (Entradas del Efectivo)	19.476,58	22.991,33	21.713,85	20.241,14	23.942,55	24.491,64
(-) Total de compras y gastos (Salidas de Efectivo)	18.213,94	18.883,00	20.358,64	18.926,12	19.693,03	15.452,36
(=) Total de Efectivo Neto	1.262,63	4.108,33	1.355,21	1.315,02	4.249,51	9.039,29
(+) Efectivo Inicial	205.172,85	206.435,48	210.543,81	211.899,02	213.214,05	217.463,56
(=) Efectivo Final	206.435,48	210.543,81	211.899,02	213.214,05	217.463,56	226.502,85
(-) Saldo Mínimo Requerido	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
(=) Financiamiento Final Requerido (Documentos)						
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	198.435,48	202.543,81	203.899,02	205.214,05	209.463,56	218.502,85

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
26.469,98	27.236,98	27.631,79	20.020,90	25.803,91	26.417,01	286.437,65
21.019,91	21.853,38	22.043,15	16.453,45	21.666,12	20.326,68	234.889,78
5.450,08	5.383,59	5.588,64	3.567,45	4.137,78	6.090,32	51.547,86
226.502,85	231.952,92	237.336,52	242.925,16	246.492,61	250.630,39	205.172,85
231.952,92	237.336,52	242.925,16	246.492,61	250.630,39	256.720,71	256.720,71
8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
223.952,92	229.336,52	234.925,16	238.492,61	242.630,39	248.720,71	248.720,71

Nota: Cuadro resumen del Programa de entradas de efectivo y Programa de salidas de efectivo proyectadas

Tabla 88. Presupuesto de Efectivo años 2022 - 2026

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA "DISFARBECOM"					
PRESUPUESTO DE EFECTIVO					
AÑO 2022-2026					
DENOMINACIÓN	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026
Total de Ventas (Entradas del Efectivo)	195.640,77	215.204,84	236.725,33	260.397,86	286.437,65
(-) Total de compras y gastos (Salidas de Efectivo)	162.847,91	178.433,63	192.109,04	214.298,45	234.889,78
(=) Total de Efectivo Neto	32.792,86	36.771,22	44.616,29	46.099,41	51.547,86
(+) Efectivo Inicial	44.893,08	77.685,94	114.457,15	159.073,44	205.172,85
(=) Efectivo Final	77.685,94	114.457,15	159.073,44	205.172,85	256.720,71
(-) Saldo Mínimo Requerido	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
(=) Financiamiento Final Requerido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(Documentos)					
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	69.685,94	106.457,15	151.073,44	197.172,85	248.720,71

Nota: Cuadro resumen del presupuesto del efectivo 2022-2026

Interpretación

El presupuesto de efectivo permite determinar el total de efectivo disponible que dispondrá la distribuidora “Disfarbecom” para el periodo pronosticado 2022 – 2026, por lo que se puede observar que el presupuesto de efectivo muestra variaciones positivas a lo largo de los años proyectados, presentando un excedente de efectivo relevante, por lo cual, lo más recomendable es invertir para que la empresa obtenga un beneficio económico sobre la inversión, generando liquidez y rentabilidad a la misma

Se puede determinar que para el año 2022 el saldo de efectivo excedente es de \$69.685,94 para el año 2023 el saldo efectivo excedente es de \$106.457,15; para el año 2024 el saldo efectivo excedente es de \$151.073,44; en el año 2025 el saldo efectivo excedente es de \$197.172,85 y para finalizar en el año 2026 el saldo efectivo excedente es de \$ 248.720,71.

En lo que refiere al efectivo inicial este también aumenta de forma considerable con el transcurso de los años, para el año 2022 el valor del efectivo inicial es de \$44.893,08; para el año 2023 el valor del efectivo inicial es de \$77.685,94, para el año 2024 el valor del efectivo inicial es de \$114.457,15; para el 2025 el valor del efectivo inicial es de \$159.073,44; y finalmente para el año 2026 el valor del efectivo inicial es de \$205.172,85 estos valores van en aumento de manera significativa en el transcurso de los años, determinando así que no existirán pérdidas con el paso del tiempo.

Estados Financieros Proforma

Estado de Resultados Proforma

El Estado de Resultados es una parte fundamental para la empresa porque refleja las futuras ventas y gastos que va a realizar, así como también la utilidad que se obtendrá por su actividad en un período determinado.

El Estado de Resultados Proforma se lo realizó en función de las ventas, es decir que, a los valores obtenidos en el Estado de Resultados del año 2021 se los proyectó en base a los valores de las ventas pronosticadas del periodo 2022 – 2026.

Para la elaboración del Estado de Resultados en primer lugar se determinación de los porcentajes base para cada una de las cuentas de ingresos y costos respecto a las ventas, los porcentajes se los obtuvo dividiendo cada uno de los rubros de estas cuentas entre el valor de las ventas totales, la cuenta “Venta de Bienes”, del año base. Posteriormente se multiplicarán las ventas pronosticadas del año que se va a proyectar, por los porcentajes obtenidos con anterioridad, consiguiendo así el valor proyectado para cada una de las cuentas de ingresos y costos.

A continuación, se muestra el Estado de Resultados Proforma para los próximos cinco años:

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA "DISFARBECOM"



PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS

AÑO 20202

Tabla 89. Proyección del Estado de Resultados 2022

Codigo	Descripción	Año 2021	Ventas Pronosticadas	%	Valor Proyectado
4	Ingresos				195.964,75
4.1	Ingresos De Actividades Ordinarias	<u>178.149,77</u>			<u>195.964,75</u>
4.1.1.1	Venta De Bienes	178.149,77	195.964,75	100,00%	195.964,75
5	Costos Y Gastos	<u>170.877,32</u>			<u>183.325,60</u>
5.1	Costos De Venta Y Producción	119.758,88			129.698,03
5.1.1	Materiales Utilizados O Productos Vendidos	99.391,45	195.964,75	55,79%	109.330,60
5.1.1.1.1	Costo De Probióticos	99.391,45			109.330,60
5.1.4	Costos Indirectos De Fabricación	20.367,43			20.367,43
5.1.4.1	Depreciación Propiedades, Plantas Y Equipos	295,44			295,44
5.1.4.6	Mantenimiento Y Reparaciones Costos	2.850,13			2.850,13
5.1.4.7	Suministros, Materiales Y Repuestos Costos	17.221,86			17.221,86
5.2	Gastos	<u>51.118,44</u>			<u>53.627,57</u>
5.2.1	Gastos De Actividades Ordinarias	50.961,73			53.470,77
5.2.1.1	Ventas	46.520,71			48.990,22
5.2.1.1.1	Sueldos Unificados Vtas	14.636,88		6,250%	15.551,69
5.2.1.1.4	Alimentación Vtas.	4.422,04		2,740%	4.543,20
5.2.1.1.5	Aporte Patronales Al Iess Vtas	1.632,00		6,250%	1.734,00
5.2.1.1.8	Décimo Tercer Sueldo Vtas.	273,28		6,250%	290,36
5.2.1.1.9	Décimo Cuarto Sueldo Vtas.	833,29		6,250%	885,37
5.2.1.1.12	Gastos Planes De Beneficios A Empleados Vtas	3.185,82		1,790%	3.242,85
5.2.1.1.13	Honorarios Profesionales Vtas.	133,93		0,880%	135,11
5.2.1.1.19	Arriendos Vtas	600,00		0,730%	604,38
5.2.1.1.20	Comisiones Vtas	14.103,82		7,920%	15.220,84

5.2.1.1.23	Combustible Vtas.	1.883,10	1,060%	1.903,06
5.2.1.1.24	Lubricantes Vtas.	42,86	0,020%	42,87
5.2.1.1.26	Movilización Y Transporte Vtas.	204,40	0,170%	204,75
5.2.1.1.28	Fletes Vtas.	241,59	0,140%	241,93
5.2.1.1.29	Gastos De Gestión Vtas.	1.210,70	0,680%	1.218,93
5.2.1.1.36	Internet Vtas.	20,51	0,010%	20,51
5.2.1.1.41	Ivagos Vtas	3.096,49	1,740%	3.150,37
5.2.1.2.	Administrativos	4.441,02		4.480,56
5.2.1.2.4	Alimentación Adm.	454,15	0,255%	455,31
5.2.1.2.8	Décimo Tercer Sueldo Adm.	136,64	6,250%	145,18
5.2.1.2.9	Décimo Cuarto Sueldo Adm.	33,33	6,250%	35,41
5.2.1.2.13	Honorarios Profesionales Adm.	1.428,58	0,802%	1.440,04
5.2.1.2.14	Servicios Contratados Adm.	1.549,88	0,870%	1.563,36
5.2.1.2.17	Mantenimiento De Equipos Adm.	8,93	0,010%	8,93
5.2.1.2.19	Arriendos Adm	700,00	0,393%	702,75
5.2.1.2.26	Movilización Y Transporte Adm.	102,51	0,058%	102,57
5.2.1.2.34	Teléfonos Convencionales Adm.	27,00	0,020%	27,01
5.2.2	Gastos No Operacionales	156,71		156,80
5.2.2.1	Otros Gastos	156,71		156,80
5.2.2.1.11	Otros Gastos	120,00	0,07%	120,08
5.2.2.1.12	Encomiendas	36,71	0,02%	36,72
	Utilidad Neta	<u>7.272,45</u>		<u>12.639,15</u>

Tabla 90. *Proyección del Estado de Resultados 2023*

CODIGO	DESCRIPCIÓN	AÑO 2022	VENTAS PRONOSTICADAS	%	VALOR PROYECTADO
4	Ingresos				
4.1	Ingresos de Actividades Ordinarias	<u>195.964,75</u>			<u>215.561,22</u>
4.1.1.1	Venta de probióticos	195.964,75	215.561,22	100,00%	215.561,22
5	Costos y Gastos	<u>183.325,60</u>			<u>196.930,60</u>
5.1	Costos de Venta y Producción	<u>129.698,03</u>			<u>140.631,08</u>
5.1.1	Materiales Utilizados o Productos Vendidos	109.330,60	215.561,22	55,79%	120.263,65
5.1.1.1.1	Costo de Probióticos				
5.1.4	Costos Indirectos de Fabricación	<u>20.367,43</u>			<u>20.367,43</u>
5.1.4.1	Depreciación Propiedades, Plantas y Equipos	295,44			295,44
5.1.4.6	Mantenimiento y Reparaciones Costos	2.850,13			2.850,13
5.1.4.7	Suministros, Materiales y Repuestos Costos	17.221,86			17.221,86
5.2	Gastos	<u>53.627,57</u>			<u>56.299,52</u>
5.2.1	Gastos de Actividades Ordinarias	<u>53.470,77</u>			<u>56.142,63</u>
5.2.1.1	Ventas	<u>48.990,22</u>			<u>51.621,65</u>
5.2.1.1.1	Sueldos Unificados Vtas	15.551,69		6,25%	16.523,67
5.2.1.1.4	Alimentación Vtas.	4.543,20		2,74%	4.667,69
5.2.1.1.5	Aporte Patronales al IESS Vtas	1.734,00		6,25%	1.842,38
5.2.1.1.8	Décimo Tercer Sueldo Vtas.	290,36		6,25%	308,51
5.2.1.1.9	Décimo Cuarto Sueldo Vtas.	885,37		6,25%	940,71
5.2.1.1.12	Gastos Planes de Beneficios a Empleados Vtas	3.242,85		1,79%	3.300,89
5.2.1.1.13	Honorarios Profesionales Vtas.	135,11		0,88%	136,30
5.2.1.1.19	Arriendos Vtas	604,38		0,73%	608,79
5.2.1.1.20	Comisiones Vtas	15.220,84		7,92%	16.426,33

5.2.1.1.23	Combustible Vtas.	1.903,06	1,06%	1.923,23
5.2.1.1.24	Lubricantes Vtas.	42,87	0,02%	42,88
5.2.1.1.26	Movilización y Transporte Vtas.	204,75	0,17%	205,10
5.2.1.1.28	Fletes Vtas.	241,93	0,14%	242,27
5.2.1.1.29	Gastos de Gestión Vtas.	1.218,93	0,68%	1.227,22
5.2.1.1.36	Internet Vtas.	20,51	0,01%	20,51
5.2.1.1.41	IVAGastos Vtas	3.150,37	1,74%	3.205,19
5.2.1.2.	Administrativos	4.480,56		4.520,98
5.2.1.2.4	Alimentación Adm.	455,31	0,25%	456,47
5.2.1.2.8	Décimo Tercer Sueldo Adm.	145,18	6,25%	154,25
5.2.1.2.9	Décimo Cuarto Sueldo Adm.	35,41	6,25%	37,63
5.2.1.2.13	Honorarios Profesionales Adm.	1.440,04	0,80%	1.451,58
5.2.1.2.14	Servicios Contratados Adm.	1.563,36	0,87%	1.576,97
5.2.1.2.17	Mantenimiento de Equipos Adm.	8,93	0,01%	8,93
5.2.1.2.19	Arriendos Adm	702,75	0,39%	705,51
5.2.1.2.26	Movilización y Transporte Adm.	102,57	0,06%	102,63
5.2.1.2.34	Teléfonos Convencionales Adm.	27,01	0,02%	27,01
5.2.2	Gastos No Operacionales	156,80		156,89
5.2.2.1	Otros Gastos	156,80		156,89
5.2.2.1.11	Otros Gastos	120,08	0,07%	120,16
5.2.2.1.12	Encomiendas	36,72	0,02%	36,73
UTILIDAD NETA		<u>12.639,15</u>		<u>18.630,62</u>

Tabla 91. *Proyección del Estado de Resultados 2024*

CODIGO	DESCRIPCIÓN	AÑO 2023	VENTAS PRONOSTICADAS	%	VALOR PROYECTADO
4	Ingresos				
4.1	Ingresos de Actividades Ordinarias	<u>215.561,22</u>			<u>237.117,34</u>
4.1.1.1	Venta de probióticos	215.561,22	237.117,34	100,00%	237.117,34
5	Costos y Gastos	<u>196.930,60</u>			<u>211.803,15</u>
5.1	Costos de Venta y Producción	140.631,08			152.657,45
5.1.1	Materiales Utilizados o Productos Vendidos	120.263,65	237.117,34	55,79%	132.290,02
5.1.1.1.1	Costo de Probióticos				
5.1.4	Costos Indirectos de Fabricación	20.367,43			20.367,43
5.1.4.1	Depreciación Propiedades, Plantas y Equipos	295,44			295,44
5.1.4.6	Mantenimiento y Reparaciones Costos	2.850,13			2.850,13
5.1.4.7	Suministros, Materiales y Repuestos Costos	17.221,86			17.221,86
5.2	Gastos	<u>56.299,52</u>			<u>59.145,70</u>
5.2.1	Gastos de Actividades Ordinarias	56.142,63			58.988,73
5.2.1.1	Ventas	51.621,65			54.426,39
5.2.1.1.1	Sueldos Unificados Vtas	16.523,67		6,25%	17.556,39
5.2.1.1.4	Alimentación Vtas.	4.667,69		2,74%	4.795,58
5.2.1.1.5	Aporte Patronales al IESS Vtas	1.842,38		6,25%	1.957,52
5.2.1.1.8	Décimo Tercer Sueldo Vtas.	308,51		6,25%	327,79
5.2.1.1.9	Décimo Cuarto Sueldo Vtas.	940,71		6,25%	999,50
5.2.1.1.12	Gastos Planes de Beneficios a Empleados Vtas	3.300,89		1,79%	3.359,98
5.2.1.1.13	Honorarios Profesionales Vtas.	136,30		0,88%	137,50

5.2.1.1.19	Arriendos Vtas	608,79	0,73%	613,24
5.2.1.1.20	Comisiones Vtas	16.426,33	7,92%	17.727,30
5.2.1.1.23	Combustible Vtas.	1.923,23	1,06%	1.943,62
5.2.1.1.24	Lubricantes Vtas.	42,88	0,02%	42,89
5.2.1.1.26	Movilización y Transporte Vtas.	205,10	0,17%	205,44
5.2.1.1.28	Fletes Vtas.	242,27	0,14%	242,61
5.2.1.1.29	Gastos de Gestión Vtas.	1.227,22	0,68%	1.235,57
5.2.1.1.36	Internet Vtas.	20,51	0,01%	20,52
5.2.1.1.41	IVAGastos Vtas	3.205,19	1,74%	3.260,96
5.2.1.2.	Administrativos	4.520,98		4.562,33
5.2.1.2.4	Alimentación Adm.	456,47	0,25%	457,63
5.2.1.2.8	Décimo Tercer Sueldo Adm.	154,25	6,25%	163,89
5.2.1.2.9	Décimo Cuarto Sueldo Adm.	37,63	6,25%	39,98
5.2.1.2.13	Honorarios Profesionales Adm.	1.451,58	0,80%	1.463,22
5.2.1.2.14	Servicios Contratados Adm.	1.576,97	0,87%	1.590,68
5.2.1.2.17	Mantenimiento de Equipos Adm.	8,93	0,01%	8,93
5.2.1.2.19	Arriendos Adm	705,51	0,39%	708,28
5.2.1.2.26	Movilización y Transporte Adm.	102,63	0,06%	102,69
5.2.1.2.34	Teléfonos Convencionales Adm.	27,01	0,02%	27,02
5.2.2	Gastos No Operacionales	156,89		156,98
5.2.2.1	Otros Gastos	156,89		156,98
5.2.2.1.11	Otros Gastos	120,16	0,07%	120,24
5.2.2.1.12	Encomiendas	36,73	0,02%	36,73
UTILIDAD NETA		<u>18.630,62</u>		<u>25.314,19</u>

