



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

**“ANÁLISIS FINANCIERO PARA LOS PERIODOS 2012 - 2013 Y
PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LOS AÑOS 2014 - 2015
APLICADOS EN LA DISTRIBUIDORA FEMAR DE LA CIUDAD DE
LOJA”**

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

AUTORA:

Lisseth Stefany Cadena Sánchez

DIRECTORA:

Dra. Ignacia de Jesús Luzuriaga Granda MAE.

LOJA – ECUADOR

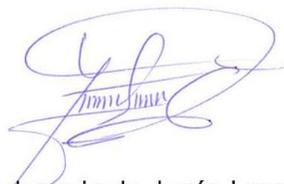
2015

DRA. IGNACIA DE JESUS LUZURIAGA GRANDA. MAE. DOCENTE DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA Y DIRECTOR DE TESIS.

C E R T I F I C O:

Que el presente trabajo de tesis titulado: "ANÁLISIS FINANCIERO PARA LOS PERÍODOS 2012-2013 Y PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LOS AÑOS 2014-2015 APLICADOS EN LA DISTRIBUIDORA FEMAR DE LA CIUDAD DE LOJA", elaborado por la aspirante Lisseth Stefany Cadena Sánchez, previo a optar el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor, ha sido desarrollado y revisado bajo mi orientación, de forma minuciosa, dando cumplimiento a los requisitos institucionales, por lo que autorizo su presentación ante el respectivo Tribunal de Grado.

Loja, julio de 2015



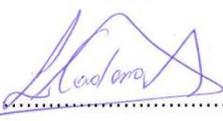
Dra. Ignacia de Jesús Luzuriaga Granda. MAE.
DIRECTORA DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Lisseth Stefany Cadena Sánchez, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo públicamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de nuestra tesis en el Repositorio Institucional – Biblioteca Virtual.

Autor: Lisseth Stefany Cadena Sánchez

Firma: .....

Cédula: 0705943306

Fecha: Julio del 2015

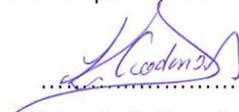
**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA,
PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y
PUBLICACIÓN ELECTRONICA DEL TEXTO COMPLETO.**

Yo, Lisseth Stefany Cadena Sánchez, declaro ser autora de la tesis titulada: "ANÁLISIS FINANCIERO PARA LOS PERIODOS 2012-2013 Y PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LOS AÑOS 2014-2015 APLICADOS EN LA DISTRIBUIDORA FEMAR DE LA CIUDAD DE LOJA", como requisito para optar el grado de: Ingeniería en Contabilidad y Auditoría C. P. A., autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, 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 de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, al quince de julio del dos mil quince, firma el autor.

Firma: 

Autor: Lisseth Stefany Cadena Sánchez

Cédula: 0705943306

Dirección: Argelia-Loja

Correo Electrónico: tefy_cs@hotmail.com

Teléfono / Celular: 0997734110

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Dra. Ignacia de Jesús Luzuriaga Granda. MAE.

Tribunal de Grado: Ing. Edison Fabián Miranda Raza, Mg. Sc.

Dra. Dunia Maritza Yaguache Maza, Mg. Sc.

Dra. Daysi Yane Torres Chiriboga, Mg. Sc.

DEDICATORIA

En primer lugar, dedico este trabajo al Dios Todopoderoso, quien desde lo alto ha iluminado mi mente y ha sido mi guía mayor.

A mis entrañables padres, Bélgica y Guillermo, gracias a ustedes puedo ver alcanzada una de mis metas, aquí les entrego el producto de su esfuerzo.

A mi hermana Karina que siempre ha estado presente brindándome su apoyo incondicional, a mi hermano Iván (+) que aunque ya no vives entre nosotros, los recuerdos de superación, optimismo y lucha me impulsaron para culminar mi carrera universitaria.

Lisbeth Stefany

AGRADECIMIENTO

Hago extensivo mi sincero agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, Área Jurídica Social y Administrativa, Carrera de Contabilidad y Auditoría, que me brindó la oportunidad de formarme como profesional y servir a la colectividad.

De manera especial agradezco a la docente y directora de este trabajo de tesis Dra. Ignacia de Jesús Luzuriaga Granda. MAE. por brindar sus valiosos conocimientos y poder culminar con el presente trabajo de tesis.

Al Gerente propietario de la Distribuidora Femar de la Ciudad de Loja, el Sr. Fernando Bautista Guzmán, por la apertura brindada, y gentileza al haber autorizado la entrega de información, para el normal desarrollo del presente trabajo de tesis.

LA AUTORA

a. TÍTULO

“ANÁLISIS FINANCIERO PARA LOS PERÍODOS 2012-2013 Y PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LOS AÑOS 2014-2015 APLICADOS EN LA DISTRIBUIDORA FEMAR, DE LA CIUDAD DE LOJA”

b. RESUMEN

El presente trabajo de tesis denominado ANÁLISIS FINANCIERO PARA LOS PERIODOS 2012-2013 Y PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LOS AÑOS 2014-2015 APLICADO EN LA DISTRIBUIDORA FEMAR DE LA CIUDAD DE LOJA, se ejecutó en cumplimiento de un requisito previo a optar el grado de ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor, además permitió evaluar la posición financiera de la Distribuidora mediante métodos e indicadores, los mismos que permitieron evaluar la liquidez solvencia, rentabilidad y autonomía financiera; así como también se aplicó los métodos adecuados para la realización de la planeación financiera y así poder minimizar los riesgos en períodos futuros.

Su desarrollo hace referencia al cumplimiento del objetivo general que se planteó para el presente trabajo, el mismo que se enfocó en realizar un Análisis Financiero para los períodos 2012-2013, y Planeación Financiera para los años 2014-2015, a partir del cual se establecieron cuatro objetivos específicos; es así que el primero consistió en la aplicación de las técnicas de análisis financiero horizontal y vertical, el segundo objetivo se orientó a la elaboración de indicadores financieros de liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad, así como el sistema de análisis DuPont que permita relacionar el rendimiento sobre los activos totales; establecer el valor económico agregado (EVA) en base a la utilidad operativa y los costos por el uso de los activos netos de operación, el

tercer objetivo consistió en realizar el proceso de planeación financiera que a través de procedimientos como programa de entradas y salidas del efectivo, sustentan el presupuesto de caja; el cuarto objetivo fue la elaboración de balances proforma, los mismos que evidencian de los ingresos y gastos que la distribuidora generará a futuro.

En base a esta perspectiva el proceso teórico y práctico está fundamentado en métodos, procedimientos y técnicas de análisis, y planeación financiera lo que facilitó su desarrollo, y de esta manera deducir una serie de resultados relevantes que den cumplimiento a los objetivos anteriormente planteados.

Como conclusiones más destacadas del estudio efectuado se puede mencionar que producto del desarrollo del análisis financiero se determinó que la distribuidora posee una solvencia aceptable, así mismo el capital de trabajo tiene una relación satisfactoria en base a la utilidad; con respecto a planeación financiera se llegó a los Estados Financieros Proforma lo que significa que se elaboró el Estado de Resultados el cual muestra los ingresos y gastos esperados; y el Estado de Situación Financiera indica la posición financiera esperada es decir activo pasivo y patrimonio para los años 2014-2015 ; los mismos que fueron realizados en base al año 2013.

b. ABSTRACT

This thesis called FINANCIAL ANALYSIS FOR THE PERIODS 2012-2013 AND FINANCIAL PLANNING FOR THE YEARS 2014-2015 FEMAR APPLIED IN THE CITY OF LOJA DISTRIBUTOR, was executed in compliance with a prerequisite to opt engineering degree in Accounting and Audit Certified Public Auditor also possible to evaluate the financial position of the Distributor by methods and indicators, which allowed them to calculate solvency, profitability, liquidity and financial autonomy; and appropriate methods for conducting financial planning was also applied and thus minimize the risks in future periods.

Development refers to the fulfillment of the overall objective to be raised for this work, the same that focused on performing a financial analysis for the periods 2012-2013, and Financial Planning for the years 2014-2015, after which settled four specific objectives; Thus, the first was the application of the techniques of horizontal and vertical financial analysis, the second objective was aimed at the development of financial indicators of liquidity, indebtedness, activity and profitability, as well as DuPont analysis system for relating the return on total assets; establish the economic value added (EVA) based on operating income and costs for the use of net operating assets, the third objective was to make the process of financial planning that through procedures such program inputs and

outputs cash, the cash budget support; The fourth objective was the development of pro forma balance sheets, the same as evidence of income and expenses that will generate future distributor.

Based on this perspective the theoretical and practical process is based on methods, procedures and techniques of analysis, and financial planning which facilitated its development, and thus determine a number of relevant results giving effect to the above posed objectives.

As main conclusions of the study carried out it can be mentioned that product development financial analysis determined that the distributor has an acceptable solvent and working capital it has a satisfying relationship based utility; with respect to financial planning it was reached Proforma Financial Statements which means that the income statement which shows the expected income and expenses was drawn up; and the Statement of Financial Position indicates the expected financial position that is active liabilities and equity for the years 2014-2015; the same that were made based on the year 2013.

c. INTRODUCCIÓN

El análisis y planeación financiera constituyen un pilar fundamental para el progreso de las empresas, pues con la aplicación de técnicas y procedimientos posibilita el conocimiento de la situación pasada, presente y proyectarse al futuro, permitiendo así, lograr sus metas a corto y mediano plazo. Lo que facilita al propietario el desarrollo empresarial, a través de la acertada toma de decisiones.

Con el desarrollo del presente trabajo de tesis se pretende dar un aporte significativo al propietario de la Distribuidora Femar, ya que se dejan plasmados los procedimientos que permitan conocer si la administración de los recursos están encaminados a obtener una rentabilidad, liquidez y endeudamiento óptimo, los mismos que beneficiarán la labor administrativa como financiera; así como también conocerán la situación proyectada de la distribuidora para períodos futuros, siendo esto una herramienta favorable para la toma oportuna de decisiones.

El trabajo de tesis se encuentra estructurado de la siguiente manera: **Título**, ANÁLISIS FINANCIERO PARA LOS PERIODOS 2012-2013 Y PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LOS AÑOS 2014-2015 APLICADO EN LA DISTRIBUIDORA FEMAR DE LA CIUDAD DE LOJA; que es el nombre de la investigación; **Resumen**, en el cual se hace referencia a

una síntesis de lo que comprende el trabajo; la **Introducción** que resalta la importancia del tema, el aporte que se pretende brindar y una breve síntesis del contenido; se continua con la **Revisión de Literatura** que contiene conceptos definiciones y clasificaciones referentes al análisis financiero y planeación financiera; los **Materiales y Métodos** detallan en forma ordenada todos los materiales, métodos y técnicas que se hicieron indispensables para el desarrollo del presente trabajo. Los **Resultados** demuestran el desarrollo del análisis financiero y la planeación financiera a través del estudio de la estructura económica y financiera de los estados respectivos así como por medio de indicadores financieros, la planeación de las utilidades, los balances proformas y el punto de equilibrio, lo que hace posible brindar alternativas de solución que fueron presentadas a los propietarios para su estudio; la **Discusión**, que es un contraste entre lo encontrado y las ventajas que genera la investigación; luego la presentación de las **Conclusiones y Recomendaciones** a las que se llegó en la investigación; seguidamente continúa la **Bibliografía** utilizada para la formulación de los contenidos teóricos expuestos en el presente trabajo; y, finalmente se presentan los **Anexos**, son documentos principales que fueron necesarios para el desarrollo del trabajo.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

EMPRESA

“Es una organización con fines de lucro que a través de la administración del capital, el esfuerzo y el trabajo se producen bienes y servicios, ganancias o utilidades tendientes a la satisfacción de las necesidades de la sociedad.

Importancia

La empresa desempeña un papel muy importante en el progreso de la sociedad y en el desarrollo del bienestar social porque mediante su actuación ofrece a los consumidores y otras riquezas, lo que estas puedan necesitar, este servicio económico puede estar presentado por la oferta de los productos de cualquier índole o por la oferta de servicios”¹.

Objetivos

- Proporcionar empleo productivo a todos los factores de producción.
- Aumentar el bienestar de la sociedad mediante el uso económico de los factores de producción.
- Proporcionar un retorno justo a los factores de entrada.

¹ **BRAVO VALDIVIESO**, Mercedes, 2011, Contabilidad General. Décima edición. Editorial Escobar, Quito-Ecuador, Pág. 4.

- Crear un ambiente en que las personas puedan satisfacer una parte de sus necesidades humanas normales.

Fines

- **Finalidad económica:** Que es la producción de bienes o servicios para satisfacer necesidades de la sociedad.
- **Finalidad económica interna:** Que es la obtención de un valor agregado o ganancia para remunerar a los integrantes de la empresa; incluye abrir oportunidades de inversión para inversionistas y de empleo para trabajadores.
- **Finalidad social:** Que es contribuir al pleno desarrollo de la sociedad, tratando que en su desempeño económico no solamente no se vulneren los valores sociales y personales fundamentales, sino que en lo posible se promuevan.

Clasificación

- **Por su Naturaleza**
 - ✓ **Empresas Industriales.**-“Son aquellas que se dedican a la transformación de materias primas en nuevos productos.

- ✓ **Empresas Comerciales.-** Son aquellas que se dedican a la compra-venta de productos terminados.

- ✓ **Empresa de Servicios.-** Son aquellas que se dedican a la venta de servicios de la colectividad.

- **Por el sector al que pertenecen**
 - ✓ **Empresa Pública.-** Es aquella cuyo capital pertenece al sector público (estado).
 - ✓ **Empresa Privada.-** Es aquella cuyo capital pertenece al sector privado (personas naturales o jurídicas).
 - ✓ **Empresa Mixta.-** Es aquella cuyo capital pertenece al sector público como privado (personas jurídicas).

- **Por la Integración del Capital**
 - ✓ **Empresas Unipersonales.-** Son aquellas en las cuales el capital pertenece a una sola persona.
 - ✓ **Empresas Pluripersonales.-** Son todas aquellas cuyo capital pertenece a dos o más personas o jurídicas”²

² **VASCONEZ ARROLLO**, José, 2004, Contabilidad General para el Siglo XXI. Tercera Edición. Editorial Salazar Gómez, Quito – Ecuador, Págs. 10-14.

ESTADOS FINANCIEROS

“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.”³

Son informes que se elaboran al finalizar un período contable, con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa.

Importancia

Los estados financieros son importantes ya que permiten visualizar la situación económica y financiera de la empresa, permite además analizar si se han cumplido las expectativas que se plantearon los propietarios con el fin de tomar correctivos en beneficio de los intereses empresariales.

Objetivos

- Evaluar la gestión gerencial, la solvencia y la liquidez de la empresa, así como su capacidad para generar fondos.

³ **ORTÍZ ANAYA**, Héctor, 2010, Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera. Décimo Tercera Edición. Editorial Curcio Penen, Bogotá – Colombia, Pág. 51.

- Tomar decisiones de inversión y crédito
- Conocer el origen y las características de sus recursos, para estimar al capacidad financiera de crecimiento.
- Dar información útil con el fin de evaluar la capacidad de administración, utilizar con eficacia los recursos de la empresa y alcanzar así su meta primordial.”⁴

Características

- **Comprensibilidad:** Cualidad esencial que facilitará comprender los aspectos más importantes sin mayor dificultad, aun a usuarios que no tengan cultura contable.
- **Relevancia:** La información que proporcionan debe permitir a los usuarios identificar los datos más importantes, a partir de los cuales se tomarán decisiones.
- **Confiabilidad:** Las cifras que correspondan a los conceptos expuestos deben ser suficientemente razonables, es decir pueden ser comprobables.
- **Comparabilidad:** Las cifras estarán expresadas en moneda de un mismo poder adquisitivo, a fin de hacerlas comparables al momento de establecer diferencias de un periodo a otro.

⁴ **CARVALHO BETANCUR**, Javier, 2010, Estados Financieros Normas para su Preparación y Presentación. Segunda Edición. ECOE Ediciones, Bogotá- Colombia, Pág. 3.

Usuarios de los Estados Financieros

Usuarios Internos.- “Vinculados directamente con la empresa.

- **Inversiones:** Requieren información que les ayude a decidir si deben comprar, retener o vender sus inversiones.
- **Empleados:** Requieren información acerca de la estabilidad y rentabilidad de sus empleadores, para conocer si estos son capaces de cubrir sus obligaciones.
- **La Gerencia:** Se interesan en la información a pesar de que estos lo preparan ya que les ayuda a preparar un control, tomar decisiones y planificar.

Usuarios Externos.- No pertenecen a la empresa pero tienen alguna vinculación.

- **Prestamistas:** Se interesan en conocer si sus préstamos e intereses respectivos serán pagados a la fecha dada o requerida.
- **Proveedores y Acreedores comerciales:** Se interesan en obtener información acerca de la capacidad de pago de la empresa.
- **Público:** Los Estados Financieros deben ayudar al público mediante información relativa a las directrices en la prosperidad de una empresa y el rango de sus actividades.

- **Gobiernos y Agencias Gubernamentales:** Su interés se centra en la distribución de los recursos a fin de regular sus actividades”⁵.

Principales Estados Financieros

- Estado de Resultados o de Pérdidas y Ganancias
- Estado de Situación Financiera o Balance General

Estado de Resultados

“Estado de resultados denominado también de pérdidas y ganancias, muestra los efectos de las operaciones de una empresa y sus resultados finales, ya sea de ganancia o de pérdida.

Es dinámico, ya que espera en forma acumulativa las cifras de ingresos, costos y gastos resultantes de un periodo establecido”⁶.

Importancia

Su importancia es fundamental porque muestra la forma a través de la cual las entidades económicas han conjugado los recursos disponibles para la consecución de sus objetivos.

⁵ **BAENA TORO**, Diego, 2010, Enfoque y Proyecciones Financieras. Primera Edición. Eco ediciones, Bogotá – Colombia, Pág. 27.

⁶ **ORTIZ ANAYA**, Héctor, 2009, Análisis Financiero Aplicado. Décima tercera edición. Panamericana Forma e Impresos S.A., Bogotá – Colombia, Pág.53.

Estado de Situación Financiera

“Se lo elabora en base a la Hoja de Trabajo y al finalizar el periodo contable, con el objetivo básico de mostrar en forma detallada la situación económica y financiera de la entidad en un momento determinado.

Importancia

El Estado de Situación Financiera tiene gran importancia ya que permite analizar la solvencia que posee una organización reflejada en los rubros del activo y pasivo”⁷.

ANALISTA FINANCIERO

“Es un financista especializado a quien, con base en los estados financieros y demás información que posea la entidad, le corresponde interpretar, analizar, obtener conclusiones y presentar recomendaciones, una vez que haya determinado si la situación financiera y los resultados de operación de una institución son satisfactorios o no.

La tarea del analista consiste fundamentalmente en examinar la situación y el comportamiento histórico de una institución, establecer las causas de

⁷ **BAENA TORO**, Diego, 2010, Enfoque y Proyecciones Financieras. Primera Edición. Eco ediciones, Bogotá – Colombia, Págs. 30-43.

dicho comportamiento y obtener conclusiones acerca de las posibles consecuencias, proyectadas en el tiempo.

Dado que la actividad del analista es algo tan importante, que sus conclusiones y recomendaciones son de tan vasta trascendencia y pueden afectar positiva o negativamente no sólo a una sino a muchas instituciones, aquél debe ser un profesional que reúna un mínimo de condiciones y cualidades como son las siguientes:

- Poseer buenos conocimientos de contabilidad general, porque sería difícil interpretar y analizar debidamente los estados financieros, si no conocen las técnicas y procedimientos que se utilizan en su preparación.
- Contar con suficiente información sobre las características no financieras de la empresa que se estudia, especialmente en cuanto a su organización, aspectos laborales, productos y mercado, proceso productivo, capacidad instalada, planes y proyecciones, etc.
- Finalmente, estar suficiente y permanentemente enterado de las 28 situaciones y cambios en los campos económico, político, monetario y fiscal, tanto a nivel nacional como internacional, los cuales pueden incidir en la marcha de la empresa, objeto de estudio”⁸

⁸ **ORTIZ ANAYA**, Héctor, 2009, Análisis Financiero Aplicado, Décima tercera edición, panamericana Forma e Impresos S.A. Bogotá – Colombia, Págs.32-33

ANÁLISIS FINANCIERO

“El análisis financiero es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento del pasado financiero de una entidad y conocer su capacidad de financiamiento e inversión propia.

Importancia

El Análisis Financiero es de gran importancia dentro de una empresa, ya que nos ayuda a interpretar y analizar cada uno de los resultados obtenidos mediante la presentación de los estados financieros, con el propósito de conocer cómo se encuentra la empresa en un determinado momento tanto en su parte financiera como económica y tomar las decisiones más acertadas.”⁹

Objetivos

- “Analizar las tendencias de las diferentes cuentas que constituyen el balance general y el estado de resultados.
- Calcular y utilizar los diferentes índices financieros para el análisis de la información contable.

⁹ **BRAVO VALDIVIESO**, Mercedes, 2011, Contabilidad General. Décima Edición. Editorial Escobar, Pág. 14.

- Explicar la importancia del concepto de capital de trabajo de una empresa.
- Conocer, estudiar, comparar y analizar las tendencias de las diferentes variables financieras que intervienen o son producto de las operaciones económicas de una empresa.
- Determinar el origen y las características de los recursos financieros de la empresa: de donde provienen, como se invierten, y que rendimiento generan o se puede esperar de ellos.

Herramientas

Para realizar el análisis financiero es necesario contar con la siguiente documentación:

- Estados financieros del ejercicio presente y del pasado.
- Notas aclaratorias.
- Conocer los objetivos, políticas, planes de la empresa
- En lo posible información financiera de la competencia.
- Representación gráfica de la parte estadística de cada uno de los grupos o rubros de los estados financieros”¹⁰.

¹⁰BAENA TORO, Diego, 2010, Enfoque y Proyecciones Financieras. Primera Edición. Eco ediciones, Bogotá – Colombia, Pág. 17.

Características

- **Objetividad.-** Todo análisis financiero debe ser claro, objetivo, fundamentado que sea demostrativo para los analistas financieros y directivos.
- **Imparcialidad.-** Se debe evaluar con alto nivel de conocimiento y ética profesional sin inclinación, ni a favor ni en contra de la empresa.
- **Frecuencia.-** Se lo realiza con frecuencia para alcanzar mayor productividad, efectividad y rentabilidad, ello permite un mejoramiento en la gestión administrativa y financiera.
- **Rentabilidad.-** El análisis se basa en relacionar y comparar unas cuentas con otras, entre sectores financieros y entre empresas similares, años presentes con pasados, para que sus índices sean relativos.
- **Metodología.-** En la realización del análisis financiero no existe una metodología única, depende de las necesidades particulares de la empresa.

Usuarios

- **Los Accionistas.-** “Conocer el rendimiento de su capital invertido, la personalidad de incrementar su utilidad, las expectativas de prosperidad.

- **Las Instituciones Financieras.-** Conocer si el crédito solicitado por los clientes, se justifica en base a las necesidades de fondos, capacidad de pago, dependiendo de la antigüedad del negocio y sus niveles de rentabilidad.
- **Los Proveedores.-** Necesitan datos de tipo financiero de sus clientes para interpretarlos en forma previa a la concesión de créditos.
- **El Estado.-** Le permitirá saber cuál será el pago de impuestos que la empresa realizará; así, el Estado dimensionará su futura inversión”¹¹.

Técnicas

1. Análisis Vertical
2. Análisis Horizontal
3. Análisis por Índices

Análisis Vertical

“Consiste en tomar un solo estado financiero y relacionar cada una de sus partes con un total determinado dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base.

¹¹ **WENSTON J**, Fred y **BRIGHAM**, Eugene, 2004, Fundamentos de Administración Financiera. Décima Edición. Editorial Mc Graw Hill, Bogotá – Colombia, Pág. 17.

Importancia

Es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución de los activos equitativos y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas.

Características

- ✓ Método estático, por referirse al análisis de estados financieros correspondientes a un mismo período o ejercicio.
- ✓ Bajo este método el factor tiempo pasa a ser un elemento sin importancia.
- ✓ Los métodos verticales de análisis se refieren exclusivamente a los estados financieros a una fecha o periodo determinado, según corresponda al Estados de Situación Financiera o Estado de Resultados. Los métodos verticales son: las razones simples y las razones estándar, y para algunos autores aplicación de porcentajes.

Procedimiento

- ✓ Para obtener los cálculos de este análisis se toma un estado financiero (Estado de Situación Financiera o Estado de Resultados) de un periodo determinado.

- ✓ Luego se relacionan las partes del componente con alguna cifra base del estado y se dividen, es decir se toma cada cuenta y se divide para el total de cada subgrupo, así por ejemplo ventas dividido para el total de Ingresos Operativos.
- ✓ El resultado obtenido constituye el porcentaje de rubro de cada cuenta dándonos un total de subgrupo del 100%.
- ✓ Seguidamente se divide cada cuenta dentro de cada subgrupo para el total de grupo, por ejemplo ventas divididas para el total de Ingresos cuya suma total deberá ser el 100%.

Modelo

EMPRESA "XXX"			
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA			
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013			
ANALISIS VERTICAL			
CODIGO	CUENTAS	VALOR	RUBRO %
	ACTIVO		
	ACTIVO CORRIENTE		
	Caja-Bancos	xxx	xxx%
	Ctas por Cobrar	xxx	xxx%
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	xxx	xxx%
	TOTAL ACTIVO	xxx	xxx%

FUENTE: Ortiz Anaya.
ELABORADOR POR: La Autora.