Tabla 92. *Proyección del Estado de Resultados 2025*

CODIGO	DESCRIPCIÓN	AÑO 2024	VENTAS PRONOSTICADAS	%	VALOR PROYECTADO
4	Ingresos				
4.1	Ingresos de Actividades Ordinarias	<u>237.117,34</u>			<u>260.829,08</u>
4.1.1.1	Venta de probióticos	237.117,34	260.829,08	100,00%	260.829,08
5	Costos y Gastos	<u>211.803,15</u>			<u>228.064,82</u>
5.1	Costos de Venta y Producción	152.657,45			165.886,45
5.1.1	Materiales Utilizados o Productos Vendidos	132.290,02	260.829,08	55,791%	145.519,02
5.1.1.1.1	Costo de Probióticos	0,00			
5.1.4	Costos Indirectos de Fabricación	20.367,43			20.367,43
5.1.4.1	Depreciación Propiedades, Plantas y Equipos	295,44			295,44
5.1.4.6	Mantenimiento y Reparaciones Costos	2.850,13			2.850,13
5.1.4.7	Suministros, Materiales y Repuestos Costos	17.221,86			17.221,86
5.2	Gastos	<u>59.145,70</u>			<u>62.178,37</u>
5.2.1	Gastos de Actividades Ordinarias	58.988,73			62.021,31
5.2.1.1	Ventas	54.426,39			57.416,65
5.2.1.1.1	Sueldos Unificados Vtas	17.556,39		6,25%	18.653,67
5.2.1.1.4	Alimentación Vtas.	4.795,58		2,74%	4.926,98
5.2.1.1.5	Aporte Patronales al IESS Vtas	1.957,52		6,25%	2.079,87
5.2.1.1.8	Décimo Tercer Sueldo Vtas.	327,79		6,25%	348,28
5.2.1.1.9	Décimo Cuarto Sueldo Vtas.	999,50		6,25%	1.061,97
5.2.1.1.12	Gastos Planes de Beneficios a Empleados Vtas	3.359,98		1,79%	3.420,12
5.2.1.1.13	Honorarios Profesionales Vtas.	137,50		0,88%	138,71

5.2.1.1.19	Arriendos Vtas	613,24	0,73%	617,71
5.2.1.1.20	Comisiones Vtas	17.727,30	7,92%	19.131,30
5.2.1.1.23	Combustible Vtas.	1.943,62	1,06%	1.964,22
5.2.1.1.24	Lubricantes Vtas.	42,89	0,02%	42,89
5.2.1.1.26	Movilización y Transporte Vtas.	205,44	0,17%	205,79
5.2.1.1.28	Fletes Vtas.	242,61	0,14%	242,95
5.2.1.1.29	Gastos de Gestión Vtas.	1.235,57	0,68%	1.243,97
5.2.1.1.36	Internet Vtas.	20,52	0,01%	20,52
5.2.1.1.41	IVAGastos Vtas	3.260,96	1,74%	3.317,70
5.2.1.2.	Administrativos	4.562,33		4.604,66
5.2.1.2.4	Alimentación Adm.	457,63	0,25%	458,80
5.2.1.2.8	Décimo Tercer Sueldo Adm.	163,89	6,25%	174,14
5.2.1.2.9	Décimo Cuarto Sueldo Adm.	39,98	6,25%	42,48
5.2.1.2.13	Honorarios Profesionales Adm.	1.463,22	0,80%	1.474,96
5.2.1.2.14	Servicios Contratados Adm.	1.590,68	0,87%	1.604,52
5.2.1.2.17	Mantenimiento de Equipos Adm.	8,93	0,01%	8,93
5.2.1.2.19	Arriendos Adm	708,28	0,39%	711,07
5.2.1.2.26	Movilización y Transporte Adm.	102,69	0,06%	102,75
5.2.1.2.34	Teléfonos Convencionales Adm.	27,02	0,02%	27,02
5.2.2	Gastos No Operacionales	156,98		157,06
5.2.2.1	Otros Gastos	156,98		157,06
5.2.2.1.11	Otros Gastos	120,24	0,07%	120,32
5.2.2.1.12	Encomiendas	36,73	0,02%	36,74
UTILIDAD NETA		<u>25.314,19</u>		<u>32.764,25</u>

Tabla 93. *Proyección del Estado de Resultados 2026*

CODIGO	DESCRIPCIÓN	AÑO 2025	VENTAS PRONOSTICADAS	%	VALOR PROYECTADO
4	Ingresos				
4.1	Ingresos de Actividades Ordinarias	<u>260.829,08</u>			<u>286.911,99</u>
4.1.1.1	Venta de probióticos	260.829,08	286.911,99	100,00%	286.911,99
5	Costos y Gastos	<u>228.064,82</u>			<u>245.849,01</u>
5.1	Costos de Venta y Producción	165.886,45			180.438,35
5.1.1	Materiales Utilizados o Productos Vendidos	145.519,02	286.911,99	55,791%	160.070,92
5.1.1.1.1	Costo de Probióticos	0,00	286.911,99	55,791%	160.070,92
5.1.4	Costos Indirectos de Fabricación	20.367,43			20.367,43
5.1.4.1	Depreciación Propiedades, Plantas y Equipos	295,44			295,44
5.1.4.6	Mantenimiento y Reparaciones Costos	2.850,13			2.850,13
5.1.4.7	Suministros, Materiales y Repuestos Costos	17.221,86			17.221,86
5.2	Gastos	<u>62.178,37</u>			<u>65.410,66</u>
5.2.1	Gastos de Actividades Ordinarias	62.021,31			65.253,51
5.2.1.1	Ventas	57.416,65			60.605,49
5.2.1.1.1	Sueldos Unificados Vtas	18.653,67		6,25%	19.819,52
5.2.1.1.4	Alimentación Vtas.	4.926,98		2,74%	5.061,98
5.2.1.1.5	Aporte Patronales al IESS Vtas	2.079,87		6,25%	2.209,86
5.2.1.1.8	Décimo Tercer Sueldo Vtas.	348,28		6,25%	370,04
5.2.1.1.9	Décimo Cuarto Sueldo Vtas.	1.061,97		6,25%	1.128,34
5.2.1.1.12	Gastos Planes de Beneficios a Empleados Vtas	3.420,12		1,79%	3.481,34
5.2.1.1.13	Honorarios Profesionales Vtas.	138,71		0,88%	139,93
5.2.1.1.19	Arriendos Vtas	617,71		0,73%	622,22

5.2.1.1.20	Comisiones Vtas	19.131,30	7,92%	20.646,50
5.2.1.1.23	Combustible Vtas.	1.964,22	1,06%	1.985,04
5.2.1.1.24	Lubricantes Vtas.	42,89	0,02%	42,90
5.2.1.1.26	Movilización y Transporte Vtas.	205,79	0,17%	206,14
5.2.1.1.28	Fletes Vtas.	242,95	0,14%	243,29
5.2.1.1.29	Gastos de Gestión Vtas.	1.243,97	0,68%	1.252,43
5.2.1.1.36	Internet Vtas.	20,52	0,01%	20,52
5.2.1.1.41	IVAGastos Vtas	3.317,70	1,74%	3.375,42
5.2.1.2.	Administrativos	4.604,66		4.648,02
5.2.1.2.4	Alimentación Adm.	458,80	0,25%	459,97
5.2.1.2.8	Décimo Tercer Sueldo Adm.	174,14	6,25%	185,02
5.2.1.2.9	Décimo Cuarto Sueldo Adm.	42,48	6,25%	45,13
5.2.1.2.13	Honorarios Profesionales Adm.	1.474,96	0,80%	1.486,78
5.2.1.2.14	Servicios Contratados Adm.	1.604,52	0,87%	1.618,48
5.2.1.2.17	Mantenimiento de Equipos Adm.	8,93	0,01%	8,93
5.2.1.2.19	Arriendos Adm	711,07	0,39%	713,86
5.2.1.2.26	Movilización y Transporte Adm.	102,75	0,06%	102,81
5.2.1.2.34	Teléfonos Convencionales Adm.	27,02	0,02%	27,03
5.2.2	Gastos No Operacionales	157,06		157,15
5.2.2.1	Otros Gastos	157,06		157,15
5.2.2.1.11	Otros Gastos	120,32	0,07%	120,40
5.2.2.1.12	Encomiendas	36,74	0,02%	36,75
UTILIDAD NETA		<u>32.764,25</u>		<u>41.062,97</u>

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022
(EN DOLARES AMERICANOS)

CÓDIGO	CUENTAS		
4	Ingresos		<u>195.964,75</u>
4.1	Ingresos de Actividades Ordinarias		195.964,75
4.1.1.1	Venta de bienes	195.964,75	
5	Costos y Gastos		<u>183.325,60</u>
5.1	Costos de Venta y Producción		129.698,03
5.1.1	Materiales Utilizados o Productos Vendidos	109.330,60	
5.1.4	Costos Indirectos de Fabricación		20.367,43
5.1.4.1	Depreciación Propiedades, Plantas y Equipos	295,44	
5.1.4.6	Mantenimiento y Reparaciones Costos	2.850,13	
5.1.4.7	Suministros, Materiales y Repuestos Costos	17.221,86	
5.2	Gastos		<u>53.627,57</u>
5.2.1	Gastos de Actividades Ordinarias		53.470,77
5.2.1.1	Ventas	48.990,22	
5.2.1.1.1	Sueldos Unificados Vtas	15.551,69	
5.2.1.1.4	Alimentación Vtas.	4.543,20	
5.2.1.1.5	Aporte Patronales al IESS Vtas	1.734,00	
5.2.1.1.8	Décimo Tercer Sueldo Vtas.	290,36	
5.2.1.1.9	Décimo Cuarto Sueldo Vtas.	885,37	
5.2.1.1.12	Gastos Planes de Beneficios a Empleados Vtas	3.242,85	
5.2.1.1.13	Honorarios Profesionales Vtas.	135,11	
5.2.1.1.19	Arriendos Vtas	604,38	
5.2.1.1.20	Comisiones Vtas	15.220,84	
5.2.1.1.23	Combustible Vtas.	1.903,06	
5.2.1.1.24	Lubricantes Vtas.	42,87	
5.2.1.1.26	Movilización y Transporte Vtas.	204,75	
5.2.1.1.28	Fletes Vtas.	241,93	

5.2.1.1.29	Gastos de Gestión Vtas.	1.218,93	
5.2.1.1.36	Internet Vtas.	20,51	
5.2.1.1.41	IVA Gastos Vtas	3.150,37	
5.2.1.2.	Administrativos		4.480,56
5.2.1.2.4	Alimentación Adm.	456,47	
5.2.1.2.8	Décimo Tercer Sueldo Adm.	154,25	
5.2.1.2.9	Décimo Cuarto Sueldo Adm.	37,63	
5.2.1.2.13	Honorarios Profesionales Adm.	1.451,58	
5.2.1.2.14	Servicios Contratados Adm.	1.576,97	
5.2.1.2.17	Mantenimiento de Equipos Adm.	8,93	
5.2.1.2.19	Arriendos Adm	705,51	
5.2.1.2.26	Movilización y Transporte Adm.	102,63	
5.2.1.2.34	Teléfonos Convencionales Adm.	27,01	
5.2.2	Gastos No Operacionales		156,80
5.2.2.1	Otros Gastos		156,80
5.2.2.1.11	Otros Gastos	120,08	
5.2.2.1.12	Encomiendas	36,72	
	UTILIDAD NETA		12.639,15

PATRICIO OSWALDO CHUMBI RIVERA

Gerente General

MARITZA DE JESUS TORRES TORRES

Contadora

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROFORMA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023

(EN DOLARES AMERICANOS)

CÓDIGO CUENTAS

4	Ingresos		<u>215.561,22</u>
4.1	Ingresos de Actividades Ordinarias		215.561,22
4.1.1.1	Venta de probióticos	215.561,22	
5	Costos y Gastos		<u>196.930,60</u>
5.1	Costos de Venta y Producción		140.631,08
5.1.1	Materiales Utilizados o Productos Vendidos	120.263,65	
5.1.4	Costos Indirectos de Fabricación		20.367,43
	Depreciación Propiedades, Plantas y Equipos		
5.1.4.1		295,44	
5.1.4.6	Mantenimiento y Reparaciones Costos	2.850,13	
5.1.4.7	Suministros, Materiales y Repuestos Costos	17.221,86	
5.2	Gastos		<u>56.299,52</u>
5.2.1	Gastos de Actividades Ordinarias		56.142,63
5.2.1.1	Ventas	51.621,65	
5.2.1.1.1	Sueldos Unificados Vtas	16.523,67	
5.2.1.1.4	Alimentación Vtas.	4.667,69	
5.2.1.1.5	Aporte Patronales al IESS Vtas	1.842,38	
5.2.1.1.8	Décimo Tercer Sueldo Vtas.	308,51	
5.2.1.1.9	Décimo Cuarto Sueldo Vtas.	940,71	
	Gastos Planes de Beneficios a Empleados		
5.2.1.1.12	Vtas	3.300,89	
5.2.1.1.13	Honorarios Profesionales Vtas.	136,30	
5.2.1.1.19	Arriendos Vtas	608,79	
5.2.1.1.20	Comisiones Vtas	16.426,33	
5.2.1.1.23	Combustible Vtas.	1.923,23	
5.2.1.1.24	Lubricantes Vtas.	42,88	
5.2.1.1.26	Movilización y Transporte Vtas.	205,10	
5.2.1.1.28	Fletes Vtas.	242,27	

5.2.1.1.29	Gastos de Gestión Vtas.	1.227,22	
5.2.1.1.36	Internet Vtas.	20,51	
5.2.1.1.41	IVA Gastos Vtas	3.205,19	
5.2.1.2.	Administrativos		4.520,98
5.2.1.2.4	Alimentación Adm.	456,47	
5.2.1.2.8	Décimo Tercer Sueldo Adm.	154,25	
5.2.1.2.9	Décimo Cuarto Sueldo Adm.	37,63	
5.2.1.2.13	Honorarios Profesionales Adm.	1.451,58	
5.2.1.2.14	Servicios Contratados Adm.	1.576,97	
5.2.1.2.17	Mantenimiento de Equipos Adm.	8,93	
5.2.1.2.19	Arriendos Adm	705,51	
5.2.1.2.26	Movilización y Transporte Adm.	102,63	
5.2.1.2.34	Teléfonos Convencionales Adm.	27,01	
5.2.2	Gastos No Operacionales		156,89
5.2.2.1	Otros Gastos		156,89
5.2.2.1.11	Otros Gastos	120,16	
5.2.2.1.12	Encomiendas	36,73	
	UTILIDAD NETA		<u>18.630,62</u>

PATRICIO OSWALDO CHUMBI RIVERA

Gerente General

MARITZA DE JESUS TORRES TORRES

Contadora

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROFORMA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2024

(EN DOLARES AMERICANOS)

CÓDIGO	CUENTAS		
4	Ingresos		<u>237.117,34</u>
4.1	Ingresos de Actividades Ordinarias		237.117,34
4.1.1.1	Venta de probióticos	237.117,34	
5	Costos y Gastos		<u>211.803,15</u>
5.1	Costos de Venta y Producción		152.657,45
	Materiales Utilizados o Productos		
5.1.1	Vendidos	132.290,02	
5.1.4	Costos Indirectos de Fabricación		20.367,43
	Depreciación Propiedades, Plantas y		
5.1.4.1	Equipos	295,44	-
5.1.4.6	Mantenimiento y Reparaciones Costos	2.850,13	
	Suministros, Materiales y Repuestos		
5.1.4.7	Costos	17.221,86	
5.2	Gastos		<u>59.145,70</u>
5.2.1	Gastos de Actividades Ordinarias		58.988,73
5.2.1.1	Ventas	54.426,39	
5.2.1.1.1	Sueldos Unificados Vtas	17.556,39	
5.2.1.1.4	Alimentación Vtas.	4.795,58	
5.2.1.1.5	Aporte Patronales al IESS Vtas	1.957,52	
5.2.1.1.8	Décimo Tercer Sueldo Vtas.	327,79	
5.2.1.1.9	Décimo Cuarto Sueldo Vtas.	999,50	
	Gastos Planes de Beneficios a		
5.2.1.1.12	Empleados Vtas	3.359,98	
5.2.1.1.13	Honorarios Profesionales Vtas.	137,50	
5.2.1.1.19	Arriendos Vtas	613,24	
5.2.1.1.20	Comisiones Vtas	17.727,30	
5.2.1.1.23	Combustible Vtas.	1.943,62	
5.2.1.1.24	Lubricantes Vtas.	42,89	
5.2.1.1.26	Movilización y Transporte Vtas.	205,44	
5.2.1.1.28	Fletes Vtas.	242,61	