Análisis Horizontal

El análisis horizontal se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un periodo a otro y, por lo tanto, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase, presentados para períodos diferentes.”¹²

En otras palabras el análisis horizontal determina el aumento y disminución de una cuenta comparada entre dos períodos.

Importancia

Es importante porque determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado; así mismo determina si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo.

Objetivos

- Establecer los cambios que se producen en los estados financieros analizados.
- Analizar las posibles causas de esos cambios.
- Medir el grado de desarrollo de la empresa.
- Establecer el logro y la forma de inversión de los recursos.

¹²**ORTIZ ANAYA, Héctor**, 2009, Análisis Financiero Aplicado. Décima Tercera Edición. Panamericana Forma e Impresos S.A., Bogotá-Colombia, Pág.189.

Características

- “Es un tipo de análisis dinámico, en cuanto que estudia el crecimiento, manejo y actividad empresarial.
- Es un análisis comparativo, que consiste en constatar dos o más estados financieros, correspondientes a una misma empresa y pertenecientes a períodos diferentes.
- Calculadas las variaciones se centra la atención en aquellas cuentas que representen cambios significativos”¹³.

Procedimiento

- Se toma como base dos años debido a que se trata de un análisis comparativo, se tomará como ejemplo el año 2013 para compararlo con el 2012.
- Se hace una lista de los nombres de las cuentas que aparecen en los estados.
- A la derecha estos nombres y en dos columnas los valores en forma paralela, se ponen las cifras aplicables a varias cuentas.
- La primera columna se utiliza para datos más recientes, en este caso 2013 y se toma como base el más antiguo que es el año 2012.

¹³ ZAPATA, Pedro, 2011, Contabilidad General con Base en las NIIF. Séptima edición. Editorial Mc Graw Hill, Bogotá – Colombia, Págs. 414 - 415.

- Se determina la diferencia entre cifras, restando el año actual del año base. Para obtener el porcentaje de variación se divide el resultado obtenido anteriormente para el año base y por 100.
- En otra columna se registran las variaciones en términos de razones. (Se obtiene cuando se toman los datos absolutos de los estados financieros comparados y se dividen los valores del año actual para el año base). Al observar los datos obtenidos, se deduce que cuando la razón es inferior a 1, hubo disminución y cuando es superior, hubo aumento.

Modelo

EMPRESA "XXX"						
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA						
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013						
ANÁLISIS HORIZONTAL						
CODIGO	CUENTAS	2013	2012	VARIACIÓN	%	RAZON
	ACTIVO					
	ACTIVO CORRIENTE					
	Bancos	xxx	xxx	xxx	xxx%	xxx
	Inventario Mercaderías	xxx	xxx	xxx	xxx%	xxx
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE					
	TOTAL ACTIVO					

FUENTE: Ortiz Anaya.
ELABORADOR POR: La Autora.

Análisis por Índices

“Las razones o indicadores financieros constituyen la forma más común de análisis financiero; se conoce con el nombre de “razón” el resultado de establecer la relación entre dos cantidades”¹⁴.

“Una de las clasificaciones más comunes de los ratios o índices financieros, es la siguiente:

1. Índice de Liquidez
2. Índice de Actividad
3. Índice de Endeudamiento
4. Índice de Rentabilidad

1. Índices de Liquidez

“Los índices de liquidez buscan medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una empresa para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos corrientes.

¹⁴ **ORTIZ ANAYA**, Héctor, 2010, Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera. Décimo Tercera Edición. Editorial Curcio Penen, Bogotá–Colombia, Pág. 167.

Los índices más comúnmente utilizados para este tipo de análisis son los siguientes.

- **Razón Corriente.-** Se denomina también relación corriente y trata de verificar las disponibilidades de la empresa, a corto plazo, para afrontar sus compromisos, también a corto plazo

Fórmula:

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

Estándar: A este indicador, puede comenzarse a considerarlo bueno a partir de la razón 1 a 1. Entre más alto mejor.

- **Índice de Prueba Ácida.-** Se conoce también con el nombre de prueba del ácido o liquidez seca. Este índice pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin depender de la venta de existencias, es decir, básicamente con sus saldos de efectivo.

Fórmula:

$$\text{Índice Prueba Ácida} = \frac{\text{Act. Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Estándar: Es usualmente menor a 1, en una empresa comercial una prueba ácida de 0,50 a 1 puede considerarse satisfactoria.

- **Capital Neto de Trabajo.-** Este no es un indicador en sí, más bien es una forma de apreciar el capital con el cual cuenta la empresa para operar sus actividades luego de cancelar sus obligaciones corrientes.

Fórmula:

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

Estándar: Debe ser mayor que 1, concordante a la razón corriente, positiva y razonable.

2. Índices de Actividad

Son razones que nos muestran la actividad con que la empresa está usando los activos empleados; es decir miden la eficiencia de la utilización de los activos que generan capital de trabajo.

Estos indicadores nos ayudan a complementar el concepto de la liquidez.

También se les da a estos indicadores el nombre de rotación, toda vez

que se ocupa de las cuentas del balance dinámicas en el sector de los activos corrientes y las estáticas, en los activos fijos.

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

Fórmula:

$$\text{Rotación Ctas. por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Promedio Cuentas Cobrar}}$$

- **Periodo Promedio de Cobro.-** Indica el periodo promedio que transcurre entre que la empresa realiza una venta y el momento que recibe el pago, o en otras palabras la cantidad media.

Fórmula:

$$\text{PPC} = \frac{\text{Promedio Ctas. por Cobrar} \times 365}{\text{Ventas Netas}}$$

Estándar: Depende de la política de ventas a crédito, pero el estándar es de 30 días.

- **Rotación de Cuentas por Pagar.-** Es el número de veces en que una compra se refleja en las cuentas por pagar, es decir, el plazo medio de pago que se recibe de los proveedores

Fórmula:

$$\text{Rotación Ctas. por Pagar} = \frac{\text{Compras a Crédito}}{\text{Promedio Cuentas Pagar}}$$

- **Período Promedio de Pago.-** Indica la misma información pero expresada en días, es decir, el periodo promedio que transcurre entre que la empresa realiza una compra y el momento que paga, o en otras palabras, la cantidad media de días que la empresa se demora en ejecutar un pago.

Fórmula:

$$\text{PPP} = \frac{\text{Promedio Ctas. por Pagar} \times 365}{\text{Compras a Crédito}}$$

Estándar: Depende de la política de los proveedores, pero el estándar es de 60 días máximo.

- **Rotación de Inventarios.-** Mide el número de veces que cambian los inventarios cada año o, en otras palabras, la rapidez con que los inventarios se convierten en cuentas por cobrar o efectivo a través del proceso de ventas.

Fórmula:

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

Estándar: La rotación ideal es de 6 ó 7 veces anuales.

- **Período Promedio de Inventarios.-** Es la duración en días que permanece la mercadería en stock, indicando el periodo de tiempo que el inventario necesita para su movilización.

Fórmula:

$$\textit{Periodo Prom de Inventarios} = \frac{\textit{Inv. Prom} \times 365}{\textit{Costo de Ventas}}$$

Estándar: Mientras más prolongado mejor, < 60 días.

- **Rotación de los Activos Totales.-** Representa la capacidad de gestación obtenida de los activos para generar ingresos o ventas, o sea la contribución del activo total para generar ventas.

Fórmula:

$$\textit{Rotacion de Activos Totales} = \frac{\textit{Ventas Netas}}{\textit{Activo Total Promedio}}$$

Estándar: La rotación es > 3.

3. Índices de Endeudamiento

Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de que forman participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa, estableciendo el riesgo si no se cumple con dichas obligaciones. Entre otros se tiene:

- **Nivel de Endeudamiento.-** Este índice es de gran utilidad ya que mediante porcentajes nos muestra cuanto adeuda la Empresa, el mismo que debe ser menor para beneficio de la misma, lo que significa que la diferencia son recursos propios.

Fórmula:

$$\text{Índice de Endeudamiento.} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Estándar.- Es el 50% es decir mitad por mitad.

- **Concentración de la Deuda en el Corto Plazo.-** Establece que porcentaje del total de pasivos con terceros tiene vencimiento corriente, es decir, a menos de un año.

Fórmula:

$$CDCP = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Total Pasivos}}$$

4. Índices de Rentabilidad

Miden la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos, y de esta manera convertir las ventas en utilidades. Permiten evidenciar y comprobar si la rentabilidad es

relativa a la inversión que se efectúa por parte del financiamiento interno como externo”¹⁵.

Entre estos indicadores se tiene:

- **Margen Bruto.-** Determina cuantos dólares se obtiene de utilidad por cada dólar de ventas en el periodo analizado

Fórmula:

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

Estándar: Es del 25% a 30%.

- **Margen Neto.-** Indica la utilidad neta equivalente de las ventas, después de deducir ingresos y egresos.

Fórmula:

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

¹⁵ **ORTÍZ ANAYA**, Héctor, 2010, Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera. Décimo Tercera Edición. Editorial Curcio Penen, Bogotá – Colombia, Págs.178-215.

Estándar: Es > 5%.

- **Rendimiento del Patrimonio (ROE).**- “Determina cuantos dólares se obtiene de utilidad por cada dólar de financiamiento propio, en el periodo analizado.

Fórmula:

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

Estándar: El rendimiento que obtuvieron los socios sobre su inversión, > 15%.

- **Rendimiento del Activo (ROA).**- Determina cuantos dólares se obtiene de utilidad por cada dólar de financiamiento propio más financiamiento externo, en el periodo analizado”¹⁶.

Fórmula:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}}$$

¹⁶ **VAN HORNE** James, 2010, Fundamentos de Administración Financiera, Décimo Tercera Edición. Pearson, México. Págs. 112-119.

Estándar: Es > 7%.

Sistema DUPONT

“Permite desglosar los componentes del rendimiento sobre el patrimonio para tomar decisiones y mejorar la rentabilidad. Este sistema se deriva de los cálculos del rendimiento sobre el patrimonio.

Sirve en efecto, para determinar que tan rentable ha sido un proyecto. Para esto utiliza el margen de utilidad sobre las ventas y la eficiencia en la utilización de los activos.

Importancia

Muestra las relaciones que existen entre el rendimiento sobre la inversión, la rotación de los activos y el margen de utilidad con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa los está utilizando.

Metodología

Fórmula

$$\text{Sistema DUPONT} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}} \times \text{Multiplicador de Capital}$$

Se simplifica:

$$\text{Sistema DUPONT} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\cancel{\text{Ventas}}} \times \frac{\cancel{\text{Ventas}}}{\text{Activos totales}} \times \text{Multiplicador de Capital}$$

- Obtenemos el ROA:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}} \times \frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$$

▼ ▼

ROA Multiplicador de capital

- Se simplifica:

$$\frac{\cancel{\text{Utilidad Neta}}}{\text{Activos Totales}} \times \frac{\cancel{\text{Activos Totales}}}{\text{Patrimonio}}$$

- Resulta el ROE:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Indicador de Valor Económico Agregado (EVA)

Nos permite calcular el valor económico agregado a la empresa. El EVA se genera cuándo el rendimiento sobre el activo es superior al costo de capital¹⁷.

Es una herramienta que permite calcular y evaluar la riqueza generada por la empresa, teniendo en cuenta el nivel de riesgo con el que opera.

¹⁷ **CAMPOS CÁRDENAS**, Eliecer, 2008, Contabilidad Financiera. Tercera Edición. Editorial Curcio Penen, Quito – Ecuador, Págs. 206.

Importancia

La importancia radica en que es un indicador que integra el objetivo básico financiero, así como los objetivos operacionales y financieros, teniendo en cuenta los recursos utilizados para obtener el beneficio, pero también el costo de dichos recursos.

Además es importante porque permite tener una visión a largo plazo, de manera que permita implementar estrategias tendientes a incrementar el valor de la empresa y adoptar otras políticas acorde a los objetivos propuestos.

Objetivos

- “Tomar en cuenta para la medición de la inversión el costo de oportunidad.
- Considerar el riesgo con el que opera la empresa.
- Desanimar prácticas a corto plazo.
- Ser fiable cuando se comparan los datos de varias empresas.
- Asegurara que la utilidad es lo suficientemente grande para cubrir todas las fuentes de financiamiento.
- Dotar de un medidor de alta dirección a la gerencia y a todos los niveles de la organización.

Características

- Reconoce la importancia de la correlación entre la utilización del capital y su costo asociado correspondiente.
- Relaciona claramente los factores de la creación del valor.
- Permite medir la riqueza que se obtiene.
- La base del EVA son las utilidades ordinarias.
- Permite enfocar las decisiones hacia la generación de valor.¹⁸

Ventajas

- Muestra claramente la relación entre el margen de operación y la intensidad en el uso de capital.
- Relaciona los factores de creación de valor como el precio y la mezcla de cuentas con el valor creado.
- Es consistente con las técnicas utilizadas para evaluar las inversiones como son el valor presente neto y el flujo de efectivo descontado.
- Efectúa el desempeño de la administración.

Desventajas

- No considera las expectativas del futuro de la empresa.

¹⁸ **VALLARDO FERNANDEZ**, Raúl, Valor Económico Agregado, disponible en: <http://www.slideshare.net/jcfdezmx2/valor-economico-agregado-eva-presentation>.

- ➔ Utiliza como costo de oportunidad, el costo promedio de las cuentas de financiamiento sin considerar el costo accionario que está dado por el riesgo de la acción.
- ➔ Los ajustes que se tiene que realizar a la información financiera para transformar de base devengada o base económica.

Fórmula

$$EVA = UNA - (ANF * CPC)$$

En donde:

EVA = “Valor Económico agregado.

UNA = Utilidad Neta Ajustada

ANF = Activo Neto Financiado

CPC = Costo Promedio de Capital

Procedimiento

- ⌚ Para realizar el cálculo del EVA se toma en cuenta los estados financieros a ser analizados.
- ⌚ Luego se determina la utilidad neta ajustada mediante la aplicación de la siguiente formula:

$$UNA = \text{INGRESOS OPERACIONALES} - \text{GASTOS}$$

- ☉ A continuación se calcula el activo neto financiero a través de la siguiente fórmula:

$$\text{ANF} = \text{PASIVO NO CORRIENTE} + \text{PATRIMONIO}$$

- ☉ Posteriormente se realiza el cálculo del costo promedio de capital, para lo cual se emplea la siguiente tabla, que permitirá una mejor comprensión del mismo.

DETALLE	VALOR	PARTICIPAC.	PORCENTAJE	TOTAL
PASIVO NO CORRIENTE	XXX	XXX	XXX	XXX
PATRIMONIO	XXX	XXX	XXX	XXX
TOTAL	XXX			XXX

- ☉ Por último se aplica la fórmula anteriormente mencionada del EVA con los resultados de los ítems anteriores”¹⁹.

PUNTO DE EQUILIBRIO

“El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando

¹⁹ **CAMPOS CÁRDENAS**, Eliecer, 2008, Contabilidad Financiera. Tercera Edición. Editorial Curcio Penen, Quito – Ecuador, Págs.207-210.

las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas, por tal razón

se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas.

CF: Costos fijos

CVT: Costos ventas totales

VT: Ventas totales

CFT: Costos fijos totales

Importancia

Es la igualdad entre el ingreso y el costo, se determinará gráficamente en la interacción de las líneas que representa estos dos valores.

Ventajas

Los gráficos son fáciles de construir e interpretar.

- Es posible percibir con facilidad el número de mercaderías que se necesitan vender para no generar pérdidas.

- Provee directrices en relación a la cantidad de equilibrio, márgenes de seguridad y niveles de utilidad o pérdida a distintos niveles de producción y servicios”²⁰.

Fórmula

Según las ventas:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

PLANEACIÓN

Gotees dijo: Planear es “hacer que ocurran cosas que de otro modo no habrían ocurrido”, equivale a trazar los planes para fijar dentro de ellos nuestra futura acción; en otras palabras la planeación es proyectar un futuro deseado y los medios efectivos para conseguirlo.

La planeación es el procedimiento por el cual se organizan las ideas y cálculos para obtener objetivos a corto y largo plazo, dependiendo de las necesidades de la empresa.

²⁰ **VAN HORNE** James, 2010, Fundamentos de Administración Financiera, Décimo Tercera Edición. Pearson, México. Págs. 120

Importancia

La planeación es importante porque propicia el desarrollo de la empresa, reduce al máximo los riesgos y maximiza el aprovechamiento de los recursos y tiempo.

Clasificación

- **Planeación operativa**

Consiste en formular planes a corto plazo que pongan de relieve las diversas partes de la organización. Se utiliza para describir lo que estas partes deben hacer para que el ente cumpla sus objetivos en un tiempo determinado.

- **Planeación estratégica**

Es una herramienta de la gerencia estratégica que busca una o más ventajas competitivas de la organización, todo en función de la misión, sus objetos y los recursos disponibles.

- ◆ **Planeación Financiera**

Proporciona esquemas para guiar, conducir y controlar las actividades de la empresa a fin de lograr el éxito; representa el futuro de la empresa.

PLANEACION FINANCIERA

“La planeación financiera es una herramienta que reúne instrumentos con el fin de establecer las mejores decisiones en relación a las metas económicas y financieras que la empresa desea alcanzar, mediante el aprovechamiento al máximo de los recursos de la institución”²¹.

Importancia

Es importante porque permite tener una proyección sobre los resultados que desea alcanzar la empresa ya que maneja información financiera sobre ventas, ingresos, activos, inversiones y financiamientos.

Su implantación es importante, a nivel interno como para los terceros que necesitan tomar decisiones vinculadas a la empresa.

Propósito

- ◆ Lograr los objetivos deseados en los negocios.
- ◆ Ser una herramienta de control de la alta dirección.
- ◆ Abordar los aspectos de la incertidumbre.
- ◆ Combinar los propósitos al enfrentar el futuro incierto

²¹GITMAN, Lawrence J, 2007, Principios de Administración Financiera. Editorial Pearson. Decimoprimer Edición, México, Pág. 112.

Enfoque

- ◆ Cambiar la dirección que lleva la empresa.
- ◆ Acelerar el crecimiento y mejorar la productividad.
- ◆ Mejorar la administración y el personal.
- ◆ Propiciar el flujo de ideas estratégicas para que las tome en consideración la alta dirección.
- ◆ Concentrar recursos en casos o asuntos importantes.
- ◆ Desarrollar mejor información para que la alta dirección tome mejores decisiones.

Clasificación

La planeación financiera se clasifica en:

- ◆ **Planes Financieros a Largo Plazo (Estratégicos).**- “Determinan las acciones financieras planeadas de una empresa y su impacto pronosticado, durante periodos que varían de dos a diez años.

Por lo común, las empresas que experimentan altos grados de incertidumbre operativa, ciclos de producción relativamente cortos, ambos, acostumbran utilizar periodos de planeación más breves. Los planes financieros a largo plazo forman parte de un plan estratégico

integrado que, junto con los planes de producción y de mercadotecnia, guía a la empresa hacia el logro de sus objetivos estratégicos”²².

- ✦ **Planes Financieros a Corto Plazo (Operativos).**-Especifican las acciones financieras a corto plazo y el impacto anticipado de esas acciones. Estos planes abarcan un periodo de 1 a 2 años.

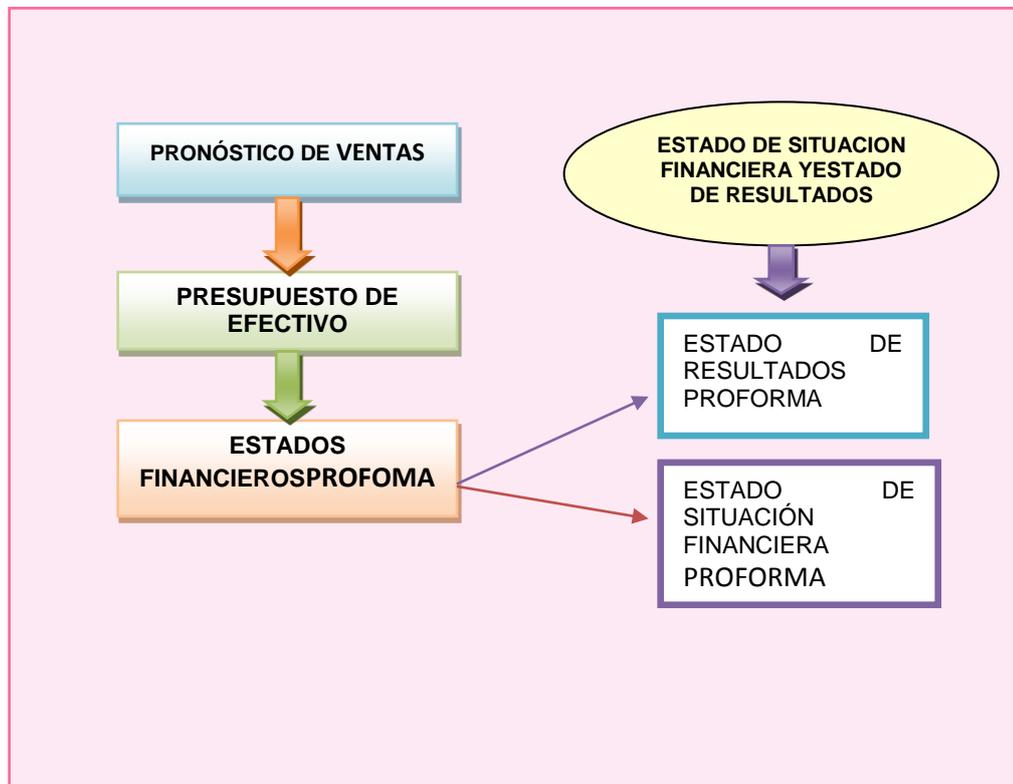
Algunos aspectos de la política financiera a corto plazo

La política que una empresa adopta para su financiación a corto plazo se compone de dos elementos:

- 🌈 **El monto de la inversión de la empresa en activos corrientes:** Una política a corto plazo flexible y adaptable mantendría una razón alta de activos corrientes a ventas; quiere decir que se tiene un valor representativo de disponibilidades por de las ventas al contado.
- 🌈 **La Financiación de los activos corrientes:** Esta política supone tener más deudas a largo plazo que a corto plazo, con el fin de dar oportunidad a la empresa de conseguir los recursos necesarios para afrontar dichos compromisos asumidos.

²² **ALEJANDRO ARRIOLA**, Alcides, Planificación Financiera para las Organizaciones, disponible en: <http://www.catolica.edu.sv/investiga/archivo/planificacionfinancierapdf>.

Proceso para la Planificación Financiera a Corto Plazo (Operativo)



FUNTE: LAWRENCE GITMAN.
ELABORADO POR: La autora.

PRONÓSTICOS FINANCIEROS

Se define a la acción de emitir un enunciado, sobre lo que es probable que ocurra en el futuro, en el campo de las finanzas, basándose en análisis y consideraciones de juicio.

Pronóstico de Ventas

“Es una estimación a nivel esperado de ventas de una empresa, línea de productos o marca de producto, que abarcan un periodo de tiempo determinado y un mercado específico, se expresa en unidades de productos (unidades físicas) y/o en unidades monetarias (valores).

El pronóstico de ventas consiste en la predicción de ventas de la empresa sobre un periodo determinado basado en la información externa e interna o de ambas”²³.

- **Pronostico Externo.-** Se basa en las relaciones observadas entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos como el PBI. Los productos que contienen estos indicadores son de fácil acceso, puesto que las ventas de la empresa suelen estar relacionadas con la actividad económica.
- **Pronostico Interno.-** Se basa en una recopilación o consenso de pronósticos de ventas a través de los propios canales de ventas de la empresa. Las empresas utilizan una combinación de datos de pronósticos externos e internos para hacer el pronóstico de ventas final. Los datos internos dan una idea de las expectativas de ventas y

²³ **OCHOA S**, Guadalupe, 2002, Administración Financiera. Primera Edición. McGraw-Hill Interamericana S.A., México. 2001. Pág. 360.

los externos proporcionaran un medio para ajustar estas expectativas a fin de tomar en cuenta factores económicos generales.

Importancia

Es importante para los directivos de la empresa porque les permite tomar decisiones de mercadotecnia, producción, aprovisionamiento y flujo de caja.

Ventajas

- ❖ Apoyo a la toma de decisiones por arte de las gerencias, de Mercadeo, Ventas y producción al proveerlos con información congruente, la cual se calcula utilizando modelos matemáticos de pronóstico, datos históricos de las ventas y el juicio de los ejecutivos representantes de cada departamento involucrado de la empresa.
- ❖ Mayor seguridad en el manejo de la información relacionada con las ventas de la empresa.
- ❖ Gran flexibilidad en la elaboración de pronósticos y para la creación y comparación de múltiples escenarios para efectos de análisis de ventas proyectadas.
- ❖ Apoya las decisiones del departamento de ventas de una manera eficaz y oportuna, al pronosticar los lineamientos de las mercaderías.

Pasos para su elaboración

- 1. Recolección de datos e información.-** Es el uso de técnicas o instrumentos para recopilar informaciones, pues sin la obtención de un especialista en mercados, o en ventas no podrá saber exactamente lo que es el producto, ni definir al consumidor, ni mucho menos proyectar la demanda en una forma técnica o al menos aceptable.
- 2. Análisis de los datos recolectados.-** Después de la obtención de la información y de los datos recolectados para la proyección, se analizan y clasifican estos, para entrar a definir los parámetros con los cuales se van a llevar a cabo las proyecciones.
- 3. Utilización de los métodos para proyectar la demanda.-** Estos son variados y van desde el uso de complicadas técnicas estadísticas, hasta el uso de los criterios del personal que efectúa las ventas.

Métodos para pronosticar las ventas

- ◆ Método de mínimos cuadrados
- ◆ Método de incremento porcentual de ventas
- ◆ Método de incremento absoluto.