5.2.1.1.29	Gastos de Gestión Vtas.	1.235,57	
5.2.1.1.36	Internet Vtas.	20,52	
5.2.1.1.41	IVA Gastos Vtas	3.260,96	
5.2.1.2.	Administrativos		4.562,33
5.2.1.2.4	Alimentación Adm.	457,63	
5.2.1.2.8	Décimo Tercer Sueldo Adm.	163,89	
5.2.1.2.9	Décimo Cuarto Sueldo Adm.	39,98	
5.2.1.2.13	Honorarios Profesionales Adm.	1.463,22	
5.2.1.2.14	Servicios Contratados Adm.	1.590,68	
5.2.1.2.17	Mantenimiento de Equipos Adm.	8,93	
5.2.1.2.19	Arriendos Adm	708,28	
5.2.1.2.26	Movilización y Transporte Adm.	102,69	
5.2.1.2.34	Teléfonos Convencionales Adm.	27,02	
5.2.2	Gastos No Operacionales		156,98
5.2.2.1	Otros Gastos		156,98
5.2.2.1.11	Otros Gastos	120,24	
5.2.2.1.12	Encomiendas	36,73	
	UTILIDAD NETA		<u>25.314,19</u>

PATRICIO OSWALDO CHUMBI RIVERA

Gerente General

MARITZA DE JESUS TORRES TORRES

Contadora

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROFORMA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2025

(EN DOLARES AMERICANOS)

CÓDIGO CUENTAS

4	Ingresos		<u>260.829,08</u>
4.1	Ingresos de Actividades Ordinarias		260.829,08
4.1.1.1	Venta de probióticos	260.829,08	
5	Costos y Gastos		<u>228.064,82</u>
5.1	Costos de Venta y Producción		165.886,45
	Materiales Utilizados o Productos		
5.1.1	Vendidos	145.519,02	
5.1.4	Costos Indirectos de Fabricación		20.367,43
	Depreciación Propiedades, Plantas y		
5.1.4.1	Equipos	295,44	
5.1.4.6	Mantenimiento y Reparaciones Costos	2.850,13	
	Suministros, Materiales y Repuestos		
5.1.4.7	Costos	17.221,86	
5.2	Gastos		<u>62.178,37</u>
5.2.1	Gastos de Actividades Ordinarias		62.021,31
5.2.1.1	Ventas	57.416,65	
5.2.1.1.1	Sueldos Unificados Vtas	18.653,67	
5.2.1.1.4	Alimentación Vtas.	4.926,98	
5.2.1.1.5	Aporte Patronales al IESS Vtas	2.079,87	
5.2.1.1.8	Décimo Tercer Sueldo Vtas.	348,28	
5.2.1.1.9	Décimo Cuarto Sueldo Vtas.	1.061,97	
	Gastos Planes de Beneficios a Empleados		
5.2.1.1.12	Vtas	3.420,12	
5.2.1.1.13	Honorarios Profesionales Vtas.	138,71	
5.2.1.1.19	Arriendos Vtas	617,71	
5.2.1.1.20	Comisiones Vtas	19.131,30	
5.2.1.1.23	Combustible Vtas.	1.964,22	
5.2.1.1.24	Lubricantes Vtas.	42,89	
5.2.1.1.26	Movilización y Transporte Vtas.	205,79	

5.2.1.1.28	Fletes Vtas.	242,95	
5.2.1.1.29	Gastos de Gestión Vtas.	1.243,97	
5.2.1.1.36	Internet Vtas.	20,52	
5.2.1.1.41	IVA Gastos Vtas	3.317,70	
5.2.1.2.	Administrativos		4.604,66
5.2.1.2.4	Alimentación Adm.	458,80	
5.2.1.2.8	Décimo Tercer Sueldo Adm.	174,14	
5.2.1.2.9	Décimo Cuarto Sueldo Adm.	42,48	-
5.2.1.2.13	Honorarios Profesionales Adm.	1.474,96	
5.2.1.2.14	Servicios Contratados Adm.	1.604,52	
5.2.1.2.17	Mantenimiento de Equipos Adm.	8,93	
5.2.1.2.19	Arriendos Adm	711,07	
5.2.1.2.26	Movilización y Transporte Adm.	102,75	
5.2.1.2.34	Teléfonos Convencionales Adm.	27,02	
5.2.2	Gastos No Operacionales		157,06
5.2.2.1	Otros Gastos		157,06
5.2.2.1.11	Otros Gastos	120,32	
5.2.2.1.12	Encomiendas	36,74	
	UTILIDAD NETA		<u>32.764,25</u>

PATRICIO OSWALDO CHUMBI RIVERA

Gerente General

MARITZA DE JESUS TORRES TORRES

Contadora

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROFORMA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2026

(EN DOLARES AMERICANOS)

CUENTAS

4	Ingresos		<u>286.911,99</u>
4.1	Ingresos de Actividades Ordinarias		286.911,99
4.1.1.1	Venta de probióticos	286.911,99	
5	Costos y Gastos		<u>245.849,01</u>
5.1	Costos de Venta y Producción		180.438,35
	Materiales Utilizados o Productos		
5.1.1	Vendidos	160.070,92	
5.1.4	Costos Indirectos de Fabricación		20.367,43
	Depreciación Propiedades, Plantas y		
5.1.4.1	Equipos	295,44	
5.1.4.6	Mantenimiento y Reparaciones Costos	2.850,13	
	Suministros, Materiales y Repuestos		
5.1.4.7	Costos	17.221,86	
5.2	Gastos		<u>65.410,66</u>
5.2.1	Gastos de Actividades Ordinarias		65.253,51
5.2.1.1	Ventas	60.605,49	
5.2.1.1.1	Sueldos Unificados Vtas	19.819,52	
5.2.1.1.4	Alimentación Vtas.	5.061,98	
5.2. 1.1.5	Aporte Patronales al IESS Vtas	2.209,86	
5.2.1.1.8	Décimo Tercer Sueldo Vtas.	370,04	
5.2.1.1.9	Décimo Cuarto Sueldo Vtas.	1.128,34	
	Gastos Planes de Beneficios a Empleados		
5.2.1.1.12	Vtas	3.481,34	
5.2.1.1.13	Honorarios Profesionales Vtas.	139,93	
5.2.1.1.19	Arriendos Vtas	622,22	
5.2.1.1.20	Comisiones Vtas	20.646,50	
5.2.1.1.23	Combustible Vtas.	1.985,04	
5.2.1.1.24	Lubricantes Vtas.	42,90	
5.2.1.1.26	Movilización y Transporte Vtas.	206,14	

5.2.1.1.28	Fletes Vtas.	243,29	
5.2.1.1.29	Gastos de Gestión Vtas.	1.252,43	
5.2.1.1.36	Internet Vtas.	20,52	
5.2.1.1.41	IVAGastos Vtas	3.375,42	
5.2.1.2.	Administrativos		4.648,02
5.2.1.2.4	Alimentación Adm.	459,97	
5.2.1.2.8	Décimo Tercer Sueldo Adm.	185,02	
5.2.1.2.9	Décimo Cuarto Sueldo Adm.	45,13	
5.2.1.2.13	Honorarios Profesionales Adm.	1.486,78	
5.2.1.2.14	Servicios Contratados Adm.	1.618,48	
5.2.1.2.17	Mantenimiento de Equipos Adm.	8,93	
5.2.1.2.19	Arriendos Adm	713,86	
5.2.1.2.26	Movilización y Transporte Adm.	102,81	
5.2.1.2.34	Teléfonos Convencionales Adm.	27,03	
5.2.2	Gastos No Operacionales		157,15
5.2.2.1	Otros Gastos		157,15
5.2.2.1.11	Otros Gastos	120,40	
5.2.2.1.12	Encomiendas	36,75	
	UTILIDAD NETA		<u>41.062,97</u>

PATRICIO OSWALDO CHUMBI RIVERA

Gerente General

MARITZA DE JESUS TORRES TORRES

Contadora

INTERPRETACIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

En el Estado de Resultados proforma refleja el método contable de acumulaciones, en el cual los ingresos, los costos y los gastos se comparan dentro de periodos de tiempo idénticos; describe en forma comprendida las transacciones que darán como resultado una pérdida o una ganancia para el propietario de la empresa.

Los Estados de Resultados Proyectados de la Distribuidora “Disfarbecom” muestran el incremento en sus ventas de acuerdo al pronóstico de ventas, ante lo expuesto se evidencia que en cada año proyectado aumenta la utilidad ya que sus valores lo reflejan para el año 2022 la empresa obtuvo ventas de \$195.964,75; al año 2023 alcanzó ventas de \$215.561,22; en el año 2024 obtuvo un valor de \$237.117,34; para el año 2025 las ventas se proyectaron en \$260.829,08 y finalmente para el año 2026 sus ventas alcanzan el valor de \$286.911,99 lo que indica que para los próximos cinco años las ventas incrementaran de acuerdo al objetivo establecido en un 10%, teniendo resultados favorables para la empresa.

El estado de resultados proforma muestra una actividad económica eficiente si es que se da cumplimiento a los objetivos propuestos y se desempeña las políticas de la organización, ya que aplicando las TIC'S y logrando ese reconocimiento global ofreciendo facilidades de compras mediante una plataforma especializada para ventas se evidencia que la utilidad aumenta considerablemente en cada uno de los periodos fiscales.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

Para el desarrollo de los estados financieros proforma, se utilizó el método porcentual, el cual se lo obtuvo en función del total de las ventas del año correspondiente proyectado, dividiendo el valor de cada una de las cuentas sobre el valor total de las ventas correspondientes al año a proyectar, el resultado es el porcentaje de incremento para cada uno de los periodos proyectados.

Se elaboró en primer lugar, la determinación de los porcentajes base para cada una de las cuentas patrimoniales respecto a las ventas, dichos porcentajes se los obtuvo dividiendo cada uno de los rubros de las cuentas patrimoniales entre el valor de las ventas totales, la cuenta “Venta de Bienes”, del año base. Posteriormente se multiplicó las ventas pronosticadas del año que se va a proyectar, por los porcentajes obtenidos con anterioridad, consiguiendo así el valor proyectado para cada una de las cuentas de las cuentas patrimoniales.

En lo relacionado con las cuentas del activo no corriente no se las proyectó debido a que los valores de los activos fijos son valores que constan en libros y las depreciaciones acumuladas son un valor que se tiene reservado, pero no representa dinero en efectivo.

A continuación, se muestra el Estado de Situación Financiera Proforma para los próximos cinco años:

PROYECCIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

AÑO 2022

Tabla 94. Proyección del Estado de Situación Financiera 2022

CÓDIGO	CUENTAS	AÑO 2021	VENTAS PRONOSTICADAS	%	VALOR PROYECTADO
1	Activos				
1.1	Activo Corriente	<u>66.914,49</u>	195.964,75		<u>73.605,94</u>
1.1.1	Efectivo y Equivalentes a Efectivo	44.893,08			49.382,39
1.1.1.3	Bancos	44.893,08	195.964,75	25,20%	49.382,39
1.1.3	Inventario	20.200,00			22.220,00
1.1.3.6	Productos terminados y mercadería comprados a terceros	20.200,00	195.964,75	11,34%	22.220,00
1.1.5	Activos por Impuestos Corrientes	1.821,41			2.003,55
1.1.5.3	Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta	1.821,41	195.964,75	1,02%	2.003,55
	ACTIVO NO CORRIENTE	763,02			763,02
1.2	Propiedad, Planta y Equipos	763,02			763,02
1.2.1	Equipos de Computación	1.107,70			1.107,70
1.2.1.7	(-) Depreciación Acumulada Propiedades, Planta y Equipo	-344,68			-344,68
	TOTAL ACTIVO	<u>67.677,51</u>			<u>74.368,96</u>
2	Pasivos				
2.1	Pasivo Corriente	50.133,83			55.147,21
2.1.3	Cuentas y Documentos por Pagar	3.775,52			4.153,07
2.1	Cuentas por Pagar	3.775,52	195.964,75	2,12%	4.153,07
2.1.3.1	Obligaciones Con Instituciones Financieras	40.000,00			44.000,00
2.1.4.1	Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	40.000,00	195.964,75	22,45%	44.000,00

2.1.7	Otras Obligaciones Corrientes	2.715,82			2.987,40
2.1.7	Impuestos por Pagar	1.359,95			1.495,95
2.1.7.5.1	Impuesto a la Renta Cía.	1.359,95	195.964,75	0,76%	1.495,95
2.1.7.6	Beneficios Sociales por Pagar	265,00			291,50
2.1.7.5	less por Pagar	265,00	195.964,75	0,15%	291,50
2.1.7.6.9	Participaciòn de Trabajadores	1.090,87			1.199,96
2.1.7.8.1	15% Trabajadores en General	1.090,87	195.964,75	0,61%	1.199,96
2.1.8	Otros Pasivos Financieros	3.642,49	195.964,75	2,04%	4.006,74
	<u>TOTAL PASIVO</u>	<u>50.133,83</u>			<u>55.147,21</u>
3	Patrimonio	<u>17.543,68</u>			<u>23.937,50</u>
3.1.1	Capital Social	400,00			440,00
3.1.4	Capital Social suscrito o pagado	400,00	195.964,75	0,22%	440,00
3.1.6	Resultados Acumulados	12.322,05	195.964,75	6,92%	13.554,26
3.1.7	Resultado del Ejercicio	4.821,63			9.943,25
3.1.7.1	Utilidad o Perdida del Ejercicio	4.821,63			9.943,25
	<u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u>	<u>67.677,51</u>			<u>74.368,96</u>

PROYECCIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

AÑO 2023

Tabla 95. Proyección del Estado de Situación Financiera 2023

CÓDIGO	CUENTAS	AÑO 2022	VENTAS PRONOSTICADAS	%	VALOR PROYECTADO
1	Activos				
1.1	Activo Corriente	<u>73.605,94</u>			<u>80.966,53</u>
1.1.1	Efectivo y Equivalentes a Efectivo	49.382,39			54.320,63
1.1.1.3	Bancos	49.382,39	215.561,22	25,20%	54.320,63
1.1.3	Inventario	22.220,00			24.442,00
1.1.3.6	Productos terminados y mercadería comprados a terceros	22.220,00	215.561,22	11,34%	24.442,00
1.1.5	Activos por Impuestos Corrientes	2.003,55			2.203,91
1.1.5.3	Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta	2.003,55	215.561,22	1,02%	2.203,91
	ACTIVO NO CORRIENTE	763,02			763,02
1.2	Propiedad, Planta y Equipos	763,02			763,02
1.2.1	Equipos de Computación	1107,70			1.107,70
1.2.1.7	(-) Depreciación Acumulada Propiedades, Planta y Equipo	-344,68			-344,68
	TOTAL ACTIVO	<u>74.368,96</u>			<u>81.729,55</u>
2	Pasivos				
2.1	Pasivo Corriente	55.147,21			<u>60.661,93</u>
2.1.3	Cuentas y Documentos por Pagar	4.153,07			4.568,38
2.1	Cuentas por Pagar	4.153,07	215.561,22	2,12%	4.568,38
2.1.3.1	Obligaciones Con Instituciones Financieras	44.000,00			48.400,00
2.1.4.1	Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	44.000,00	215.561,22	22,45%	48.400,00
2.1.7	Otras Obligaciones Corrientes	2.987,40			3.286,14

2.1.7	Impuestos por Pagar	1.495,95			1.645,54
2.1.7.5.1	Impuesto a la Renta Cía.	1.495,95	215.561,22	0,76%	1.645,54
2.1.7.6	Beneficios Sociales por Pagar	291,50			320,65
2.1.7.5	less por Pagar	291,50	215.561,22	0,15%	320,65
2.1.7.6.9	Participación de Trabajadores	1.199,96			1.319,95
2.1.7.8.1	15% Trabajadores en General	1.199,96	215.561,22	0,61%	1.319,95
2.1.8	Otros Pasivos Financieros	4.006,74	215.561,22	2,04%	4.407,41
	<u>TOTAL PASIVO</u>	<u>55.147,21</u>			<u>60.661,93</u>
3	Patrimonio	<u>23.937,50</u>			<u>31.058,81</u>
3.1.1	Capital Social	440,00	215.561,22	0,22%	484,00
3.1.4	Capital Social suscrito o pagado	440,00			484,00
3.1.6	Resultados Acumulados	13.554,26	215.561,22	6,92%	14.909,68
3.1.7	Resultado del Ejercicio	9.943,25			15.665,13
3.1.7.1	Utilidad o Perdida del Ejercicio	9.943,25			15.665,13
	<u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u>	<u>74.368,96</u>			<u>81.729,55</u>

PROYECCIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

AÑO 2024

Tabla 96. Proyección del Estado de Situación Financiera 2023

CÓDIGO	CUENTAS	AÑO 2023	VENTAS PRONOSTICADAS	%	VALOR PROYECTADO
1	Activos				
1.1	Activo Corriente	<u>80.966,53</u>			<u>89.063,19</u>
1.1.1	Efectivo y Equivalentes a Efectivo	54.320,63			59.752,69
1.1.1.3	Bancos	54.320,63	237.117,34	25,20%	59.752,69
1.1.3	Inventario	24.442,00			26.886,20
1.1.3.6	Productos terminados y mercadería comprados a terceros	24.442,00	237.117,34	11,34%	26.886,20
1.1.5	Activos por Impuestos Corrientes	2.203,91			2.424,30
1.1.5.3	Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta	2.203,91	237.117,34	1,02%	2.424,30
	ACTIVO NO CORRIENTE	763,02			763,02
1.2	Propiedad, Planta y Equipos	763,02			763,02
1.2.1	Equipos de Computación	1.107,70			1.107,70
1.2.1.7	(-) Depreciación Acumulada Propiedades, Planta y Equipo	-344,68			-344,68
	TOTAL ACTIVO	<u>81.729,55</u>			<u>89.826,21</u>
2	Pasivos				
2.1	Pasivo Corriente	<u>60.661,93</u>	-	-	<u>66.728,13</u>
2.1.3	Cuentas y Documentos por Pagar	4.568,38			5.025,22
2.1	Cuentas por Pagar	4.568,38	237.117,34	2,12%	5.025,22
2.1.3.1	Obligaciones Con Instituciones Financieras	48.400,00			53.240,00
2.1.4.1	Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	48.400,00	237.117,34	22,45%	53.240,00
2.1.7	Otras Obligaciones Corrientes	3.286,14			3.614,76