Métodos de Mínimos Cuadrados

Se aplica cuando hay una tendencia lineal en los datos, con el fin de identificar la línea recta que asegure que la suma de los desvíos al cuadrado entre las ventas reales y esta línea de tendencia sea mínima, su fórmula es:

$$Y = a + bx$$

Dónde:

a= La porción fija

b= La independiente

Pero primero se aplicaran las siguientes fórmulas para encontrar a y b:

$$a = \frac{\sum xy}{n}$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

Dónde:

Y= Volumen de actividad o variable dependiente

X= Variable independiente

N= El número de datos o años

Método de incremento absoluto

Calcula los incrementos o disminuciones en valores absolutos, determinando un promedio que agrega el último dato para obtener el pronóstico.”²⁴ Su fórmula es:

$$\text{Promedio} = \frac{\sum(Abs)}{n-1}$$

Método de Incremento Porcentual de Ventas

Se determina el incremento de la demanda de cada período con respecto al anterior, tanto en valor como en porcentaje, posteriormente se saca el promedio aritmético de los incrementos porcentuales y se aplica dicho incremento al último valor real conocido y así sucesivamente, muestra el financiamiento adicional que necesitará la empresa si sus ventas aumentan de un periodo a otro.

La formula a aplicar es:

$$\text{INCREMENTO PORCENTUAL} = \frac{\text{Ventas del mes actual} - \text{Ventas del mes anterior}}{\text{Ventas del mes anterior}} \times 100$$

²⁴ VAN HORNE, James, 2010, Administración Financiera, decimotercera edición, Ediciones E- BOOK, México. Pág. 210

Formato de Información base para el Pronóstico de Ventas

EMPRESA "XXX"			
MÉTODO PORCENTAJE DE VENTAS DEL AÑO ANTERIOR			
MESES	VENTAS REALES	VARIACION	%IP
ene-12	xxx	xxx	xxx%
feb-12	xxx	xxx	xxx%
mar-12	xxx	xxx	xxx%
abr-12	xxx	xxx	xxx%
may-12	xxx	xxx	xxx%
jun-12	xxx	xxx	xxx%
TOTAL	xxx	xxx	xxx%

Fórmula para su aplicación:
VARIACIÓN: Año Posterior - Año Anterior
% IP: (Variación / Ventas Reales Mes Anterior)*100

FUENTE: Van Horne James
ELABORADOR POR: La Autora.

Fórmula

$$VP = V + (V * \% IP)$$

Simbología

VP= Ventas proyectadas

V = Ventas

%IP= Porcentaje incremento porcentual

EMPRESA "XXX"
FORMULA PARA PRONÓSTICO DE VENTAS
ENERO A DICIEMBRE AÑO XXXX

VENTAS PROYECTADAS= VENTAS + (VENTAS*IP)

FUENTE: Van Horne James.
ELABORADOR POR: La Autora.

PRESUPUESTOS

“Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que debe cumplirse en determinado tiempo. El presupuesto es el instrumento de desarrollo anual de las empresas o instituciones cuyos planes y programas se formulan por término de un año”²⁵.

Importancia

Las organizaciones son parte de un medio económico en el que predomina la incertidumbre. Por ello deben planear todas sus actividades si desean seguir sobreviviendo, ya que mientras más incertidumbre exista hacia el futuro mayores riesgos tendrá que correr.

²⁵ **DEL RÍO GONZÁLEZ**, Cristóbal. 2002, El Presupuesto. Novena edición. México. Ediciones Contables, Administrativas y Fiscales, Págs. 2

Finalidad

- Encaminar su gestión hacia la obtención de una mayor rentabilidad de capital.
- Interrelacionar las actividades de la empresa (compra, producción, distribución) en procura de lograr un objetivo común a través de la delegación de autoridad y de responsabilidades.
- Fijar políticas, examinar sus actuaciones respecto de las mismas y replantearlas en caso que no cumplan con las metas para las que fueron propuestas.

Elementos del Presupuesto

- **Integrador.-** Conocido como presupuesto maestro, ya que toma en cuenta todas las actividades y áreas para un objetivo global.
- **Coordinados.-** Indica que debe ser preparado con anterioridad los planes para los diversos departamentos de una empresa.
- **Operaciones.-** Permite conocer los ingresos y egresos que probablemente se producirán
- **Recursos.-** Planea los recursos necesarios para efectuar planes de operación incluyendo la planeación del presupuesto de efectivo y adición de activos.

Presupuesto de Efectivo

“El presupuesto de efectivo, también conocido como flujo de caja proyectado, es un presupuesto que muestra el pronóstico de las futuras entradas y salidas de efectivo de una empresa, para un periodo de tiempo determinado.

Importancia

Nos permite prever la futura disponibilidad del efectivo (saber si vamos a tener un déficit o un excedente) y, en base a ello, poder tomar decisiones.

Por otro lado, el presupuesto de efectivo nos permite conocer el futuro escenario de un proyecto o negocio; esta información puede servir para ser presentada a terceros, al querer demostrar la liquidez y rentabilidad de una empresa”²⁶.

Objetivos

- “Determinar los sobrantes o faltantes de dinero y tomar medidas para invertir adecuadamente.

²⁶ **LEÓN GARCIA**, Oscar, 2000, Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones. Tercera Edición. Imprenta Prensa Moderna Impresores, Cali – Colombia, Pág. 196.

- Identificar el comportamiento del flujo de dinero por entradas, salidas y financiamiento en periodos cortos y establecer un control permanente sobre dicho flujo.
- Evaluar si las políticas de cobro son razonables.

Preparación del Presupuesto de Efectivo

Para elaborar el presupuesto de efectivo de una empresa es necesario determinar:

- Entradas de efectivo
- Desembolsos de efectivo.
- Flujos de efectivo netos, efectivo inicial, financiamiento y efectivo excedente.”²⁷

Entradas de efectivo

“Las entradas de efectivo incluyen las entradas de efectivo de una empresa durante un periodo financiero específico, sus componentes más comunes son las entradas en efectivo, las cuentas por cobrar y otras entradas de efectivo.

²⁷ **MUNICH** Galindo y García, 2009, Fundamentos de Administración. Primera edición. Edit. Trillas. México, Págs. 89-98.

Modelo de las entradas de efectivo

EMPRESA "XXX"						
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS						
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Ventas Pronosticadas	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Ventas en Efectivo	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Cobros Ctas, por Cobrar	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Otras entradas de Efectivo	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Total Entradas de Efectivo	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx

FUENTE: Ortiz Anaya.
ELABORADOR POR: La Autora.

Desembolso de efectivo

Los desembolsos de efectivo Incluyen todas las salidas de efectivo que realiza la empresa durante un periodo financiero específico, los más comunes son compras en efectivo, pagos de cuentas por pagar, entre otros pagos que incurre la misma.

Es necesario e importante reconocer que la depreciación y otros gastos deducibles no se incluyen en el presupuesto de efectivo porque simplemente representan una amortización programada de una salida de efectiva previa, el impacto de la amortización se refleja en la disminución de la salida del efectivo para pagos fiscales.

Formato de desembolsos de efectivo

EMPRESA "XXX"						
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS						
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Compras por ventas	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Compras en efectivo	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Pagos Ctas. por Pagar	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Otras salidas de Efectivo	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Total Desembolsos de Efectivo	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx

FUENTE: Lawrence Gitman
ELABORADOR POR: La Autora.

Flujos de efectivo netos, efectivo final, financiamiento y efectivo excedente

Son todos aquellos componentes que se emplean dentro del presupuesto de efectivo, permitiendo llegar a obtener el financiamiento total requerido o el saldo o sobrante de efectivo correspondiente según sea el caso.

- ➔ **Flujo de efectivo neto:** Es la diferencia matemática entre el ingreso y el desembolso de efectivo de la empresa en cada periodo.
- ➔ **Efectivo final:** Es la suma del efectivo inicial de la empresa y su flujo de efectivo neto para el periodo.
- ➔ **Financiamiento total requerido:** Cantidad de fondos que la empresa necesita si el efectivo final para el periodo es menor que el saldo de efectivo mínimo deseado, en otras palabras la cantidad de fondos que

deben ser financiados.

- ➔ **Saldo de efectivo excedente:** Monto disponible que tienen la empresa para inversión si el efectivo final del periodo es mayor que el saldo de efectivo mínimo deseado.
- ➔ **Saldo mínimo requerido:** Como una buena parte de las transacciones de una empresa se solucionan con el efectivo, y como no coinciden las entradas de dinero las salidas, es indispensable dejar un remanente para solucionar casos imprevistos²⁸.

Formato del presupuesto de efectivo

EMPRESA "XXX"						
PRESUPUESTO DE EFECTIVO						
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Entradas de Efectivo	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Menos: Desembolsos de Efectivo	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Flujo de Efectivo Neto	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Mas: Efectivo Inicial	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Efectivo Final	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Menos: Saldo de Efectivo Mínimo	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Financiamiento Total Requerido	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Saldo de Efectivo Excedente	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx

FUENTE: Lawrence Gitman.
ELABORADOR POR: La Autora.

²⁸ **GITMAN**, Lawrence, 2009, Administración Financiera, decimoprimer edición, PEARSON Educación, México, Págs. 109-110.

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

“Un plan financiero prevé la preparación de los Estados proforma, los mismos que concentran datos de los presupuestos estudiados: ventas, compras, gastos, caja, etc. Los estados proforma indispensables son el estado de resultados y el balance general proforma.

Los estados proforma son estados financieros proyectados, normalmente, los datos se pronostican con un año de anticipación.

Los estados de ingresos proforma de la empresa muestran los ingresos y costos esperados para el año siguiente, en tanto que el balance proforma muestra la posición financiera esperada, es decir, activo, pasivo y capital.”²⁹

Importancia

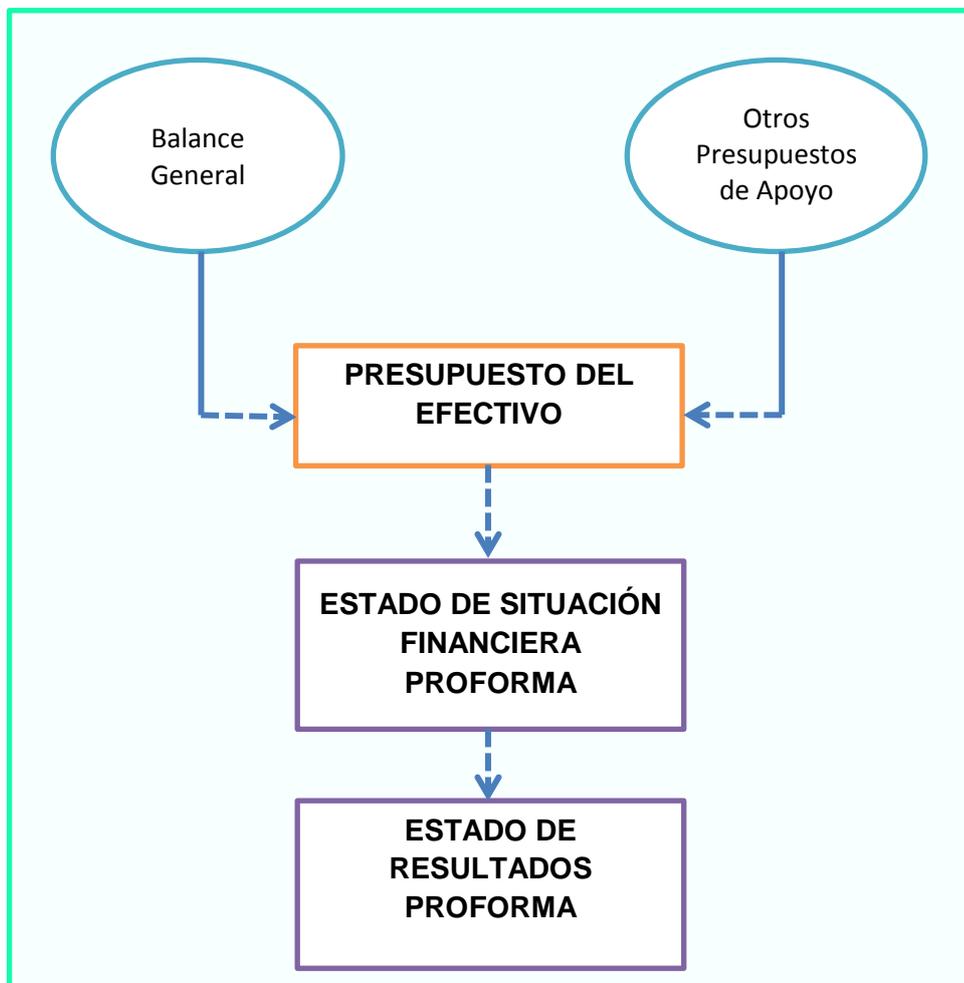
La importancia radica en que la elaboración de los mismos permite realizar el análisis de los resultados económico sostenido durante un periodo así como de la situación financiera en un momento dado. Son estados proforma son de gran utilidad tanto para el analista interno como para el externo, y se deben comparar con los estados históricos para evaluar su grado de precisión.

²⁹ **ORTIZ ANAYA**, Héctor. 2004. Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera. Decima Segunda Edición. Sigma Editores. Bogotá, Colombia. Pág. 49.

Elaboración de los Estados Financieros Proforma

“Para preparar los estados financieros proforma se requieren dos tipos de entradas:

- Los estados financieros del año anterior, y
- El pronóstico de ventas para el año entrante.



FUENTE: GITMAN, Lawrence J.
ELABORADO POR: La Autora

Estado de Resultados Proforma

El Estado de Resultados Proforma pronostica las ventas y después expresa los diversos rubros del estado de resultados como porcentajes de las ventas proyectadas.

Importancia

Permite conocer la futura rentabilidad del negocio y, por tanto, su viabilidad. Además con esta información, los directivos de las empresas planifican las actividades con el fin de alcanzar los objetivos propuestos.

Características

- Es un estado financiero que muestra las ventas, costo de ventas, las distribuciones adicionales y la utilidad o pérdida neta.
- La información que proporciona corresponde a un ejercicio futuro (dinámico).

Preparación del Estado de Resultados Proforma

Un método simple para desarrollar el Estado de Resultados Proforma es el **Método del porcentaje de ventas**, pronostica las ventas y después

expresa los diversos rubros del estado de resultados como porcentajes de las ventas proyectadas. Los porcentajes utilizados corresponden a los rubros del año anterior.

Fórmulas para su aplicación

Costo de ventas= % / ventas

Gastos operativos= % / ventas

Gastos Financieros= % / ventas

Estado de Situación Financiera Proforma

Es el documento que muestra la situación financiera y capacidad de pago de una empresa a una fecha fija futura, o también: Estado financiero que muestra el activo, pasivo y capital contable de una empresa a una fecha futura.”³⁰

Importancia

Es importante puesto que muestra la situación económica y capacidad de pago de una empresa a una fecha fija futura.

³⁰ **VAN HORNE** James, 2010, Fundamentos de Administración Financiera, Décimo Tercera Edición. Pearson, México. Págs. 169,173

Es una de las herramientas financieras más importantes que permite medir la liquidez con la que cuenta una empresa, al momento de enfrentar deudas con terceros.

Características

- Muestra el activo, el pasivo y el capital contable futuro de una empresa.
- La información que proporciona corresponde a una fecha fija futura (estático).

INFORME DE ANALISIS Y PLANEACIÓN FINANCIERA

“Es un documento que prepara el analista financiero al finalizar un periodo contable, tomando como base los estados financieros, para informar a los propietarios del negocio sobre el resultado de las operaciones registradas en los libros y demás documentos contables.

Importancia

Es importante no solo para los administradores y directivos de la compañía, sino para sus proveedores y clientes, ya que mediante este

informe la entidad muestra su solvencia y capacidad de competencia, permitiendo facilitar la toma de decisiones.

Características

Información fidedigna: Los datos que aparecen en el informe deben ser los mismos de los libros contables, los cuales deberán estar bajo las normas establecidas.

Claro y sencillo: El informe debe ser redactado de manera entendible para quienes revisen este documento y no solamente para quienes conocen el tema.

Funcional: Que los estados financieros en su análisis, refleje de manera práctica como se ha desarrollado la gestión económica y los resultados en termino de progreso, aciertos y dificultades para obtener ingresos, cubrir los costos y gastos y de esta manera establecer si es rentable o no.

Condiciones para la realización del Informe

Completo.-Presentación de datos favorables como desfavorables.

Lógicamente desarrollado.- El trabajo debe de estar dividido en etapas, cada una permitiendo el desarrollo de los temas siguientes de forma

natural y lógica, el problema y la base vienen primero, las conclusiones al final.

Claro y Preciso.- Los hechos deben de estar asentados concisamente, conclusiones y recomendaciones accesibles y justas, las soluciones deben de ser viables para un mismo problema.

Concreto.- No debe de contener material extraño al problema, y que se deben de referir a casos específicos y determinados del negocio.

Oportuno.-La utilidad de un informe depende de la oportunidad con que se estén proporcionando los resultados, por lo anterior la información debe de ser siempre oportuna, ya que un informe extemporáneo ocasiona una situación falsa de apreciaciones inmediatas que sirven de orientación para la toma de decisiones, ya que estas pueden afectar periodos largos y cortos.”³¹

Estructura

- Caratula
- Resumen de los aspectos más relevantes de la empresa
- Breve síntesis de los Resultados de la Estructura
- Resultados resumidos de los indicadores aplicados

³¹ **SANCHEZ**, S. 2008. Elaboración del Informe Financiero a la Dirección. Revista Gestipolis. Págs. 2-5. (En línea) URL: <http://www.gestipolis.com/recursos4/docs/fin/ela>

- Describir de manera resumida el Punto de Equilibrio
- Análisis de la planificación financiera
- Recomendaciones y conclusiones

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Los materiales que se utilizaron para el desarrollo del trabajo de Tesis son los siguientes:

- **Material Bibliográfico**

- Libros
- Folletos

- **Materiales de Oficina**

- Calculadora
- Perforadora, engrampadora.
- Esfero
- Lápiz
- Borrador
- Resmas de papel
- Cuadernos
- CD.

- **Equipo de Cómputo**

- Computadora

- Impresora
- Flash Memory

Material recibido por la Distribuidora Femar:

- Estado de Situación Económica (2012-2013)
- Estado de Situación Financiera (2012-2013)
- Ventas del año 2013.

MÉTODOS

Se utilizaron los siguientes métodos:

Científico

Contribuyo a buscar los referentes teóricos concerniente del análisis y planeación financiera, así como también, permitió condensar los más pertinentes para la revisión de literatura y los resultados presentados en el desarrollo de la tesis.

Deductivo

Se lo utilizó para tener un conocimiento de los aspectos generales del entorno de la distribuidora, mediante un estudio de Leyes, Reglamentos,

Instructivos y demás normativas legales que regulan la actividad de la organización y luego verificar su aplicación en los casos particulares relacionados con el análisis y planeación financiera.

Inductivo

Sirvió para revisar los aspectos específicos de la situación financiera de la empresa mediante un estudio de las cuentas que intervienen en los estados financieros; así mismo permitió reunir toda la información concerniente a la planeación financiera para poder emitir en forma general el informe con las debidas conclusiones y recomendaciones.

Analítico

Se lo utilizó al momento de analizar e interpretar los estados financieros, para la acertada toma de decisiones mediante la aplicación de índices que permitieron dar a conocer la real situación por la que atraviesa la empresa.

Sintético

El método sintético sirvió para elaborar el informe de análisis y planeación financiera de una forma detallada y resumida, de modo que permita el

entendimiento de los usuarios de la información, así mismo se lo utilizó para la formulación de las conclusiones y recomendaciones como resultado final del presente trabajo.

Matemático

Este método se utilizó para efectuar los cálculos y operaciones propias de las técnicas del análisis financiero y de la planeación financiera, con el fin de obtener datos objetivos apegados a la realidad y que permitan conocer la situación real en cuanto a liquidez y solvencia.

Estadístico

Permitió elaborar las diferentes representaciones estadísticas a través de gráficos, para realizar comparaciones y mediciones de parámetros de los datos financieros con el fin de facilitar su interpretación.

f. RESULTADOS

CONTEXTO EMPRESARIAL

Reseña Histórica



Desde el año de 1995 el Señor Fernando Bautista Guzmán emprendió en actividades comerciales, con la venta de: mesas, sillas y veladores de madera, en un pequeño local ubicado en el Cantón Azogues; con el paso del tiempo se incrementaron las ventas, por lo que, los ingresos eran bastante notables; es por ello que con financiamiento de una institución financiera decide ampliar su negocio.

El 20 de octubre de 1999 da inicio a sus actividades en la ciudad de Loja, con inscripción del RUC N° 0103317301001, la razón social es “Distribuidora FEMAR”, el mismo que resulta de la contracción del nombre del gerente y su esposa, tiene como actividad principal la venta al por mayor y menor de colchones, electrodomésticos y utensilios para el hogar.

Desde sus inicios se ha caracterizado por ofertar productos de calidad, lo que le ha servido para ganar un alto prestigio frente a la competencia y conseguir una posición sólida en el mercado.

En la actualidad las ventas son al por mayor y se distribuye a almacenes de las Provincias de Azuay, Loja y Zamora.

Base legal

Para el normal funcionamiento de las actividades financieras y económicas la Distribuidora FEMAR se rige en las siguientes leyes y disposiciones legales:

- ☉ Ley de Régimen Tributario Interno
- ☉ Ley de Seguridad Social
- ☉ Patente Municipal
- ☉ Permiso del cuerpo de bomberos

📍 Permiso de funcionamiento (ARCSA)

Objetivos

- Ofrecer productos de calidad y a bajo costo, acorde a las posibilidades de nuestros clientes.
- Ofrecer una excelente atención.
- Innovar el mercado con la comercialización de productos nuevos acorde a los avances tecnológicos y a las necesidades de los clientes.
- Apoyar al desarrollo de la economía local, regional y del país.

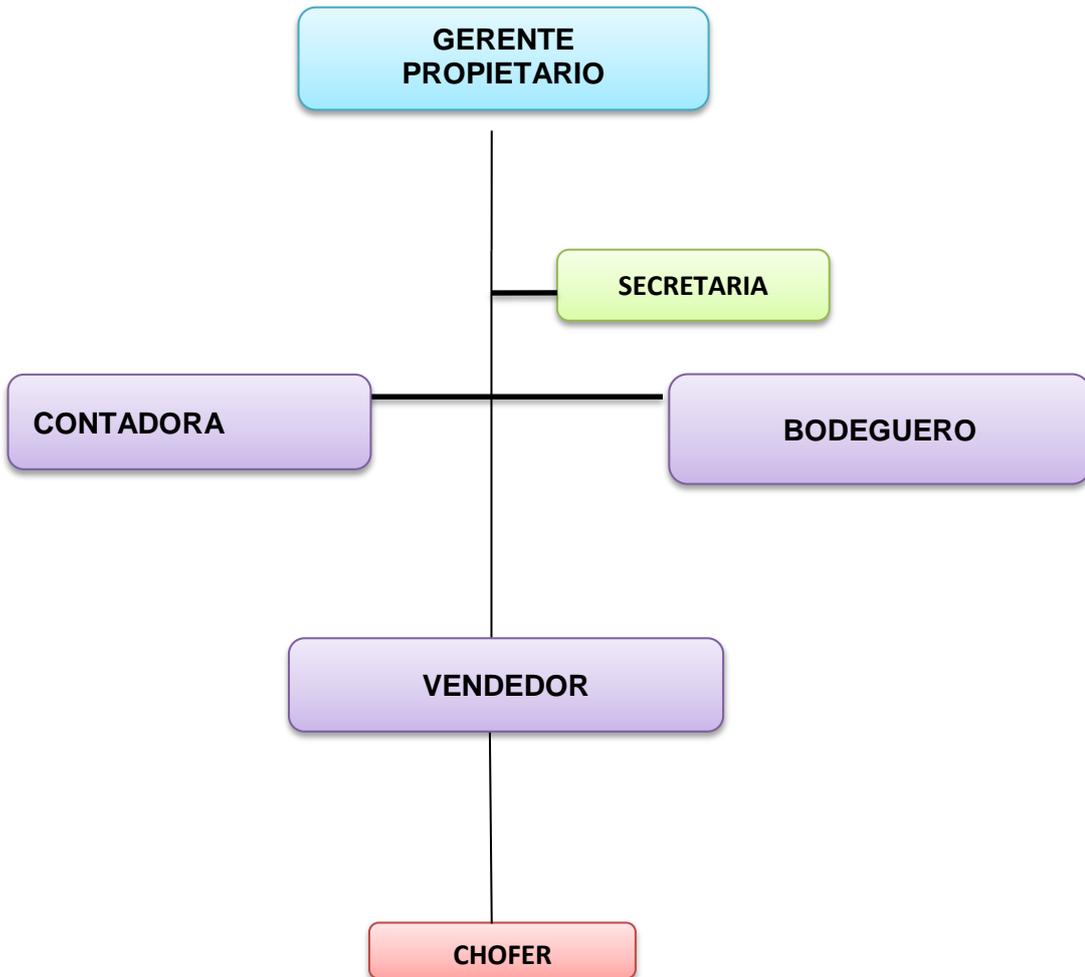
Políticas

La Distribuidora realiza sus actividades mediante políticas internas:

- Las ventas son 10% al contado y 90% a crédito.
- El plazo máximo de crédito que la Distribuidora otorga es de 60 días.
- Se realizan devoluciones de la mercadería, previa verificación, sea esto: por el transporte o por daños directamente de fabrica, más no por el uso y manipulación.
- Las depreciaciones se realizan por el método de línea recta.
- La provisión para cuentas incobrables es del 1%,
- El saldo mínimo requerido que la empresa ha determinado es de \$3000.00

Organigrama Estructural

DISTRIBUIDORA FEMAR



Fuente: Distribuidora FEMAR
Elaborado: La Autora.