2.1.7	Impuestos por Pagar	1.645,54			1.810,09
2.1.7.5.1	Impuesto a la Renta Cía.	1.645,54	237.117,34	0,76%	1.810,09
2.1.7.6	Beneficios Sociales por Pagar	320,65			352,72
2.1.7.5	Iess por Pagar	320,65	237.117,34	0,15%	352,72
2.1.7.6.9	Participaciòn de Trabajadores	1.319,95			1.451,95
2.1.7.8.1	15% Trabajadores en General	1.319,95	237.117,34	0,61%	1.451,95
2.1.8	Otros Pasivos Financieros	4.407,41	237.117,34	2,04%	4.848,15
	<u>TOTAL PASIVO</u>	<u>60.661,93</u>			<u>66.728,13</u>
3	Patrimonio	<u>31.058,81</u>			<u>38.985,20</u>
3.1.1	Capital Social	484,00	237.117,34	0,22%	532,40
3.1.4	Capital Social suscrito o pagado	484,00			532,40
3.1.6	Resultados Acumulados	14.909,68	237.117,34	6,92%	16.400,65
3.1.7	Resultado del Ejercicio	15.665,13			22.052,15
3.1.7.1	Utilidad o Perdida del Ejercicio	15.665,13			22.052,15
	<u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u>	<u>81.729,55</u>			<u>89.826,21</u>

PROYECCIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AÑO 2025
Tabla 97. Proyección del Estado de Situación Financiera 2025

CÓDIGO	CUENTAS	AÑO 2024	VENTAS PRONOSTICADAS	%	VALOR PROYECTADO
1	Activos				
1.1	Activo Corriente	<u>89.063,19</u>			<u>97.969,50</u>
1.1.1	Efectivo y Equivalentes a Efectivo	59.752,69			65.727,96
1.1.1.3	Bancos	59.752,69	260.829,08	25,20%	65.727,96
1.1.3	Inventario	26.886,20			29.574,82
1.1.3.6	Productos terminados y mercadería comprados a terceros	26.886,20	260.829,08	11,34%	29.574,82
1.1.5	Activos por Impuestos Corrientes	2.424,30			2.666,73
1.1.5.3	Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta	2.424,30	260.829,08	1,02%	2.666,73
	ACTIVO NO CORRIENTE	763,02			763,02
1.2	Propiedad, Planta y Equipos	763,02			763,02
1.2.1	Equipos de Computación	1.107,70			1.107,70
1.2.1.7	(-) Depreciación Acumulada Propiedades, Planta y Equipo	-344,68			-344,68
	TOTAL ACTIVO	<u>89.826,21</u>			<u>98.732,52</u>
2	Pasivos				
2.1	Pasivo Corriente	<u>66.728,13</u>			<u>73.400,94</u>
2.1.3	Cuentas y Documentos por Pagar	5.025,22			5.527,74
2.1	Cuentas por Pagar	5.025,22	260.829,08	2,12%	5.527,74

2.1.3.1	Obligaciones Con Instituciones Financieras	53.240,00			58.564,00
2.1.4.1	Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	53.240,00	260.829,08	22,45%	58.564,00
2.1.7	Otras Obligaciones Corrientes	3.614,76			3.976,23
2.1.7	Impuestos por Pagar	1.810,09			1.991,10
2.1.7.5.1	Impuesto a la Renta Cía.	1.810,09	260.829,08	0,76%	1.991,10
2.1.7.6	Beneficios Sociales por Pagar	352,72			387,99
2.1.7.5	Iess por Pagar	352,72	260.829,08	0,15%	387,99
2.1.7.6.9	Participación de Trabajadores	1.451,95			1.597,14
2.1.7.8.1	15% Trabajadores en General	1.451,95	260.829,08	0,61%	1.597,14
2.1.8	Otros Pasivos Financieros	4.848,15	260.829,08	2,04%	5.332,97
	<u>TOTAL PASIVO</u>	<u>66.728,13</u>			<u>73.400,94</u>
3	Patrimonio	<u>38.985,20</u>			<u>47.802,36</u>
3.1.1	Capital Social	532,40	260.829,08	0,22%	585,64
3.1.4	Capital Social suscrito o pagado	532,40			585,64
3.1.6	Resultados Acumulados	16.400,65	260.829,08	6,92%	18.040,71
3.1.7	Resultado del Ejercicio	22.052,15			29.176,01
3.1.7.1	Utilidad o Perdida del Ejercicio	22.052,15			29.176,01
	<u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u>	<u>89.826,21</u>			<u>98.732,52</u>

PROYECCIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AÑO 2026
Tabla 98. Proyección del Estado de Situación Financiera 2026

CÓDIGO	CUENTAS	AÑO 2025	VENTAS PRONOSTICADAS	%	VALOR PROYECTADO
1	Activos				
1.1	Activo Corriente	<u>97.969,50</u>			<u>107.766,46</u>
1.1.1	Efectivo y Equivalentes a Efectivo	65.727,96			72.300,75
1.1.1.3	Bancos	65.727,96	286.911,99	25,20%	72.300,75
1.1.3	Inventario	29.574,82			32.532,30
1.1.3.6	Productos terminados y mercadería comprados a terceros	29.574,82	286.911,99	11,34%	32.532,30
1.1.5	Activos por Impuestos Corrientes	2.666,73			2.933,40
1.1.5.3	Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta	2.666,73	286.911,99	1,02%	2.933,40
	ACTIVO NO CORRIENTE	763,02			763,02
1.2	Propiedad, Planta y Equipos	763,02			763,02
1.2.1	Equipos de Computación	1.107,70			1.107,70
1.2.1.7	(-) Depreciación Acumulada Propiedades, Planta y Equipo	-344,68			-344,68
	TOTAL ACTIVO	<u>98.732,52</u>			<u>108.529,48</u>
2	Pasivos				
2.1	Pasivo Corriente	<u>73.400,94</u>	-	-	<u>80.741,03</u>
2.1.3	Cuentas y Documentos por Pagar	5.527,74			6.080,51
2.1	Cuentas por Pagar	5.527,74	286.911,99	2,12%	6.080,51

2.1.3.1	Obligaciones Con Instituciones Financieras	58.564,00			64.420,40
2.1.4.1	Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	58.564,00	286.911,99	22,45%	64.420,40
2.1.7	Otras Obligaciones Corrientes	3.976,23			4.373,86
2.1.7	Impuestos por Pagar	1.991,10			2.190,21
2.1.7.5.1	Impuesto a la Renta Cía.	1.991,10	286.911,99	0,76%	2.190,21
2.1.7.6	Beneficios Sociales por Pagar	387,99			426,79
2.1.7.5	Iess por Pagar	387,99	286.911,99	0,15%	426,79
2.1.7.6.9	Participación de Trabajadores	1.597,14			1.756,86
2.1.7.8.1	15% Trabajadores en General	1.597,14	286.911,99	0,61%	1.756,86
2.1.8	Otros Pasivos Financieros	5.332,97	286.911,99	2,04%	5.866,27
	<u>TOTAL PASIVO</u>	<u>73.400,94</u>			<u>153.909,15</u>
3	Patrimonio	<u>47.802,36</u>			<u>57.604,89</u>
3.1.1	Capital Social	585,64	286.911,99	0,22%	644,20
3.1.4	Capital Social suscrito o pagado	585,64			19.844,78
3.1.6	Resultados Acumulados	18.040,71	286.911,99	6,92%	19.844,78
3.1.7	Resultado del Ejercicio	29.176,01			37.115,90
3.1.7.1	Utilidad o Perdida del Ejercicio	29.176,01			37.115,90
	<u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u>	<u>98.732,52</u>			<u>108.529,48</u>

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA "DISFARBECOM"
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022
(EN DOLARES AMERICANOS)

1	Activos		
1.1	Activo Corriente		73.605,94
1.1.1	Efectivo y Equivalentes a Efectivo		49.382,39
1.1.1.3	Bancos	49.382,39	
1.1.3	Inventario		22.220,00
1.1.3.6	Productos terminados y mercadería comprados a terceros	22.220,00	
1.1.5	Activos por Impuestos Corrientes		2.003,55
1.1.5.3	Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta	2.003,55	
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE		763,02
1.2.1	Propiedad, Planta y Equipos		763,02
1.2.1.7	Equipos de Computación	1.107,70	
1.2.1.11	(-) Depreciación Acumulada Propiedades, Planta y Equipo	-344,68	
	TOTAL ACTIVO		<u>74.368,96</u>
2	Pasivos		
2.1	Pasivo Corriente		55.147,21
2.1.3	Cuentas y Documentos por Pagar		4.153,07
2.1	Cuentas por Pagar	4.153,07	
2.1.3.1	Obligaciones Con Instituciones Financieras		44.000,00
2.1.4.1	Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	44.000,00	
2.1.7	Otras Obligaciones Corrientes		2.987,40
2.1.7	Impuestos por Pagar		1.495,95
2.1.7.5.1	Impuesto a la Renta Cía.	1.495,95	
2.1.7.6	Beneficios Sociales por Pagar		291,50
2.1.7.5	Iess por Pagar	291,50	
2.1.7.6.9	Participación de Trabajadores		1.199,96
2.1.7.8.1	15% Trabajadores en General	1.199,96	
2.1.8	Otros Pasivos Financieros		4.006,74
	TOTAL PASIVO		55.147,21
3	Patrimonio		23.937,50
3.1.1	Capital Social		440,00
3.1.4	Capital Social suscrito o pagado	440,00	
3.1.6	Resultados Acumulados		13.554,26
3.1.7	Resultado del Ejercicio	13.554,26	
3.1.7.1	Utilidad o Perdida del Ejercicio	9.943,25	
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>74.368,96</u>



DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA "DISFARBECOM"

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023

(EN DOLARES AMERICANOS)

1	Activos			
1.1	Activo Corriente			80.966,53
1.1.1	Efectivo y Equivalentes a Efectivo		54.320,63	
1.1.1.3	Bancos	54.320,63		
1.1.3	Inventario		24.442,00	
1.1.3.6	Productos terminados y mercadería comprados a terceros	24.442,00		
1.1.5	Activos por Impuestos Corrientes		2.203,91	
1.1.5.3	Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta	2.203,91		
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE			763,02
1.2.1	Propiedad, Planta y Equipos		763,02	
1.2.1.7	Equipos de Computación	1.107,70		
1.2.1.11	(-) Depreciación Acumulada Propiedades, Planta y Equipo	-344,68		
	TOTAL ACTIVO			<u>81.729,55</u>
2	Pasivos			
2.1	Pasivo Corriente			60.661,93
2.1.3	Cuentas y Documentos por Pagar		4.568,38	
2.1	Cuentas por Pagar	4.568,38		
2.1.3.1	Obligaciones Con Instituciones Financieras		48.400,00	
2.1.4.1	Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	48.400,00		
2.1.7	Otras Obligaciones Corrientes		3.286,14	
2.1.7	Impuestos por Pagar			
2.1.7.5.1	Impuesto a la Renta Cía.	1.645,54		
2.1.7.6	Beneficios Sociales por Pagar			
2.1.7.5	Iess por Pagar	320,65		
2.1.7.6.9	Participación de Trabajadores			
2.1.7.8.1	15% Trabajadores en General	1.319,95		
2.1.8	Otros Pasivos Financieros	4.407,41	4.407,41	
	TOTAL PASIVO			60.661,93
3	Patrimonio			31.058,81
3.1.1	Capital Social		484,00	
3.1.4	Capital Social suscrito o pagado	484,00		
3.1.6	Resultados Acumulados	14.909,68	14.909,68	
3.1.7	Resultado del Ejercicio		15.665,13	
3.1.7.1	Utilidad o Perdida del Ejercicio	15.665,13		
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			<u>81.729,55</u>

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA "DISFARBECOM"



ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2024

(EN DOLARES AMERICANOS)

1	Activos			
1.1	Activo Corriente			89.063,19
1.1.1	Efectivo y Equivalentes a Efectivo		59.752,69	
1.1.1.3	Bancos	59.752,69		
1.1.3	Inventario		26.886,20	
1.1.3.6	Productos terminados y mercadería comprados a terceros	26.886,20		
1.1.5	Activos por Impuestos Corrientes		2.424,30	
1.1.5.3	Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta	2.424,30		
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE			763,02
1.2.1	Propiedad, Planta y Equipos		763,02	
1.2.1.7	Equipos de Computación	1.107,70		
1.2.1.11	(-) Depreciación Acumulada Propiedades, Planta y Equipo	-344,68		
	TOTAL ACTIVO			<u>89.826,21</u>
2	Pasivos			
2.1	Pasivo Corriente			66.728,13
2.1.3	Cuentas y Documentos por Pagar		5.025,22	
2.1	Cuentas por Pagar	5.025,22		
2.1.3.1	Obligaciones Con Instituciones Financieras		53.240,00	
2.1.4.1	Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	53.240,00		
2.1.7	Otras Obligaciones Corrientes		3.614,76	
2.1.7	Impuestos por Pagar			
2.1.7.5.1	Impuesto a la Renta Cía.	1.810,09		
2.1.7.6	Beneficios Sociales por Pagar			
2.1.7.5	Iess por Pagar	352,72		
2.1.7.6.9	Participación de Trabajadores			
2.1.7.8.1	15% Trabajadores en General	1.451,95		
2.1.8	Otros Pasivos Financieros	4.848,15	4.848,15	
	TOTAL PASIVO			66.728,13
3	Patrimonio			38.985,20
3.1.1	Capital Social		532,40	
3.1.4	Capital Social suscrito o pagado	532,40		
3.1.6	Resultados Acumulados	16.400,65	16.400,65	
3.1.7	Resultado del Ejercicio		22.052,15	
3.1.7.1	Utilidad o Perdida del Ejercicio	22.052,15		
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			<u>89.826,21</u>

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA "DISFARBECOM"



ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2025

(EN DOLARES AMERICANOS)

1	Activos			
1.1	Activo Corriente			97.969,50
1.1.1	Efectivo y Equivalentes a Efectivo		65.727,96	
1.1.1.3	Bancos	65.727,96		
1.1.3	Inventario		29.574,82	
1.1.3.6	Productos terminados y mercadería comprados a terceros	29.574,82		
1.1.5	Activos por Impuestos Corrientes		2.666,73	
1.1.5.3	Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta	2.666,73		
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE			763,02
1.2.1	Propiedad, Planta y Equipos		763,02	
1.2.1.7	Equipos de Computación	1.107,70		
1.2.1.11	(-) Depreciación Acumulada Propiedades, Planta y Equipo	-344,68		
	TOTAL ACTIVO			<u>98.732,52</u>
2	Pasivos			
2.1	Pasivo Corriente			73.400,94
2.1.3	Cuentas y Documentos por Pagar		5.527,74	
2.1	Cuentas por Pagar	5.527,74		
2.1.3.1	Obligaciones Con Instituciones Financieras		58.564,00	
2.1.4.1	Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	58.564,00		
2.1.7	Otras Obligaciones Corrientes		3.976,23	
2.1.7	Impuestos por Pagar			
2.1.7.5.1	Impuesto a la Renta Cía.	1.991,10		
2.1.7.6	Beneficios Sociales por Pagar			
2.1.7.5	Iess por Pagar	387,99		
2.1.7.6.9	Participación de Trabajadores			
2.1.7.8.1	15% Trabajadores en General	1.597,14		
2.1.8	Otros Pasivos Financieros	5.332,97	5.332,97	
	TOTAL PASIVO			73.400,94
3	Patrimonio			47.802,36
3.1.1	Capital Social		585,64	
3.1.4	Capital Social suscrito o pagado	585,64		
3.1.6	Resultados Acumulados	18.040,71	18.040,71	
3.1.7	Resultado del Ejercicio		29.176,01	
3.1.7.1	Utilidad o Perdida del Ejercicio	29.176,01		
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			<u>98.732,52</u>

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA "DISFARBECOM"



ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2026

(EN DOLARES AMERICANOS)

1	Activos			
1.1	Activo Corriente			107.766,46
1.1.1	Efectivo y Equivalentes a Efectivo		72.300,75	
1.1.1.3	Bancos	72.300,75		
1.1.3	Inventario		32.532,30	
1.1.3.6	Productos terminados y mercadería comprados a terceros	32.532,30		
1.1.5	Activos por Impuestos Corrientes		2.933,40	
1.1.5.3	Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta	2.933,40		
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE			763,02
1.2.1	Propiedad, Planta y Equipos		763,02	
1.2.1.7	Equipos de Computación	1.107,70		
1.2.1.11	(-) Depreciación Acumulada Propiedades, Planta y Equipo	-344,68		
	TOTAL ACTIVO			<u>108.529,48</u>
2	Pasivos			
2.1	Pasivo Corriente			80.741,03
2.1.3	Cuentas y Documentos por Pagar		6.080,51	
2.1	Cuentas por Pagar	6.080,51		
2.1.3.1	Obligaciones Con Instituciones Financieras		64.420,40	
2.1.4.1	Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	64.420,40		
2.1.7	Otras Obligaciones Corrientes		4.373,86	
2.1.7	Impuestos por Pagar			
2.1.7.5.1	Impuesto a la Renta Cía.	2.190,21		
2.1.7.6	Beneficios Sociales por Pagar			
2.1.7.5	Iess por Pagar	426,79		
2.1.7.6.9	Participación de Trabajadores			
2.1.7.8.1	15% Trabajadores en General	1.756,86		
2.1.8	Otros Pasivos Financieros	5.866,27	5.866,27	
	TOTAL PASIVO			80.741,03
3	Patrimonio			57.604,89
3.1.1	Capital Social		644,20	
3.1.4	Capital Social suscrito o pagado	644,20		
3.1.6	Resultados Acumulados	19.844,78	19.844,78	
3.1.7	Resultado del Ejercicio		37.115,90	
3.1.7.1	Utilidad o Perdida del Ejercicio	37.115,90		
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			<u>108.529,48</u>

Interpretación del Estado de Situación Financiera Proforma

El Estado de Situación Financiera proforma es el estado que presenta la situación financiera de una empresa en una fecha futura, se utiliza para mostrar el efecto de las operaciones planeadas de la empresa sobre la situación financiera de la misma, además se podrá ver el comportamiento que tendrá la empresa en el futuro en cuanto a las necesidades de fondos, la generación del efectivo y la obtención de dividendos.