DISTRIBUIDORA FEMAR
ESTADO DE RESULTADOS

PERIODO: 01-01-2012 AL 31-12-2012

4.	INGRESOS		
4.1.	INGRESOS OPERATIVOS		
4.1.01	Ventas de Mercadería	1.352.809,15	
	(-)COSTO DE VENTAS		
1.1.04.001	INVENTARIO INICIAL (AL 31-12-2010)	45.678,32	
	(+) COMPRAS NETAS	1.145.242,11	
	(=) MERCADERIA DISP.PARA LA VENTA	1.190.920,43	
1.1.04.001	(-) INVENTARIO FINAL (AL 31-12-2012)	130.647,81	
6.1.01.	(=) COSTO DE VENTAS	1.060.272,62	
	TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		292.536,53
4.2	INGRESOS NO OPERATIVOS		
4.2.01.001	Ingresos por Comisiones	<u>49,54</u>	
	TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS		49,54
	TOTAL INGRESOS		292.586,07
5.	GASTOS		
5.1	GASTOS OPERATIVOS		
5.1.01	Gastos Sueldos y Salarios	39.273,20	
5.1.02.	Gastos Administrativos	21.378,01	
5.1.03.	Gastos Servicios Básicos	925,44	
5.1.04.	Gastos de Instalación Mant.y Rep.	5.420,00	
5.1.05.	Gastos Depreciaciones	1.609,00	
5.1.06.	Gastos por Mantenimiento de local	3.151,75	
5.1.07.	Gastos de Viaje	2.821,14	
5.1.08.	Gastos de Ventas	27.623,16	
5.1.09.	Otros Gastos Deducibles	<u>223,71</u>	
	TOTAL GASTOS OPERATIVOS		102.425,41
5.2.	GASTOS NO OPERATIVOS		
5.2.01.	Gastos Financieros	1.625,37	
5.2.02.	Gastos no deducibles	15.603,41	
5.2.03.	Gastos Personales Varios	<u>7.367,74</u>	
	TOTAL GASTOS NO OPERATIVOS		24.596,52
	TOTAL GASTOS		127.021,93

UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>165.564,14</u>
(-)15% Participación de Trabajadores	24.834,62
25% Impuesto a la Renta por Pagar	36.851,81
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	103.877,71

Sr. Fernando Bautista Guzmán
GERENTE

Lic. Itziart Morán Sánchez
CONTADORA

DISTRIBUIDORA FEMAR
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
PERIODO: 01-01-2012 AL 31-12-2012

1.	ACTIVO		
1.1.	ACTIVO CORRIENTE		
1.1.01.	Caja general	92.020,98	
1.1.02.	Bancos	118.432,88	
1.1.03.	Cuentas por Cobrar	149.447,97	
1.1.04.	Inventarios	130.647,81	
1.1.05.	Impuestos Cobrados	4.702,77	
1.1.06.	Otros Activos Corrientes	<u>41.532,51</u>	
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE		536.784,92
1.2.	ACTIVO FIJO		
1.2.2.	DEPRECIABLES		56.794,11
1.2.2.02	Muebles y Enseres	2.558,00	
1.2.2.03	Equipos de Computación	4.222,08	
1.2.2.05	Vehículos	64.578,90	
1.2.2.15	(-)Depreciación Acumulada Activos Fijos	<u>14.564,87</u>	
	TOTAL ACTIVO FIJO		56.794,11
	TOTAL ACTIVOS		<u>593.579,03</u>
2.	PASIVO		
2.1.	PASIVO CORRIENTE		
2.1.01.	Cuentas por Pagar Proveedores	197.336,64	
2.2.01.	Obligaciones con la Adm. Tributaria	36.851,81	
2.3.01.	Obligaciones con el IESS	6.874,24	
2.4.01.	Obligaciones con los Empleados	<u>30.292,08</u>	
	TOTAL PASIVO CORRIENTE		271.354,77
2.1.	PASIVO NO CORRIENTE		
2.4.01.	Obligaciones con las Instituciones Financieras	<u>166.028,14</u>	
	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		166.028,14
	TOTAL PASIVO		437.382,91
3.	PATRIMONIO		
3.1.	CAPITAL		52.318,41
3.1.01	Capital Propio	<u>52.318,41</u>	
3.2.	RESULTADOS		103.877,71
3.2.01	Utilidad Neta del Ejercicio	<u>103.877,71</u>	
	TOTAL PATRIMONIO		<u>156.196,12</u>
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		<u>593.579,03</u>

José Fernando Bautista Guzmán
GERENTE

Itziart Morán Sánchez
CONTADORA

DISTRIBUIDORA FEMAR
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
PERIODO: 01-01-2013 AL 31-12-2013

4.	INGRESOS		
4.1.	INGRESOS OPERATIVOS		
4.1.01	Ventas de Mercadería	1.858.095,88	
	(-)COSTO DE VENTAS		
1.1.04.001	INVENTARIO INICIAL (AL 31-12-2010)	338.482,06	
	(+) COMPRAS NETAS	1.394.540,43.	
	(=) MERCADERIA DISP.PARA LA VENTA	1.733.022,49	
1.1.04.001	(-) INVENTARIO FINAL (AL 31-12-2012)	150.154,46	
6.1.01.	(=) COSTO DE VENTAS	1.582.868,03	
	TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		275.227,85
4.2	INGRESOS NO OPERATIVOS		
4.2.01.001	Ingresos por Comisiones	<u>4.123,57</u>	
	TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS		4.123,57
	TOTAL INGRESOS		279.351,42
5.	GASTOS		
5.1	GASTOS OPERATIVOS		
5.1.01	Gastos Sueldos y Salarios	35.964,93	
5.1.02.	Gastos Administrativos	30.049,56	
5.1.03.	Gastos Servicios Básicos	3.124,16	
5.1.04.	Gastos de Instalación Mantenimiento y Rep.	9.998,58	
5.1.05.	Gastos Depreciaciones	21.206,58	
5.1.06.	Gastos por Mantenimiento de local	1.703,94	
5.1.07.	Gastos de Viaje	3.507,29	
5.1.08.	Gastos de Ventas	6.922,53	
5.1.09.	Gastos de Gestión	54,12	
5.1.10.	Gastos por impuestos y Contribuciones	9.167,64	
5.1.11.	Gastos de Seguros y Reaseguros	15.924,56	
5.1.12.	Gastos Legales	270,8	
5.1.13.	Otros Gastos Operativos	26.626,01	
5.1.14.	Otros Gastos Deducibles	<u>7.823,70</u>	
	TOTAL GASTOS OPERATIVOS		172.344,40
5.2.	GASTOS NO OPERATIVOS		
5.2.01.	Gastos Financieros	19.682,29	
5.2.02.	Gastos no deducibles	<u>66.496,20</u>	
	TOTAL GASTOS NO OPERATIVOS		86.178,49
	TOTAL GASTOS		258.522,89

UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>20.828,53</u>
(-)15% Participación de Trabajadores	3.124,28
25% Impuesto a la Renta por Pagar	9.257,05
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	8.447,20

Sr. Fernando Bautista Guzmán
GERENTE

Lic. Itziart Morán Sánchez
CONTADORA



DISTRIBUIDORA FEMAR

ANÁLISIS VERTICAL AL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 31 de Diciembre del 2012

CODIGO	CUENTAS	VALOR	% RUBRO	% GRUPO
1.	ACTIVO			
1.1.	ACTIVO CORRIENTE			
1.1.01.	Caja General	92.020,98	17,14%	
1.1.02.	Bancos	118.432,88	22,06%	
1.1.03.	Cuentas por Cobrar	149.447,97	27,84%	
1.1.04.	Inventarios	130.647,81	24,34%	
1.1.05.	Impuestos Cobrados	4.702,77	0,88%	
1.1.06.	Otros Activos Corrientes	41.532,51	7,74%	
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	536.784,92	100,00%	90,43%
1.2.	ACTIVO FIJO			
1.2.02.002	Muebles y Enseres	2.558	4,50%	
1.2.02.003	Equipos de Computación	4.222,08	7,43%	
1.2.02.005	Vehículos	64.578,90	113,71%	
1.2.02.015	(-)Depreciacion Acumulada de Activos Fijos	14.564,87	25,65%	
	TOTAL ACTIVO FIJO	56.794,11	100,00%	9,57%
	TOTAL ACTIVOS	<u>593.579,03</u>		100,00%
2.	PASIVO			
2.1.	PASIVO CORRIENTE			
2.1.01.	Cuentas por Pagar proveedores	197.336,64	72,72%	
2.1.02.	Obligaciones con la Administración Tributaria	36.851,81	13,58%	
2.1.03.	Obligaciones con el IEES	6.874,24	2,53%	
2.1.04.	Obligaciones con los Empleados	30.292,08	11,16%	
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	271.354,77	100,00%	62,04%
2.2.	PASIVO NO CORRIENTE			
5.1.08.	Obligaciones con las Instituciones Financieras	166.028,14	100,00%	
5.1.09.	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	166.028,14	100,00%	37,96%
	TOTAL PASIVOS	437.382,91		100,00%
5.2.	PATRIMONIO			
5.2.01.	CAPITAL			
5.2.02.	Capital Propio	52.318,42	100,00%	
5.2.03.	TOTAL CAPITAL	52.318,42	100,00%	33,50%
	RESULTADOS DEL EJERCICIO			
	Utilidad Neta del ejercicio	103.877,70	100,00%	
	TOTAL RESULTADOS DEL EJERCICIO	103.877,70	100,00%	66,50%
	TOTAL PATRIMONIO	156.196,12		100,00%
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>593.579,03</u>		
GERENTE		CONTADORA		

DISTRIBUIDORA FEMAR
ANÁLISIS VERTICAL DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA
Al 31 de Diciembre del 2012

CUADRO N ° 1

ESTRUCTURA FINANCIERA 2012			
GRUPO	VALOR	% GRUPO	% TOTAL
ACTIVO	593.579,03	100,00%	100,00%
PASIVO	437.382,91	73,69%	100,00%
PATRIMONIO	156.196,12	26,31%	

GRÁFICO N ° 1



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

Interpretación

La Distribuidora FEMAR, presenta una estructura financiera en la que el total de activos tiene un valor de \$ 593.579,03 en el que se incluyen tanto

los activos corrientes y no corrientes, mientras que los pasivos poseen un valor de \$ 437.382,9, con respecto a los activos; y el patrimonio presenta un valor de \$ 156.196,12; lo que significa que del 100% de los activos sólo el 26,31% pertenece a la empresa y el 73,69% pertenece a terceras personas.

		DISTRIBUIDORA FEMAR		
ANÁLISIS VERTICAL AL ESTADO DE RESULTADOS				
Al 31 de diciembre del 2012				
CODIGO	CUENTAS	VALOR	% RUBRO	% GRUPO
4.	INGRESOS			
4.1.	INGRESOS OPERATIVOS			
4.1.01.	Venta de Mercaderias	1.352.809,15	462,44%	462,36%
	(-)COSTO DE VENTAS			
1.1.04.001	INVENTARIO INICIAL (AL 31-12-2011)	45.678,32		
	(+) COMPRAS NETAS	1.145.242,11		
	(=) MERCADERIA DISP.PARA LA VENTA	1.190.920,43		
1.1.04.001	(-) INVENTARIO FINAL (AL 31-12-2012)	130.647,81		
6.1.01	(=) COSTO DE VENTAS	1.060.272,62	362,44%	362,38%
	TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	292.536,53	100,00%	99,98%
	INGRESOS NO OPERATIVOS			
4.2.01.001	Ingresos por Comisiones	49,54	100,00%	0,02%
	TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS	49,54	100,00%	0,02%
	TOTAL INGRESOS	292.586,07		100,00%
5.	GASTOS			
5.1.	GASTOS OPERATIVOS			
5.1.01.	Gastos Sueldos y Salarios	39.273,20	38,34%	30,92%
5.1.02.	Gastos Administrativos	21.378,01	20,87%	16,83%
5.1.03.	Gastos Servicios básicos	925,44	0,90%	0,73%
5.1.04.	Gastos de Instalacion, Mantenimiento y Repa	5.420,00	5,29%	4,27%
5.1.05.	Gastos Depreciaciones	1.609	1,57%	1,27%
5.1.06.	Gastos por Mantenimiento de Local	3.151,75	3,08%	2,48%
5.1.07.	Gastos de viaje	2.821,14	2,75%	2,22%
5.1.08.	Gastos de Ventas	27.623,16	26,97%	21,75%
5.1.09.	Otros gastos deducibles	223,71	0,22%	0,18%
	TOTAL GASTOS OPERATIVOS	102.425,41	100,00%	80,64%
5.2.	GASTOS NO OPERATIVOS			
5.2.01.	Gastos Financieros	1.625,37	6,61%	1,28%
5.2.02.	Gastos no deducibles	15.603,41	63,44%	12,28%
5.2.03.	Gastos Personales Varios	7.367,74	29,95%	5,80%
	TOTAL GASTOS NO OPERATIVOS	24.596,52	100,00%	19,36%
	TOTAL GASTOS	127.021,93		100,00%
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	165.564,14		
<hr/> GERENTE		<hr/> CONTADORA		

DISTRIBUIDORA FEMAR
ANÁLISIS VERTICAL DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA
Al 31 de Diciembre del 2012

CUADRO Nº 2

ESTRUCTURA ECONÓMICA 2012			
GRUPO	VALOR	% GRUPO	% TOTAL
INGRESOS	292.586,07	100,00%	100,00%
GASTOS	127.021,93	43,41%	100,00%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	165.564,14	56,59%	

GRÁFICO Nº 2



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

Interpretación

La estructura económica de la Distribuidora FEMAR se encuentra conformada por los siguientes rubros:

Los ingresos que presentan un valor de \$292.586,07, el mismo que es el resultado especialmente de las ventas generadas en el periodo, menos su respectivo costo, lo que resulta ser superior a los gastos que presentan.