Para realizar el Estado de Situación Financiera Proforma se considera que, si las ventas aumentan de igual manera aumentarán el activo, el pasivo y el patrimonio de la empresa. Para los siguientes cinco años los valores son, para el 2022 los activos de la empresa ascienden a \$74.368,96, para al año 2023 los activos de la empresa ascienden a \$81.729,55; para al año 2024 los activos de la empresa ascienden a \$89.826,21; para al año 2025 los activos de la empresa ascienden a \$ 98.732,52; y de manera final para el año 2026 los activos de la empresa ascienden a \$108.529,48, siendo esto positivo para la distribuidora, ya que no tendrá inconvenientes con falta de insumos disponibles para la venta.

Cálculo del Punto de Equilibrio

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA "DISFARBECOM" CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022

Tabla 99. Clasificación de los Costos Fijos y Costos Variables

RUBROS	AÑO PROYECTADO 2022		
	VALOR	FIJO	COSTO VARIABLE
VENTAS PROYECTADAS 2022	195.964,75		
COSTOS DE VENTAS Y PRODUCCIÓN GASTOS	129.698,03		129.698,03
Sueldos Unificados Vtas	15.551,69	15.551,69	
Alimentación Vtas.	4.543,20		4.543,20
Aporte Patronales al IESS Vtas	1.734,00	1.734,00	
Décimo Tercer Sueldo Vtas.	290,36	290,36	
Décimo Cuarto Sueldo Vtas.	885,37	885,37	
Gastos Planes de Beneficios a Empleados Vtas	3.242,85	3.242,85	
Honorarios Profesionales Vtas.	135,11		135,11
Propiedad, Planta y Equipos	295,44	295,44	
Arriendos Vtas	604,38	604,38	
Comisiones Vtas	15.220,84		15.220,84
Combustible Vtas.	1.903,06		1.903,06
Lubricantes Vtas.	42,87		42,87
Movilización y Transporte Vtas.	204,75		204,75
Fletes Vtas.	241,93		241,93
Gastos de Gestión Vtas.	1.218,93	1.218,93	
Internet Vtas.	20,51	20,51	
IVAGastos Vtas	3.150,37	3.150,37	
Gastos Administrativos			
Alimentación Adm.	455,31	455,31	
Décimo Tercer Sueldo Adm.	145,18	145,18	
Décimo Cuarto Sueldo Adm.	35,41	35,41	
Honorarios Profesionales Adm.	1.440,04	1.440,04	
Servicios Contratados Adm.	1.563,36	1.563,36	
Mantenimiento de Equipos Adm.	8,93	8,93	
Arriendos Adm	702,75	702,75	
Movilización y Transporte Adm.	102,57	102,57	
Teléfonos Convencionales Adm.	27,01	27,01	
Gastos No Operacionales			
Otros Gastos	120,08	120,08	
Encomiendas	36,72		36,72
TOTAL	183.621,04	31.594,53	152.026,50

Nota: Datos tomados del estado de resultados de la distribuidora "Disfarbecom"2022

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\textit{Punto de equilibrio ventas} = \frac{\textit{Costo fijo}}{1 - \frac{\textit{Costo variable}}{\textit{Ventas Totales}}}$$

$$\textit{Punto de equilibrio ventas} = \frac{31.594,53}{1 - \frac{152.026,50}{195.964,75}}$$

$$\textit{Punto de equilibrio ventas} = 140.911,74$$

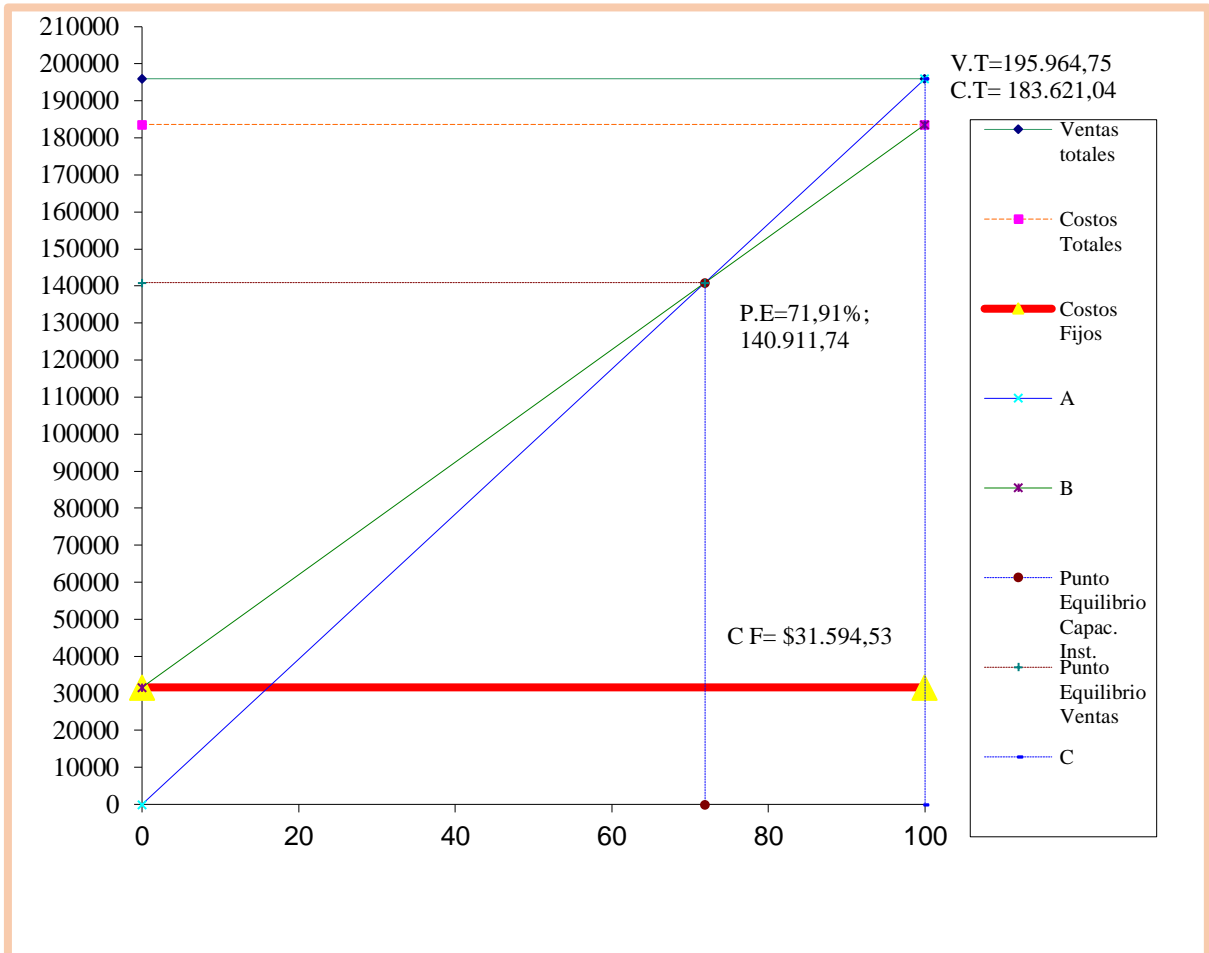
EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$\textit{Punto de equilibrio} = \frac{\textit{Costos Fijos}}{\textit{Ventas Totales} - \textit{Costos Variables}} * 100$$

$$\textit{Punto de equilibrio} = \frac{31.594,53}{195.964,75 - 152.026,50} * 100$$

$$\textit{Punto de equilibrio} = 71,91\%$$

Figura 4. Punto de Equilibrio año 2022



Nota: La figura representa el punto de equilibrio que tienen la distribuidora "Disfarbecom" para el año 2022.

Interpretación

Luego de la aplicación del punto de equilibrio en la distribuidora "Disfarbecom" para el año 2022 se tiene un costo total de \$ 183.621,04, resultado de la suma de los costos fijos de \$ 31.594,53 y los costos variables de \$ 152.026,50; ventas totales de \$ 195.964,75.

Dando como resultado un punto de equilibrio en función de las ventas de \$140.911,74 y en función de la capacidad instalada 71,91 %, de su capacidad instalada para obtener un equilibrio financiero y así mantenerse en el mercado farmacéutico, y de esta manera poder cubrir los costos y gastos, que se produzcan en el año.

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA "DISFARBECOM"
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023

Tabla 100. *Clasificación de los Costos Fijos y Costos Variables*

RUBROS	AÑO PROYECTADO 2023		
	VALOR	FIJO	COSTO VARIABLE
VENTAS PROYECTADAS 2022	215.561,22		
COSTOS DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	140.631,08		140.631,08
GASTOS			
Sueldos Unificados Vtas	16.523,67	16.523,67	
Alimentación Vtas.	4.667,69		4.667,69
Aporte Patronales al IESS Vtas	1.842,38	1.842,38	
Décimo Tercer Sueldo Vtas.	308,51	308,51	
Décimo Cuarto Sueldo Vtas.	940,71	940,71	
Gastos Planes de Beneficios a Empleados Vtas	3.300,89	3.300,89	
Honorarios Profesionales Vtas.	136,30		136,30
Propiedad, Planta y Equipos	295,44	295,44	
Arriendos Vtas	608,79	608,79	
Comisiones Vtas	16.426,33		16.426,33
Combustible Vtas.	1.923,23		1.923,23
Lubricantes Vtas.	42,88		42,88
Movilización y Transporte Vtas.	205,10		205,10
Fletes Vtas.	242,27		242,27
Gastos de Gestión Vtas.	1.227,22	1.227,22	
Internet Vtas.	20,51	20,51	
IVA Gastos Vtas	3.205,19	3.205,19	
Administrativos			
Alimentación Adm.	456,47	456,47	
Décimo Tercer Sueldo Adm.	154,25	154,25	
Décimo Cuarto Sueldo Adm.	37,63	37,63	
Honorarios Profesionales Adm.	1.451,58	1.451,58	
Servicios Contratados Adm.	1.576,97	1.576,97	
Mantenimiento de Equipos Adm.	8,93	8,93	
Arriendos Adm	705,51	705,51	
Movilización y Transporte Adm.	102,63	102,63	
Teléfonos Convencionales Adm.	27,01	27,01	
Gastos No Operacionales			
Otros Gastos	120,16	120,16	
Encomiendas	36,73		36,73
TOTAL	197.226,04	32.914,44	164.311,60

Nota: Datos tomados del estado de resultados de la distribuidora "Disfarbecom" 2023

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{32.914,44}{1 - \frac{164.311,60}{215.561,22}}$$

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = 138.441,56$$

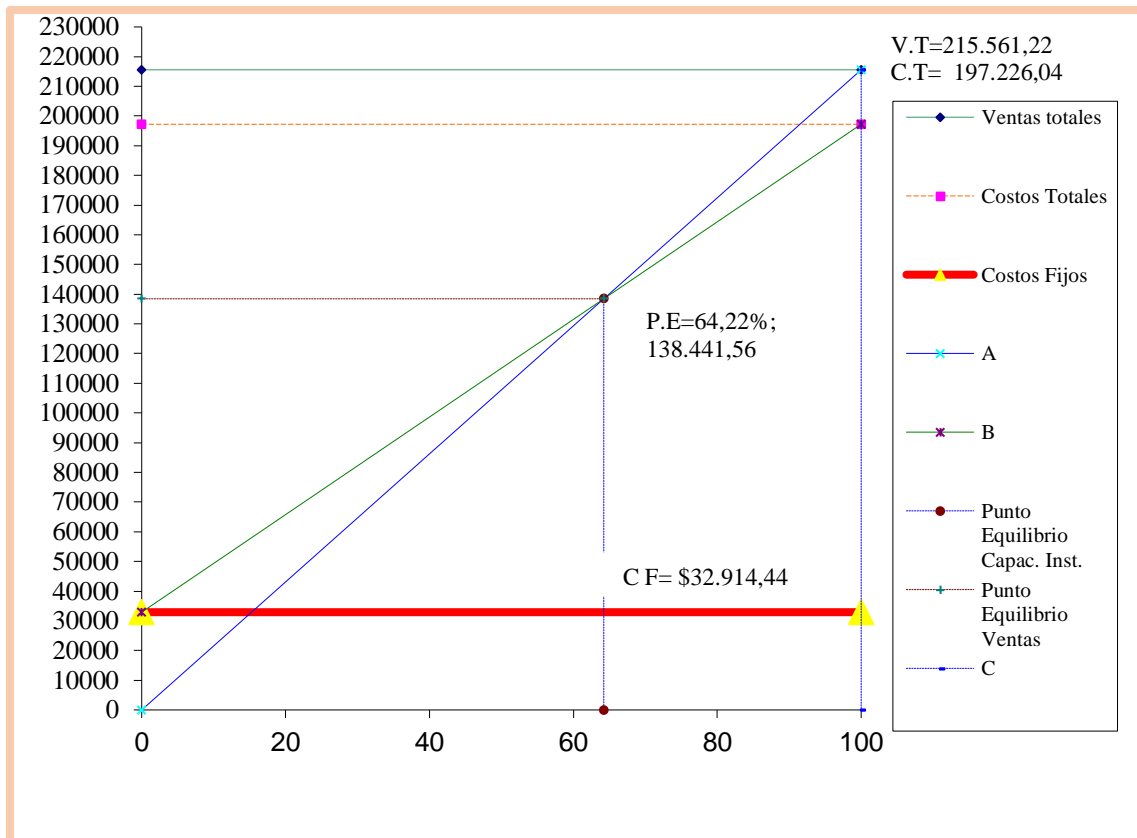
EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} * 100$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{32.914,44}{215.561,22 - 164.311,60} * 100$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 64,22\%$$

Figura 5. Punto de Equilibrio año 2023



Nota: La figura representa el punto de equilibrio que tienen la distribuidora "Disfarbecom" para el año 2023.

Interpretación

El análisis del punto de equilibrio para el periodo económico del año 2023 muestra se tiene un costo total de \$197.226,04, resultado de la suma de los costos fijos de \$32.914,44 y los costos variables de \$164.311,601.147.406,03; ventas totales de \$215.561,22.

Dando como resultado un punto de equilibrio en función de las ventas de \$138.441,56 y en función de la capacidad instalada 64,22%, de su capacidad instalada para obtener un equilibrio financiero y así mantenerse en el mercado farmacéutico, y de esta manera poder cubrir los costos y gastos, que se produzcan en el año.

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA "DISFARBECOM"
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2024

Tabla 101. *Clasificación de los Costos Fijos y Costos Variables*

RUBROS	AÑO PROYECTADO 2024		
	VALOR	FIJO	COSTO VARIABLE
VENTAS PROYECTADAS 2022	237.117,34		
COSTOS DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	152.657,45		152.657,45
GASTOS			
Sueldos Unificados Vtas	17.556,39	17.556,39	
Alimentación Vtas.	4.795,58		4.795,58
Aporte Patronales al IESS Vtas	1.957,52	1.957,52	
Décimo Tercer Sueldo Vtas.	327,79	327,79	
Décimo Cuarto Sueldo Vtas.	999,50	999,50	
Gastos Planes de Beneficios a Empleados Vtas	3.359,98	3.359,98	
Honorarios Profesionales Vtas.	137,50		137,50
Propiedad, Planta y Equipos	295,44	295,44	
Arriendos Vtas	613,24	613,24	
Comisiones Vtas	17.727,30		17.727,30
Combustible Vtas.	1.943,62		1.943,62
Lubricantes Vtas.	42,89		42,89
Movilización y Transporte Vtas.	205,44		205,44
Fletes Vtas.	242,61		242,61
Gastos de Gestión Vtas.	1.235,57	1.235,57	
Internet Vtas.	20,52	20,52	
IVA Gastos Vtas	3.260,96	3.260,96	
Administrativos			
Alimentación Adm.	457,63	457,63	
Décimo Tercer Sueldo Adm.	163,89	163,89	
Décimo Cuarto Sueldo Adm.	39,98	39,98	
Honorarios Profesionales Adm.	1.463,22	1.463,22	
Servicios Contratados Adm.	1.590,68	1.590,68	
Mantenimiento de Equipos Adm.	8,93	8,93	
Arriendos Adm	708,28	708,28	
movilización y Transporte Adm.	102,69	102,69	
Teléfonos Convencionales Adm.	27,02	27,02	
Gastos No Operacionales	156,98		
Otros Gastos	120,24	120,24	
Encomiendas	36,73		36,73
TOTAL	212.255,57	34.309,48	177.789,12

Nota: Datos tomados del estado de resultados de la distribuidora "Disfarbecom"2024

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{34.309,48}{1 - \frac{177.789,12}{237.117,34}}$$

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = 137.124,81$$

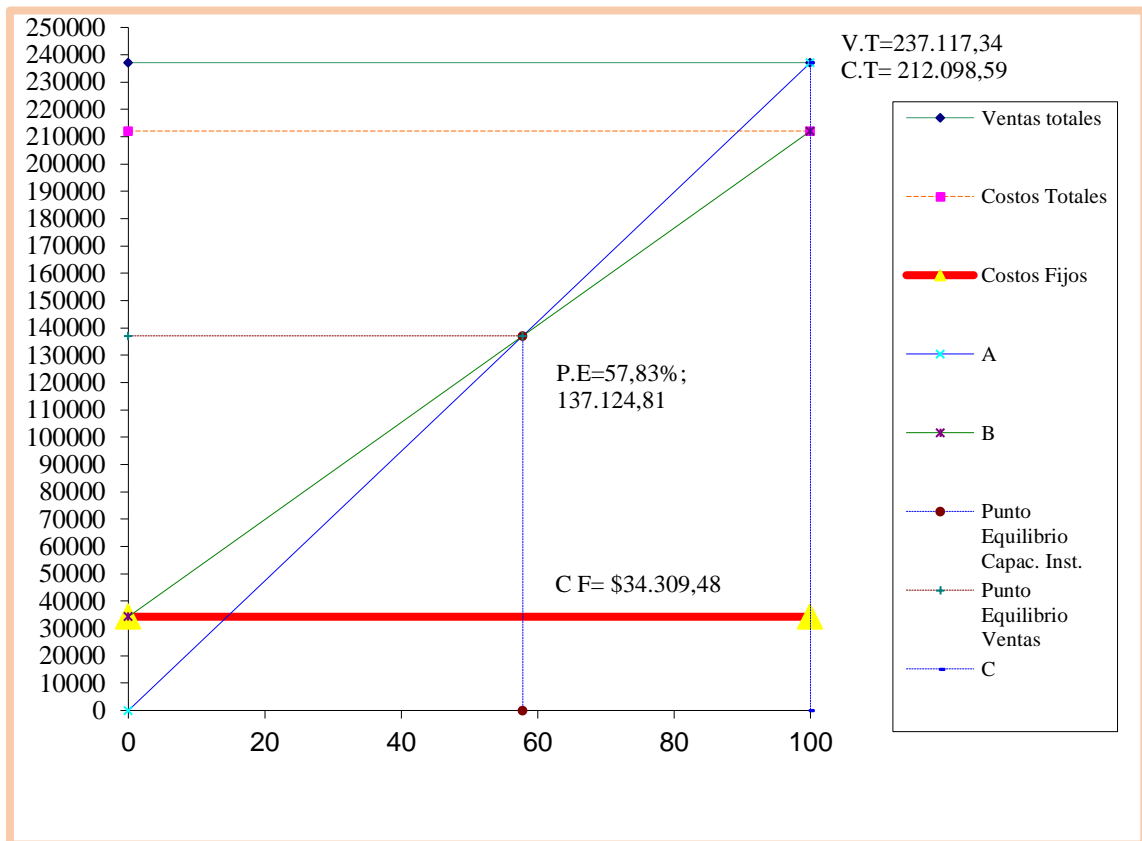
EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} * 100$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{34.309,48}{237.117,34 - 177.789,12} * 100$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 57,83\%$$

Figura 6. Punto de Equilibrio año 2023



Nota: La figura representa el punto de equilibrio que tienen la distribuidora “Disfarbecom” para el año 2024.

Interpretación

El análisis del punto de equilibrio para el periodo económico del año 2024 muestra se tiene un costo total de \$212.098,59, resultado de la suma de los costos fijos de \$34.309,48 y los costos variables de \$177.789,12; ventas totales de \$237.117,34.

Dando como resultado un punto de equilibrio en función de las ventas de \$137.124,81 y en función de la capacidad instalada 57,83%, de su capacidad instalada para obtener un equilibrio financiero y así mantenerse en el mercado farmacéutico, y de esta manera poder cubrir los costos y gastos, que se produzcan en el año.

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA "DISFARBECOM"
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2025

Tabla 102. *Clasificación de los Costos Fijos y Costos Variables*

RUBROS	AÑO PROYECTADO 2025		
	VALOR	FIJO	COSTO VARIABLE
VENTAS PROYECTADAS 2022	260.829,08		
COSTOS DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	165.886,45		165.886,45
Sueldos Unificados Vtas	18.653,67	18.653,67	
Alimentación Vtas.	4.926,98		4.926,98
Aporte Patronales al IESS Vtas	2.079,87	2.079,87	
Décimo Tercer Sueldo Vtas.	348,28	348,28	
Decimocuarto Sueldo Vtas.	1.061,97	1.061,97	
Gastos Planes de Beneficios a Empleados Vtas	3.420,12	3.420,12	
Honorarios Profesionales Vtas.	138,71		138,71
Propiedad, Planta y Equipos	295,44	295,44	
Arriendos Vtas	617,71	617,71	
Comisiones Vtas	19.131,30		19.131,30
Combustible Vtas.	1.964,22		1.964,22
Lubricantes Vtas.	42,89		42,89
Movilización y Transporte Vtas.	205,79		205,79
Fletes Vtas.	242,95		242,95
Gastos de Gestión Vtas.	1.243,97	1.243,97	
Internet Vtas.	20,52	20,52	
IVA Gastos Vtas	3.317,70	3.317,70	
Administrativos			
Alimentación Adm.	458,80	458,80	
Décimo Tercer Sueldo Adm.	174,14	174,14	
Décimo Cuarto Sueldo Adm.	42,48	42,48	
Honorarios Profesionales Adm.	1.474,96	1.474,96	
Servicios Contratados Adm.	1.604,52	1.604,52	
Mantenimiento de Equipos Adm.	8,93	8,93	
Arriendos Adm	711,07	711,07	
Movilización y Transporte Adm.	102,75	102,75	
Teléfonos Convencionales Adm.	27,02	27,02	
Gastos No Operacionales			
Otros Gastos	120,32	120,32	
Encomiendas	36,74		36,74
TOTAL	228.360,26	35.784,23	192.576,04

Nota: Datos tomados del estado de resultados de la distribuidora "Disfarbecom" 2025

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\textit{Punto de equilibrio ventas} = \frac{\textit{Costo fijo}}{1 - \frac{\textit{Costo variable}}{\textit{Ventas Totales}}}$$

$$\textit{Punto de equilibrio ventas} = \frac{35.784,23}{1 - \frac{192.576,04}{260.829,08}}$$

$$\textit{Punto de equilibrio ventas} = 136.749,47$$

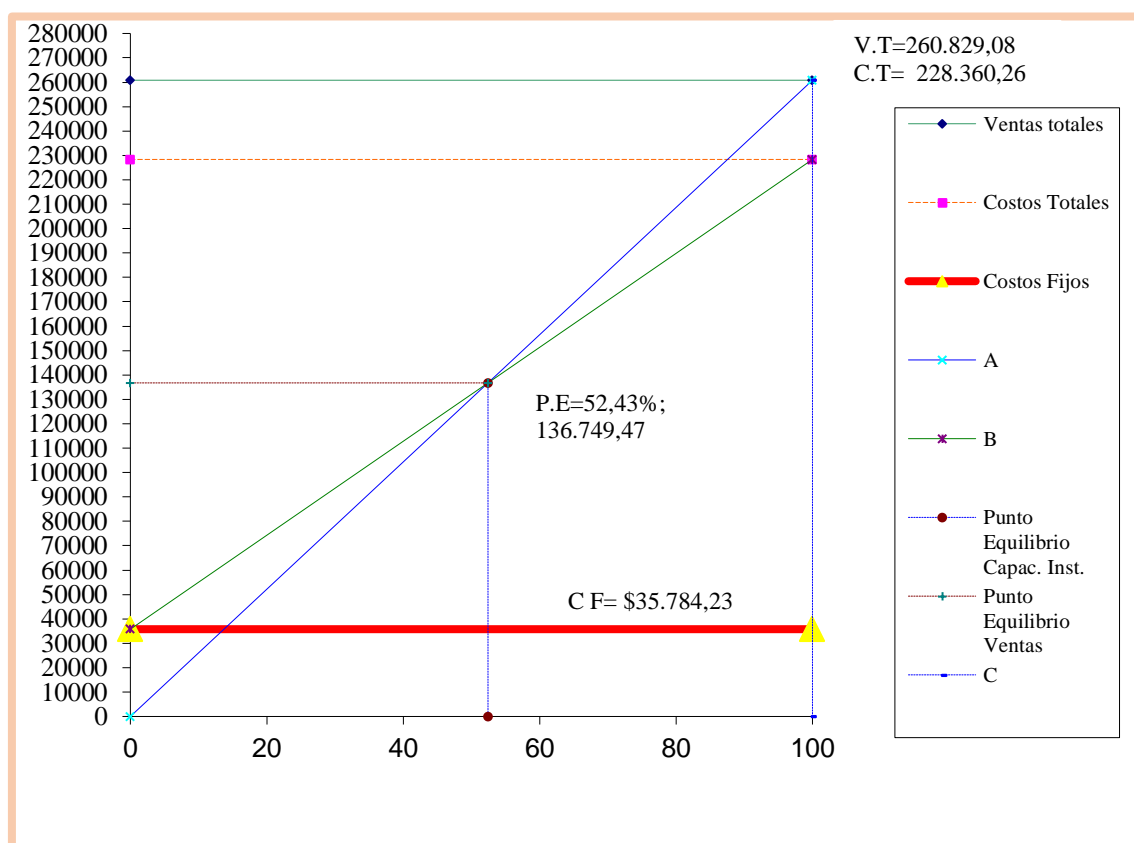
EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$\textit{Punto de equilibrio} = \frac{\textit{Costos Fijos}}{\textit{Ventas Totales} - \textit{Costos Variables}} * 100$$

$$\textit{Punto de equilibrio} = \frac{35.784,23}{260.829,08 - 192.576,04} * 100$$

$$\textit{Punto de equilibrio} = 52,43\%$$

Figura 7. Punto de Equilibrio año 2025



Nota: La figura representa el punto de equilibrio que tienen la distribuidora "Disfarbecom" para el año 2025.

Interpretación

El análisis del punto de equilibrio para el periodo económico del año 2025 muestra se tiene un costo total de \$228.360,26, resultado de la suma de los costos fijos de \$35.784,23 y los costos variables de \$192.576,04; ventas totales de \$260.829,08

Dando como resultado un punto de equilibrio en función de las ventas de \$136.749,47 y en función de la capacidad instalada 52,43%, de su capacidad instalada para obtener un equilibrio financiero y así mantenerse en el mercado farmacéutico, y de esta manera poder cubrir los costos y gastos, que se produzcan en el año.

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA "DISFARBECOM"
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2026

Tabla 103. *Clasificación de los Costos Fijos y Costos Variables*

RUBROS	AÑO PROYECTADO 2026		
	VALOR	FIJO	COSTO VARIABLE
VENTAS PROYECTADAS 2022	286.911,99		
COSTOS DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	180.438,35		180.438,35
Sueldos Unificados Vtas	19.819,52	19.819,52	
Alimentación Vtas.	5.061,98		5.061,98
Aporte Patronales al IESS Vtas	2.209,86	2.209,86	
Décimo Tercer Sueldo Vtas.	370,04	370,04	
Décimo Cuarto Sueldo Vtas.	1.128,34	1.128,34	
Gastos Planes de Beneficios a Empleados Vtas	3.481,34	3.481,34	
Honorarios Profesionales Vtas.	139,93		139,93
Propiedad, Planta y Equipos	295,44	295,44	
Arriendos Vtas	622,22	622,22	
Comisiones Vtas	20.646,50		20.646,50
Combustible Vtas.	1.985,04		1.985,04
Lubricantes Vtas.	42,90		42,90
Movilización y Transporte Vtas.	206,14		206,14
Fletes Vtas.	243,29		243,29
Gastos de Gestión Vtas.	1.252,43	1.252,43	
Internet Vtas.	20,52	20,52	
IVAGastos Vtas	3.375,42	3.375,42	
Administrativos			
Alimentación Adm.	459,97	459,97	
Décimo Tercer Sueldo Adm.	185,02	185,02	
Décimo Cuarto Sueldo Adm.	45,13	45,13	
Honorarios Profesionales Adm.	1.486,78	1.486,78	
Servicios Contratados Adm.	1.618,48	1.618,48	
Mantenimiento de Equipos Adm.	8,93	8,93	
Arriendos Adm	713,86	713,86	
Movilización y Transporte Adm.	102,81	102,81	
Teléfonos Convencionales Adm.	27,03	27,03	
Gastos No Operacionales			
Otros Gastos	120,40	120,40	
Encomiendas	36,75		36,75
TOTAL	246.144,45	37.343,57	208.800,88

Nota: Datos tomados del estado de resultados de la distribuidora "Disfarbecom" 2026

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\textit{Punto de equilibrio ventas} = \frac{\textit{Costo fijo}}{1 - \frac{\textit{Costo variable}}{\textit{Ventas Totales}}}$$

$$\textit{Punto de equilibrio ventas} = \frac{37.343,57}{1 - \frac{208.800,88}{286.911,99}}$$

$$\textit{Punto de equilibrio ventas} = 137.167,66$$

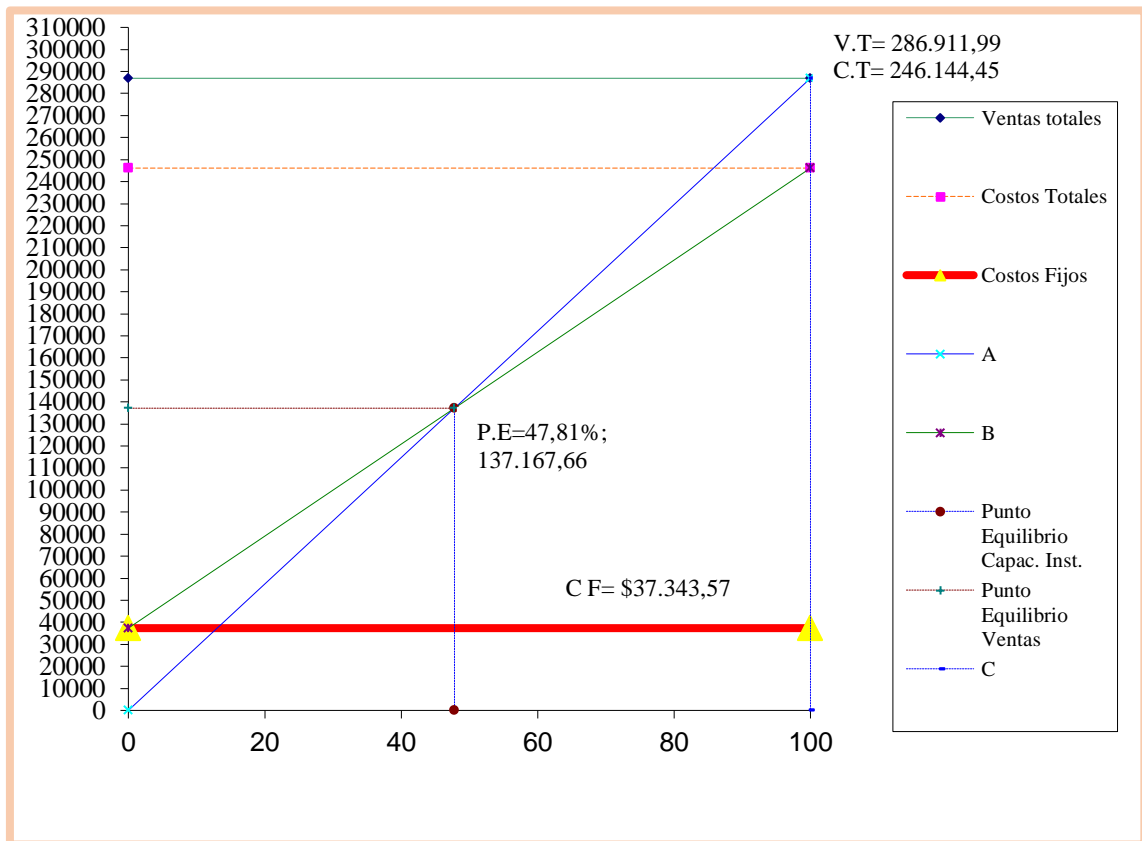
EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$\textit{Punto de equilibrio} = \frac{\textit{Costos Fijos}}{\textit{Ventas Totales} - \textit{Costos Variables}} * 100$$

$$\textit{Punto de equilibrio} = \frac{37.343,57}{286.911,99 - 208.800,88} * 100$$

$$\textit{Punto de equilibrio} = 47,81\%$$

Figura 8. Punto de Equilibrio año 2026



Nota: La figura representa el punto de equilibrio que tienen la distribuidora “Disfarbecom” para el año 2026.

Interpretación

El análisis del punto de equilibrio para el periodo económico del año 2026 muestra se tiene un costo total de \$ 246.144,45, resultado de la suma de los costos fijos de \$37.343,57 y los costos variables de \$ 208.800,88; ventas totales de \$ 286.911,99.

Dando como resultado un punto de equilibrio en función de las ventas de \$137.167,66 y en función de la capacidad instalada 47,81%, de su capacidad instalada para obtener un equilibrio financiero y así mantenerse en el mercado farmacéutico, y de esta manera poder cubrir los costos y gastos, que se produzcan en el año.

7. Discusión.

Mediante la visita realizada a la “ DISTRIBUIDORA DISFARBECOM” se obtuvo acceso a la parte administrativa de la misma donde se dialogó con el propietario y la contadora se pudo conocer que no ha implementado la herramienta de planeación financiera, como instrumento para determinar posibles resultados futuros en el corto o largo plazo, lo que ha dificultado organizar de manera coherente y ordenada las actividades a desarrollar para alcanzar sus objetivos a través del tiempo, adicionalmente no le ha permitido hacer un estudio de posibles inversiones que pudiera realizar, para el normal desenvolvimiento de sus actividades.

Además, no elaboran pronósticos de ingresos, pronósticos de gastos, ni presupuesto de efectivo lo cual no les permite determinar los sobrantes o faltantes de dinero que requiere para invertir o pedir financiamiento, y por ende no realizan estados financieros proforma impidiéndoles reflejar sus metas y situaciones futuras de la empresa.

Se procedió con la ejecución de la Planeación del Efectivo que consiste en la elaboración del pronóstico de ventas y de compras para el periodo 2022-2026, programas de entradas y salidas de efectivo, determinando los ingresos y gastos futuros que tendrá la empresa, lo cual sirvió para elaborar el presupuesto de efectivo.

Además, se elaboró los Estados Financieros Proforma, conociendo los incrementos que podría darse a futuro, de acuerdo con el volumen de las ventas, los mismos que ayudarán a la correcta toma de decisiones, así como las posibles soluciones para el crecimiento de la distribuidora.

La aplicación del proceso de la Planeación Financiera se efectuó mediante datos reales proporcionados por la contadora de la distribuidora, los resultados obtenidos de la Planeación Financiera se esperan que sean de gran apoyo para la distribuidora los cuales le permitan tener una idea clara de los pasos a seguir para lograr incrementar sus ingresos,

así como también prevenir situaciones de riesgo a través de la toma de decisiones y con ello mejorar su rentabilidad y sostenibilidad en el mercado local.

8. Conclusiones.

Luego de aplicar, analizar e interpretar las herramientas de Planeación Financiera para el período 2022 – 2026, en la “DISTRIBUIDORA DISFARBECOM” se logró determinar lo siguiente:

- La distribuidora no realiza una Planeación Financiera que permita programar actividades y procedimientos a desarrollar en el corto o largo plazo, lo que limita lograr un adecuado y óptimo aprovechamiento de los recursos económicos, financieros y humanos impidiendo mejorar sus operaciones y desenvolvimiento en el mercado.
- En la distribuidora no se elaboran Proyecciones de Ventas y Compras, lo cual impide conocer el volumen de efectivo mensual que resultan de los ingresos y gastos generados en la misma.
- No se elabora el Presupuesto de Efectivo, que le permita a su propietario conocer las entradas y salidas de dinero para el manejo eficiente y eficaz de las operaciones que podrían originarse durante un periodo económico específico y la futura disponibilidad del efectivo, lo que impide hacer nuevas inversiones o tomar decisiones.
- La contadora de la distribuidora no realiza Estados Financieros Proforma lo que genera desconocimiento de posibles resultados que se pueden producir en el futuro, limitando a que no aproveche al máximo los recursos con los que cuenta la distribuidora.

9. Recomendaciones.

Frente a cada una de las conclusiones establecidas se plantea las siguientes alternativas de solución:

- La distribuidora deberá implementar la Planeación Financiera que le permita generar resultados financieros positivos, que le sirvan para la correcta toma de decisiones y de esta manera asegurar el éxito y disminuir los riesgos.
- Que la distribuidora realice las Proyecciones de Ventas y Compras en base a datos históricos, es decir con datos de años anteriores, con el fin de incrementar la utilidad para solucionar necesidades que se presenten.
- La distribuidora para los próximos cinco años presenta un aumento considerable de efectivo para lo cual se recomienda a su propietaria efectuar planes de inversión a corto o largo plazo, con el propósito de obtener beneficios económicos a futuro.
- Se recomienda tomar en cuenta el presupuesto de efectivo realizado el cual proveerá información sobre los excedentes esperados para los periodos económicos proyectados lo cual permitirá tomar decisiones acertadas para prever el efectivo del que podrá disponer y cumplir con sus obligaciones futuras.
- Se recomienda a la contadora de la distribuidora que realice los Estados Financieros Proforma, para que los utilice de apoyo para evaluar la situación financiera futura y las decisiones que se tomen dentro de la misma.

10. Bibliografía.

- Cano, G. (2018). Las TICs en las empresas: evolución de la tecnología y cambio estructural en las organizaciones. *Dom. Cien.* Obtenido de <http://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/index>
- Carrasco, E. (22 de Enero de 2021). *Sociedad limitada*. Obtenido de Stel Order: <https://www.stelorder.com/blog/sociedad-limitada/>
- Chiavenato, I. (2019). *Introducción a la teoría general de la administración: Una visión integral de la moderna administración de las organizaciones*. México: McGraw-Hill.
- Código Civil. (2019). *Título XXVI De la Sociedad*. Ecuador: Congreso Nacional.
- Cortés Gallardo, B. (2021). La importancia de la Administración a través del tiempo. *Logos Boletín Científico de la Escuela Preparatoria*, 8-9. Obtenido de <file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/7306-Manuscrito-38559-1-10-20210420.pdf>
- Espejo Jaramillo, L. B., & Genoveva, L. (2018). *Contabilidad General. Enfoque con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)* (Primera ed.). Loja: Ediloja.
- Gamboa Salinas, J. M., & Santiago Chávez, N. I. (2017). *Introducción a la Contabilidad General* (Primera ed.). Ambato- Ecuador: Megragraf Imprenta.
- García Prado, E. (2020). *Empresa y administración*. Madrid: Paraninfo.
- Gil Álvarez, A. (2004). *Introducción al Análisis Financiero* (Tercera ed.). España: Editorial Club Universitario.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Administración Financiera* (Decimosegunda ed.). México: Pearson.

- Gutiérrez Carmona, J., & Gutiérrez González, D. F. (2018). *Planeación Financiera y Gestión del Valor*. Bogotá: Ecoe.
- Imaicela Carrión, R. D., Curimilma Huanca, O. A., & López Tinitana, K. M. (2019). Los indicadores financieros y el impacto en la insolvencia de las empresas. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/11/indicadores-financieros.html>
- Insignia. (25 de Noviembre de 2017). *La importancia de la administración financiera*. Obtenido de <https://elinsignia.com/2017/11/25/la-importancia-de-la-administracion-financiera/>
- Ley de Compañías. (2020). *De la Compañía de Responsabilidad Limitada. Disposiciones Generales Art. 92, 94, 102*. Ecuador.
- Ley de Compañías. (2020). *Sección 1: Disposiciones Generales*. La Comisión de Legislación y Codificación.
- Luna González, A. C. (2015). *Proceso Administrativo* (Segunda ed.). México: Grupo Editorial Patricia.
- Macías Alvarado, K. (2021). *Pronóstico de Ventas*. Obtenido de <https://www.studocu.com/ec/document/universidad-de-guayaquil/administracion-financiera/pronostico-de-venta/9429965>
- Macmillaneducation.es. (Agosto de 2018). *La función comercial de la empresa*. Obtenido de https://www.macmillaneducation.es/wpcontent/uploads/2018/09/operaciones_compraventa_libroalumno_unidad1muestra.pdf
- Mandroño Coslo, M. E. (2016). *Administración Financiera del Circulante* (Primera ed.). México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Manjarrez, B. (25 de Marzo de 2015). *Pronóstico de Compra*. Obtenido de http://manjarrezb301.blogspot.com/2015/03/pronostico-de-compra_26.html

- Martínez Sánchez, Á. L. (22 de Agosto de 2022). *Contabilidad de sociedades*. Obtenido de Ineaf Business school: <https://www.ineaf.es/tribuna/contabilidad-de-sociedades/>
- Mendez Vivas, D. (2010). *Proceso de planeación financiera*. Palibrio.
- Morales Castro, A., & Morales Castro, J. A. (2014). *Planeación Financiera*. México: Grupo Editorial Patricia.
- Münch, L. (2010). *Administración Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo* (Primera ed.). México: Pearson Educación
- Núñez Álvarez, L. (2016). *Finanzas I Contabilidad, planeación y administración financiera*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Núñez Alvarez, L. (2016). *Finanzas I: Contabilidad, Planeación y Administración Financiera* (Primera ed.). México.
- Ollague, J., Ramón, D., & Soto, C. (2017). Indicadores financieros de gestión: análisis e interpretación desde una visión. *NNOVA Research Journal*, 22- 41. Obtenido de Obtenido de <https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/328/1363>
- Oña, C. A., & Vega, A. R. (2018). Análisis Foda para la elaboración de Estrategias en Organizaciones. *Tambara Ciencias Administrativas y Empresariales*.
- Pacheco, F. (2019). *Modulo costos de produccion*. Colombia: Universidad Santo Tomas.
- Padilla Martínez, M. P., Quispe Otacoma, A. L., & Telenchana Santos, P. I. (2017). *Aplicación de Análisis Financiera* (Primera ed.). Ambato-Ecuador: Ambato.
- Paredes, J. (2017). Planificación financiera ante la perspectiva organizacional en empresas cementeras del estado. *Económicas*, 38, 106. Obtenido de DOI: <http://dx.doi.org/10.17981/econcuc.38.1.05>

- Paucar, N. (2020). El vínculo entre las fuentes de financiamiento y los indicadores de gestión financiera de las MIPYMES del sector de elaboración de productos alimenticios en la provincia de Tungurahua. *Bachelor's thesis*.
- Puente Riofrío, M. I., Viñán Villagrán, J. A., & Aguilar Poaquiza, J. B. (2017). *Planeación Financiera y Presupuestaria*. Riobamba, Ecuador: Politécnica ESPOCH .
- Puerta, F., Vergara, J., & Huertas, N. (2018). Análisis financiero. Obtenido de webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:k0qj0W5Itq0J:https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6676021.pdf+&cd=2&hl=es-419&ct=clnk&gl=ec
- Rivadeneira Unda, M. (2014). *La Elaboración de Presupuestos en Empresas Manufactureras. España: Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso*. Obtenido de <https://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1376/index.htm>
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2014). *Administración*. México: Pearson.
- Robles Roman, C. L. (2012). *Fundamentos de Administración Financiera* (Primera ed.). México: Red Tercer Milenio.
- Rodríguez, H., Ríos, L. d., & Hargrave. (2015). Potencial empresarial en Argentina. *Instinto Esmeralda*, 270.
- Román Fuente, J. C. (2018). *Estados Financieros Básicos* (Novena ed.). México.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2010). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. México: Mc Graw Hill.
- Thompson, A., Peteraf, M., Gamble, J., & Strickland. (2012). *Administración Estratégica Teorías y casos* (Decimó Octava ed.). México: McGRAW-HILL Educación.
- Vallejos, & Chiliquinga, M. (2017). *Costos Modalidad Ordenes de Produccion*. Ambato: UTN.

11. Anexos.

Anexo 1. Estados Financieros



DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA

Usuario: MARITZA TORRES

Fecha de impresion: 03/02/2023

Estado de Situación Financiera

Hasta el 31/12/2021

1	Activos	\$67,677.51
1.1	Activo Corriente	\$66,914.49
1.1.1	Efectivo y Equivalentes a Efectivo	\$44,893.08
1.1.1.3	Bancos	\$44,893.08
1.1.3	Inventario	\$20,200.00
1.1.3.6	Productos terminados y mercadería comprados a terceros	\$20,200.00
1.1.3.6.1	Compra de Probióticos	\$20,200.00
1.1.5	Activos por Impuestos Corrientes	\$1,821.41
1.1.5.3	Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta	\$1,821.41
1.1.5.3.1	1% Bienes Muebles de Naturaleza Corporal	\$1,821.41
1.2	Activos No Corrientes	\$763.02
1.2.1	Propiedad, Planta y Equipos	\$763.02
1.2.1.7	Equipos de Computación	\$1,107.70
1.2.1.11	(-) Depreciación Acumulada Propiedades, Planta y Equipo	-\$344.68
2	Pasivos	\$50,133.83
2.1	Pasivo Corriente	\$50,133.83
2.1.3	Cuentas y Documentos por Pagar	\$3,775.52
2.1.3.1	Cuentas por Pagar	\$3,775.52
2.1.3.1.1	Proveedores	\$3,775.52
2.1.4	Obligaciones Con Instituciones Financieras	\$40,000.00
2.1.4.1	Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	\$40,000.00
2.1.7	Otras Obligaciones Corrientes	\$2,715.82
2.1.7.5	Impuestos por Pagar	\$1,359.95
2.1.7.5.1	Impuesto a la Renta Cía.	\$1,359.95
2.1.7.6	Beneficios Sociales por Pagar	\$265.00
2.1.7.6.9	less por Pagar	\$265.00
2.1.7.8	Participación de Trabajadores	\$1,090.87
2.1.7.8.1	15% Trabajadores en General	\$1,090.87
2.1.9	Otros Pasivos Financieros	\$3,642.49

Estado de Situación Financiera

3	Patrimonio	\$17,543.68
3.1	Patrimonio Atribuible a Propietarios	\$17,543.68
3.1.1	Capital Social	\$400.00
3.1.1.1	Capital Social suscrito o pagado	\$400.00
3.1.6	Resultados Acumulados	\$12,322.05
3.1.6.1	Resultados Acumulados	\$12,322.05
3.1.7	Resultado del Ejercicio	\$4,821.63
3.1.7.1	Utilidad o Perdida del Ejercicio	\$4,821.63

Resultado del Ejercicio **\$23,069.95**



Firmado electrónicamente por:
**PATRICIO
OSWALDO CHUMBI
RIVERA**

Gerente General



Firmado electrónicamente por:
**MARITZA DE
JESUS TORRES
TORRES**

Contador

Anexo 2. Estados de Resultados



DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA

Usuario: MARITZA TORRES

Fecha de impresion: 07/06/2022

Estado de Resultados

Del 01/01/2021 al 31/12/2021

Tipo: General

4	Ingresos	\$178,149.77
4.1	Ingresos de Actividades Ordinarias	\$178,149.77
4.1.1	Venta de Bienes	\$178,149.77
4.1.1.1	Venta de Probióticos	\$178,149.77
4.2	Otros Ingresos de Actividades Ordinarias	\$0.00
4.3	Otros Ingresos Financieros	\$0.00
5	Costos y Gastos	\$170,877.32
5.1	Costos de Venta y Producción	\$119,758.88
5.1.1	Materiales Utilizados o Productos Vendidos	\$99,391.45
5.1.1.1	Bienes No Producidos	\$99,391.45
5.1.1.1.1	Costo de Probióticos	\$99,391.45
5.1.2	Mano de Obra Directa	\$0.00
5.1.3	Mano de Obra Indirecta	\$0.00
5.1.4	Costos Indirectos de Fabricación	\$20,367.43
5.1.4.1	Depreciación Propiedades, Plantas y Equipos	\$295.44
5.1.4.6	Mantenimiento y Reparaciones Costos	\$2,850.13
5.1.4.7	Suministros, Materiales y Repuestos Costos	\$17,221.86
5.2	Gastos	\$51,118.44
5.2.1	Gastos de Actividades Ordinarias	\$50,961.73
5.2.1.1	Ventas	\$46,520.71
5.2.1.1.1	Sueldos Unificados Vtas.	\$14,636.88
5.2.1.1.4	Alimentación Vtas.	\$4,422.04
5.2.1.1.5	Aportes Patronales al IESS Vtas.	\$1,632.00
5.2.1.1.8	Décimo Tercer Sueldo Vtas.	\$273.28
5.2.1.1.9	Décimo Cuarto Sueldo Vtas.	\$833.29
5.2.1.1.12	Gastos Planes de Beneficios a Empleados Vtas	\$3,185.82
5.2.1.1.13	Honorarios Profesionales Vtas.	\$133.93
5.2.1.1.19	Arriendos Vtas	\$600.00
5.2.1.1.20	Comisiones Vtas	\$14,103.82
5.2.1.1.23	Combustible Vtas.	\$1,883.10
5.2.1.1.24	Lubricantes Vtas.	\$42.86
5.2.1.1.26	Movilización y Transporte Vtas.	\$204.40
5.2.1.1.28	Fletes Vtas.	\$241.59
5.2.1.1.29	Gastos de Gestión Vtas.	\$1,210.70
5.2.1.1.36	Internet Vtas.	\$20.51

Estado de Resultados

5.2.1.1.45	IVA Gasto Vtas.	\$3,096.49
5.2.1.2	Administrativos	\$4,441.02
5.2.1.2.4	Alimentación Adm.	\$454.15
5.2.1.2.8	Décimo Tercer Sueldo Adm.	\$136.64
5.2.1.2.9	Décimo Cuarto Sueldo Adm.	\$33.33
5.2.1.2.13	Honorarios Profesionales Adm.	\$1,428.58
5.2.1.2.14	Servicios Contratados Adm.	\$1,549.88
5.2.1.2.17	Mantenimiento de Equipos Adm.	\$8.93
5.2.1.2.19	Arrendos Adm.	\$700.00
5.2.1.2.26	Movilización y Transporte Adm.	\$102.51
5.2.1.2.34	Teléfonos Convencionales Adm.	\$27.00
5.2.2	Gastos No Operacionales	\$156.71
5.2.2.1	Otros Gastos	\$156.71
5.2.2.1.11	Impuestos Contribuciones y otros	\$120.00
5.2.2.1.12	Encomiendas	\$36.71
5.2.3	Gastos de Operaciones Descontinuadas	\$0.00
	Utilidad o Pérdida	\$7,272.45



Firmado electrónicamente por:
**PATRICIO
 OSWALDO CHUMBI
 RIVERA**

Gerente General



Firmado electrónicamente por:
**MARITZA DE
 JESUS TORRES
 TORRES**

Contador

Anexo 3. Ruc



Certificado
Registro Único de Contribuyentes

Razón Social
DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA
DISFARBECOM CIA.LTDA.

Número RUC
1191789497001

Representante legal

• CHUMBI RIVERA PATRICIO OSWALDO

Estado

ACTIVO

Régimen

REGIMEN GENERAL

Fecha de registro

20/05/2020

Fecha de actualización

No registra

Inicio de actividades

19/05/2020

Fecha de constitución

19/05/2020

Reinicio de actividades

No registra

Cese de actividades

No registra

Jurisdicción

ZONA 7 / LOJA / LOJA

Obligado a llevar contabilidad

SI

Tipo

SOCIEDADES

Agente de retención

NO

Contribuyente especial

NO

Domicilio tributario

Ubicación geográfica

Provincia: LOJA **Cantón:** LOJA **Parroquia:** LOJA

Dirección

Calle: ALISOS **Intersección:** NOGALES **Número de piso:** SN **Referencia:** BARRIO LA PRADERA

Medios de contacto

Email: disfarbe.ltda@gmail.com **Celular:** 0986383670 **Teléfono domicilio:** 074087310

Actividades económicas

• G464922 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS, INCLUSO VETERINARIOS.

Establecimientos

Abiertos

1

Cerrados

0

Obligaciones tributarias

- ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- ANEXO DE DIVIDENDOS, UTILIDADES O BENEFICIOS - ADI
- ANEXO RELACIÓN DEPENDENCIA
- 1021 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- ANEXO ACCIONISTAS, PARTÍCIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES – ANUAL
- 2011 DECLARACION DE IVA

1/2

www.sri.gob.ec

Razón Social
DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA
DISFARBECOM CIA.LTDA.

Número RUC
1191789497001

i Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en www.sri.gob.ec.

Números del RUC anteriores

No registra



Código de verificación: CATRCR2021002358105
Fecha y hora de emisión: 28 de octubre de 2021 11:46
Dirección IP: 10.1.2.143

Validez del certificado: El presente certificado es válido de conformidad a lo establecido en la Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000217, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial 462 del 19 de marzo de 2015, por lo que no requiere sello ni firma por parte de la Administración Tributaria, mismo que lo puede verificar en la página transaccional SRI en línea y/o en la aplicación SRI Móvil.

Anexo 4. Constitución de la compañía



Factura: 002-004-000048983



20201101005P01024

NOTARIO(A) RODRIN ALEXANDER PALACIOS SOTO

NOTARÍA QUINTA DEL CANTÓN LOJA

EXTRACTO

Escritura N°:		20201101005P01024					
ACTO O CONTRATO:							
CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES EN LINEA							
FECHA DE OTORGAMIENTO:		18 DE MAYO DEL 2020, (10:40)					
OTORGANTES							
OTORGADO POR							
Persona	Nombres/Razón social	Tipo interviniente	Documento de identidad	No. Identificación	Nacionalidad	Calidad	Persona que le representa
Natural	CHUMBI RIVERA PATRICIO OSWALDO	POR SUS PROPIOS DERECHOS	CÉDULA	0104105770	ECUATORIANA	CONSTITUYENTE	
Natural	RIVERA GLADYS ELENA DE LOS ANGELES	POR SUS PROPIOS DERECHOS	CÉDULA	0102411881	ECUATORIANA	CONSTITUYENTE	
A FAVOR DE							
Persona	Nombres/Razón social	Tipo interviniente	Documento de identidad	No. Identificación	Nacionalidad	Calidad	Persona que representa
UBICACIÓN							
Provincia		Cantón		Parroquia			
LOJA		LOJA		EL SAGRARIO			
DESCRIPCIÓN DOCUMENTO:							
OBJETO/OBSERVACIONES:							
CUANTÍA DEL ACTO O CONTRATO:		400.00					

NOTARIO(A) RODRIN ALEXANDER PALACIOS SOTO

NOTARÍA QUINTA DEL CANTÓN LOJA



ESCRITURA PÚBLICA No. 20201101005P01024

Factura No.: 002-004-000048983

NOTARIA QUINTA

**CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA
DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA.**

OTORGADA POR: CHUMBI RIVERA PATRICIO OSWALDO Y OTROS.

CAPITAL: USD 400.0

Di 3 Copias

En la ciudad de LOJA, provincia de LOJA el día de hoy dieciocho de Mayo del dos mil veinte, ante mí, DOCTOR RODRIN ALEXANDER PALACIOS SOTO, NOTARIO QUINTO del cantón LOJA, comparecen con plena capacidad, libertad y conocimiento, a constituir la compañía DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA., en calidad de CONSTITUYENTES, el señor PATRICIO OSWALDO CHUMBI RIVERA, de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, de estado civil casado, de ocupación empleado privado, número telefónico celular cero nueve ocho seis tres ocho tres seis siete cero (0986383670), domiciliado en la ciudad de Loja, en el barrio La Pradera, calle Alisos y Nogales esquina, portador de la cédula de ciudadanía número cero uno cero cuatro uno cero cinco siete siete cero (0104105770), por sus propios y personales derechos; y, por otra parte la señora GLADYS ELENA DE LOS ANGELES RIVERA, de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, de estado civil casada, de ocupación Comerciante, número telefónico cero siete cuatro cero ocho siete tres uno cero (074087310), domiciliada en la ciudad de Cuenca, ciudadela Jaime Roldós vía principal a Yanaturo s/n diagonal al parque central, y de tránsito por esta ciudad de Loja, portadora de la cédula de ciudadanía número cero uno cero dos cuatro uno

uno ocho ocho uno (0102411881), por sus propios y personales derechos, hábiles en derecho para contratar y contraer obligaciones, a quienes de conocer doy fe en virtud de haberme exhibido sus cédulas de ciudadanía, cuyas copias fotostáticas debidamente certificadas agrego a esta escritura como documentos habilitantes, autorizando además la consulta e impresión de sus certificado electrónicos de datos de identidad del Sistema Nacional de Identificación Ciudadana de la Dirección General del Registro Civil Identificación y Cedulación, que también se agregan como habilitantes. Advertidos los comparecientes por mí el Notario de los efectos y resultados de ésta escritura, así como examinados que fueron en forma aislada y separada de que comparecen al otorgamiento de esta escritura sin coacción, amenazas temor reverencial, ni promesa o seducción me piden que eleve a escritura pública la siguiente minuta cuyo tenor literal es el siguiente: **"SEÑOR(A) NOTARIO(A):** En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de Compañía de Responsabilidad Limitada, contenida en las siguientes cláusulas: **PRIMERA.- COMPARECIENTES.-** Intervienen en el otorgamiento de esta escritura:

Nombres y Apellidos o Razón Social	Nacionalidad	Estado Civil	Domicilio	Representante Nombre y Apellido, Según Corresponda
CHUMBI RIVERA PATRICIO OSWALDO	ECUATORIANA	CASADO	LOJA	
RIVERA GLADYS ELENA DE LOS ANGELES	ECUATORIANA	CASADO	CUENCA	

SEGUNDA.- DECLARACION DE VOLUNTAD.- Los comparecientes declaran que constituyen, como en efecto lo hacen, una compañía limitada, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil y leyes conexas. **TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA. Título Primero (I). Del nombre, domicilio, objeto y plazo. Artículo Primero (1º).- Nombre.-** El nombre de la compañía que se constituye es DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA.LTDA.. **Artículo Segundo (2º).- Domicilio.-** El domicilio principal de la

compañía es LOJA provincia LOJA. Podrá establecer agencias, sucursales o establecimientos administrados por un factor, en uno o más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes. **Artículo Tercero (3°).- Objeto.-** El objeto de la compañía consiste en: LA COMPAÑÍA TENDRÁ POR OBJETO DEDICARSE A LA ACTIVIDAD VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS, INCLUSO VETERINARIOS. En cumplimiento de su objeto, la compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la ley. **Artículo 4°.- Plazo.-** El plazo de duración de la compañía es de DIEZ años, contados desde la fecha de inscripción de esta escritura. **Título Segundo (II). Del Capital. Artículo Quinto (5°).- Capital y de las participaciones.-** El Capital Social es de CUATROCIENTOS dólares de los Estados Unidos de América, dividido en CUATROCIENTOS participaciones sociales, iguales, acumulativas e indivisibles de UN dólar(es) de los Estados Unidos de América de valor nominal cada una. **Título Tercero (III). Del gobierno y de la administración. Artículo Sexto (6°).- Norma general.-** El gobierno de la compañía corresponde a la junta general de socios, y su administración al Gerente General y/o al Presidente, según corresponda. La representación legal, judicial y extrajudicial les corresponderá al Gerente General y/o al Presidente en forma INDIVIDUAL. En los casos de falta, ausencia temporal o definitiva, o impedimento para actuar del Gerente General, será reemplazado por el Presidente, y en caso de falta, ausencia o impedimento para actuar de este último, será reemplazado por el primero hasta que la Junta General nombre al titular. El plazo de duración de los indicados Administradores será de CINCO años pudiendo ser reelegidos indefinidamente. **Artículo Séptimo (7°).- Convocatorias.-** La convocatoria a junta general efectuará el Gerente General o el Presidente de la compañía, mediante aviso que se publicará en uno de los diarios de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, conforme a la Ley, con ocho días de anticipación, por lo menos, respecto de aquél en el que se celebre la reunión. En tales ocho días no se contarán el de la convocatoria ni el de realización

de la junta. **Artículo Octavo (8°).**- De la Junta Universal, de las facultades de la junta, del quórum de instalación y del quórum de decisión.- Se estará a lo dispuesto en la Ley de Compañías. **Artículo Noveno (9°).**- El Presidente y el Gerente General ejercerán todas las atribuciones previstas para los administradores en la Ley de Compañías. **Título Cuarto (IV). Disolución y liquidación. Artículo Décimo (10°).**- Norma general.- La compañía se disolverá y se liquidará conforme se establece en la Sección Décimo Segunda (XII) de la Ley de Compañías. **CUARTA.- CUADRO DE SUSCRIPCIÓN Y PAGO DEL CAPITAL SOCIAL.**


Nombre de los socios suscriptores	Número de Participaciones	Capital suscrito	Capital pagado	Capital pagado numerario	Capital pagado especie	Capital por pagar
CHUMBI RIVERA PATRICIO OSWALDO	4	4	4.00	4.00	0.00	0.00
RIVERA GLADYS ELENA DE LOS ANGELES	396	396	396.00	396.00	0.00	0.00
TOTALES	400	400	400.00	400.00	0.00	0.00

QUINTA.- NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADORES.- Para los períodos señalados en el artículo sexto (6°) del estatuto, se designan como Presidente de la compañía al (o a la) señor (o señora) RIVERA GLADYS ELENA DE LOS ANGELES, y como Gerente General de la misma al (o a la) señor (o señora) CHUMBI RIVERA PATRICIO OSWALDO, respectivamente. **SEXTA.- DECLARACIÓN JURADA DE LICITUD Y ORIGEN DE FONDOS.**- Los comparecientes, DECLARAMOS BAJO JURAMENTO, que los fondos y valores que se utilizan para realizar las operaciones que dan lugar a la presente constitución de compañía provienen de actividades lícitas. **SÉPTIMA.- DECLARACIÓN JURADA DE CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS.**- Los comparecientes DECLARAMOS BAJO JURAMENTO que hemos cumplido con la obtención de los correspondientes permisos y licencias, así como de aquellos permisos de funcionamiento, licencias y autorizaciones que en un futuro soliciten otras instituciones y que sean necesarios para la operación y funcionamiento de la

compañía. **DISPOSICION TRANSITORIA.**- Los contratantes bajo juramento declaran que pagarán el capital social en los montos indicados en el cuadro de suscripción y pago del capital social una vez constituida la compañía, y el saldo insoluto dentro del plazo fijado por la Ley de Compañías.- Asimismo, los contratantes declaran bajo juramento que los datos contenidos en el presente instrumento son ciertos y veraces en apego a la Ley y a la Constitución. En todo lo no estipulado en este estatuto, se estará a lo dispuesto en la Ley de Compañías y demás leyes afines. En caso de controversia entre los socios, o entre socios y administradores de la compañía, las partes podrán someterse al procedimiento de Mediación conforme lo establece la Ley de Arbitraje y Mediación, ante el Centro de Mediación de la Superintendencia de Compañías y Valores.- Usted, Señor(a) Notario(a), se dignará añadir las correspondientes cláusulas de estilo."HASTA AQUÍ LA MINUTA, que queda elevada a escritura pública con todo su valor legal, conjuntamente con los documentos habilitantes y anexos; y que los comparecientes la aceptan en todas sus partes, la misma que ha sido obtenida del sistema informático de la Superintendencia de Compañías y Valores. Para la celebración de la presente escritura se observaron los preceptos y requisitos previstos en la Ley Notarial; y, leída que les fue a los comparecientes por mí el Notario, se ratifican y firman conmigo en unidad de acto, quedando incorporada en el protocolo de esta notaría, DE TODO CUANTO DOY FE.

Firma Socios:


CHUMBI RIVERA PATRÍCIO OSWALDO
CEDULA: 0104105770


RIVERA GLADYS ELENA DE LOS ANGELES
CEDULA: 0102411881

Firma Notario Público:



DOCTOR RODRIN ALEXANDER PALACIOS SOTO

Identificación: 1102748538



NOTARIO QUINTO
DEL CANTÓN LOJA



English Speak Up Center


Nosotros "*English Speak Up Center*"

CERTIFICAMOS que

La traducción del resumen del trabajo de integración curricular titulada "PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA DISTRIBUIDORA FARMACÉUTICA DISFARBECOM CIA. LTDA. DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2022-2026." documento adjunto solicitado por la señorita Jessica Patricia Gómez Tapia con cédula de ciudadanía número 1150542452 ha sido realizada por el Centro Particular de Enseñanza de Idiomas "*English Speak Up Center*"

Esta es una traducción textual del documento adjunto. El traductor es competente y autorizado para realizar traducciones.

Loja, 14 de marzo de 2023


Mg. Sc. Elizabeth Sánchez Burneo
DIRECTORA ACADÉMICA



DIRECCIÓN: SUCRE 207-46 ENTRE AZUAY Y MIGUEL RIOFRIO

TELÉFONO: 099 5263 264



Universidad
Nacional
de Loja

SECRETARIA GENERAL
FACULTAD JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CERTIFICACION DE APROBACION DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR O DE TITULACIÓN

Conforme lo establecido en el Art. **231 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja vigente**, que textualmente en su parte pertinente dice: **"Aprobación de la Unidad de Integración Curricular o de Titulación. La Unidad de Integración Curricular o de Titulación, está conformada por la asignatura denominada trabajo o unidad de integración curricular. A la culminación de las labores académicas de la asignatura denominada Trabajo o Unidad de Integración Curricular o de Titulación, el director del trabajo de integración curricular o de titulación, emitirá el certificado individual de culminación, con el cual el docente de la asignatura de integración curricular o trabajo de titulación calificará la aprobación del trabajo de integración curricular o de titulación el que, junto con las calificaciones logradas en el desarrollo de la asignatura, determinará la acreditación o no de la Unidad. En el certificado dejará sentada la razón de las posibles variaciones o modificaciones menores que se han realizado por ser indispensables para asegurar el buen desarrollo de la investigación..."**, En mi calidad de director del trabajo de integración curricular **CERTIFICO:**

Que, la señorita **Jessica Patricia Gómez Tapia**, con C.C. N° 1150542452 ha culminado a satisfacción el Trabajo de Integración Curricular denominado **PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA DISFARBECOM CIA. LTDA. DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2022-2026**. Por lo manifestado dejo sentada razón de que en dicho trabajo ha sido revisado y que la estudiante ha realizado los cambios sugeridos en su debido tiempo, por lo que me permito certificar que el presente Trabajo de Titulación está desarrollado en su totalidad.

Es lo que puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, el señor/a docente de la asignatura de integración curricular o trabajo de titulación; proceda a la calificación y aprobación del mismo; y, conjuntamente con las calificaciones logradas en el desarrollo de la asignatura, determine la acreditación o no de la Unidad de Integración Curricular o de Titulación, del mencionado estudiante.

Loja, 05 de septiembre de 2022

Dr. Cristóbal Jaramillo Pedrera, Phd
**DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN
CURRICULAR O DE TITULACIÓN**

C.C. Sr/Srta Jessica Gómez
Expediente De Estudiante
Archivo

072 -54 7252 Ext. 101
Ciudad Universitaria "Guillermo Falconí Espinosa",
Casilla letra "S", Sector La Argelia • Loja - Ecuador