Los Gastos poseen un valor de \$ 127.021,93 equivalente al 43,41% con respecto al total de ingresos, los cuales representan todos los gastos ocasionados por la Distribuidora para su funcionamiento, obteniendo una Utilidad del Ejercicio de \$ 165.564,14 equivalente al 56,59%.

 DISTRIBUIDORA FEMAR ANÁLISIS VERTICAL AL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA Al 31 de Diciembre del 2013				
CODIGO	CUENTAS	VALOR	% RUBRO	% GRUPO
1.	ACTIVO			
1.1.	ACTIVO CORRIENTE			
1.1.01.	Caja General	153.393,12	24,86%	
1.1.02.	Bancos	1.227,42	0,20%	
1.1.03.	Cuentas por Cobrar	256.208,76	41,52%	
1.1.04.	Inventarios	150.154,46	24,33%	
1.1.05.	Impuestos Cobrados	14.578,04	2,36%	
1.1.06.	Otros Activos Corrientes	41.532,51	6,73%	
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	617.094,31	100,00%	86,89%
1.2.	ACTIVO FIJO			
1.2.02.002	Muebles y Enseres	3.158,28	3,39%	
1.2.02.003	Equipos de Computación	1.501,62	1,61%	
1.2.02.005	Vehículos	111.590,06	119,83%	
1.2.02.015	(-)Depreciacion Acumulada de Activos F	23.129,37	24,84%	
	TOTAL ACTIVO FIJO	93.120,59	100,00%	13,11%
	TOTAL ACTIVOS	<u>710.214,90</u>		100,00%
2.	PASIVO			
2.1.	PASIVO CORRIENTE			
2.1.01.	Cuentas por Pagar Proveedores	456.074,52	94,51%	
2.1.02.	Obligaciones con la Administración Tribu	9.257,05	1,92%	
2.1.03.	Obligaciones con el IEES	14.100,64	2,92%	
2.1.04.	Obligaciones con los Empleados	3.124,28	0,65%	
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	482.556,49	100,00%	81,62%
2.2.	PASIVO NO CORRIENTE			
5.1.08.	Obligaciones con las Instituciones Finan	108.683,60	100,00%	
5.1.09.	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	108.683,60	100,00%	18,38%
	TOTAL PASIVOS	591.240,09		100,00%
3	PATRIMONIO			
5.2.01.	CAPITAL			
5.2.02.	Capital Propio	110.527,61	100,00%	
5.2.03.	TOTAL CAPITAL	110.527,61	100,00%	92,90%
	RESULTADOS DEL EJERCICIO			
	Utilidad Neta del ejercicio	8.447,20	100,00%	
	TOTAL RESULTADOS DEL EJERCICIO	8.447,20	100,00%	7,10%
	TOTAL PATRIMONIO	118.974,81		100,00%
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>710.214,90</u>		
<hr/> GERENTE		<hr/> CONTADORA		

DISTRIBUIDORA FEMAR
ANÁLISIS VERTICAL DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA
Al 31 de Diciembre del 2013

CUADRO Nº 3

ESTRUCTURA FINANCIERA 2013			
GRUPO	VALOR	% GRUPO	% TOTAL
ACTIVO	710.214,59	100,00%	100,00%
PASIVO	591.240,09	83,25%	100,00%
PATRIMONIO	118.974,81	16,75%	

GRÁFICO Nº 3



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

Interpretación

La Distribuidora FEMAR, presenta una estructura financiera en la que el

total de activos tiene un valor de \$ 710.214,900 en el que se incluyen tanto los activos corrientes y no corrientes, mientras que los pasivos poseen un valor de \$ 591.240,09 con respecto a los activos; y el patrimonio presenta un valor de \$ 118.974,81; lo que significa que del 100% de los activos sólo el 16,75% pertenece a la empresa y el 83,25% pertenece a terceras personas.



DISTRIBUIDORA FEMAR

ANÁLISIS VERTICAL AL ESTADO DE RESULTADOS

Al 31 de diciembre del 2013

CODIGO	CUENTAS	VALOR	% RUBRO	% GRUPO
4.	INGRESOS			
4.1.	INGRESOS OPERATIVOS			
4.1.01.	Venta de Mercaderias	1.858.095,88	675,11%	665,15%
	(-)COSTO DE VENTAS			
1.1.04.001	INVENTARIO INICIAL (AL 31-12-2012)	338.482,06		
	(+) COMPRAS NETAS	1.394.540,43.		
	(=) MERCADERIA DISP.PARA LA VENTA	1.733.022,49		
1.1.04.001	(-) INVENTARIO FINAL (AL 31-12-2013)	150.154,46		
6.1.01	(=) COSTO DE VENTAS	1.582.868,03	575,11%	566,62%
	TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	275.227,85	100,00%	98,52%
	INGRESOS NO OPERATIVOS			
4.2.01.001	Ingresos por Comisiones	4.123,57	100,00%	1,48%
	TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS	4.123,57	100,00%	1,48%
	TOTAL INGRESOS	279.351,42		100,00%
5.	GASTOS			
5.1.	GASTOS OPERATIVOS			
5.1.01.	Gastos Sueldos y Salarios	35.964,93	20,87%	13,91%
5.1.02.	Gastos Administrativos	30.049,56	17,44%	11,62%
5.1.03.	Gastos Servicios básicos	3.124,16	1,81%	1,21%
5.1.04.	Gastos de Instalacion, Mantenimiento y Repa	9.998,58	5,80%	3,87%
5.1.05.	Gastos Depreciaciones	21.206,58	12,30%	8,20%
5.1.06.	Gastos por Mantenimiento de Local	1.703,94	0,99%	0,66%
5.1.07.	Gastos de viaje	3.507,29	2,04%	1,36%
5.1.08.	Gastos de Ventas	6.922,53	4,02%	2,68%
5.1.09.	Gastos de Gestion	54,12	0,03%	0,02%
5.1.10.	Gastos por impuestos y contribuciones	9.167,64	5,32%	3,55%
5.1.11.	Gastos de Seguros y Reaseguros	15.924,56	9,24%	6,16%
5.1.12.	Gastos Legales	270,8	0,16%	0,10%
5.1.13.	Otros gastos operativos	26.626,01	15,45%	10,30%
5.1.14.	Otros gastos deducibles	7.823,70	4,54%	3,03%
	TOTAL GASTOS OPERATIVOS	172.344,40	100,00%	66,67%
5.2.	GASTOS NO OPERATIVOS			
5.2.01.	Gastos Financieros	19.682,29	22,84%	7,61%
5.2.02.	Gastos no deducibles	66.496,20	77,16%	25,72%
	TOTAL GASTOS NO OPERATIVOS	86.178,49	100,00%	33,33%
	TOTAL GASTOS	258.522,89		100,00%
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	20.828,53		
_____ GERENTE		_____ CONTADORA		

DISTRIBUIDORA FEMAR
ANÁLISIS VERTICAL DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA
Al 31 de Diciembre del 2013

CUADRO Nº 4

ESTRUCTURA ECONÓMICA 2013			
GRUPO	VALOR	% GRUPO	% TOTAL
INGRESOS	279.351,42	100,00%	100,00%
GASTOS	258.522,89	92,54%	100,00%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	20.828,53	7,46%	

GRÁFICO Nº 4



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

Interpretación

La estructura económica de la Distribuidora FEMAR se encuentra conformada por los siguientes rubros:

Los ingresos que presentan un valor de \$279.351,42, el mismo que es el resultado especialmente de las ventas generadas en el periodo, menos su respectivo costo, lo que resulta ser superior a los gastos que presentan.

Los Gastos poseen un valor de \$ 172.344,40 equivalente al 92,54% con respecto al total de ingresos, los cuales representan todos los gastos ocasionados por la Distribuidora para su funcionamiento, obteniendo una Utilidad del Ejercicio de \$ 20.828,53 equivalente al 7,46%.



DISTRIBUIDORA FEMAR

ANALISIS HORIZONTAL AL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

PERIODO: 2012 - 2013

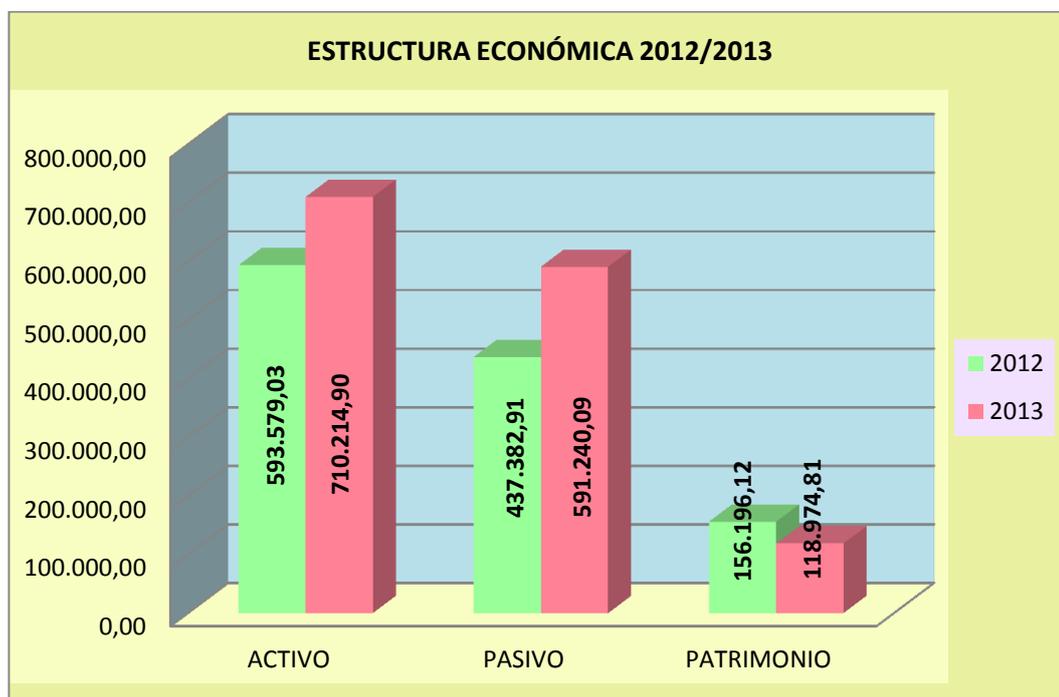
CODIGO	CUENTAS	2013	2012	VARIACION	%VARIACION	RAZON
1.	ACTIVO					
1.1.	ACTIVO CORRIENTE					
1.1.01.	Caja General	153.393,12	92.020,98	61.372,14	66,69%	1,67
1.1.02.	Bancos	1.227,42	118.432,88	-117.205,46	-98,96%	0,01
1.1.03.	Cuentas por Cobrar	256.208,76	149.447,97	106.760,79	71,44%	1,71
1.1.04.	Inventarios	150.154,46	130.647,81	19.506,65	14,93%	1,15
1.1.05.	Impuestos Cobrados	14.578,04	4.702,77	9.875,27	209,99%	3,10
1.1.06.	Otros Activos Corrientes	41.532,51	41.532,51	0,00	0,00%	1,00
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	617.094,31	536.784,92	80.309,39	14,96%	1,15
1.2.	ACTIVO FIJO					
1.2.02.002	Muebles y Enseres	3.158,28	2.558	600,28	23,47%	1,23
1.2.02.003	Equipos de Computación	1.501,62	4.222,08	-2.720,46	-64,43%	0,36
1.2.02.005	Vehículos	111.590,06	64.578,90	47.011,16	72,80%	1,73
1.2.02.015	(-)Depreciacion Acumulada de Activos Fijos	-23.129,37	-14.564,87	-8.564,50	58,80%	1,59
	TOTAL ACTIVO FIJO	93.120,59	56.794,11	36.326,48	63,96%	1,64
	TOTAL ACTIVOS	<u>710.214,90</u>	<u>593.579,03</u>	116.635,87	19,65%	1,20
2.	PASIVO					
2.1.	PASIVO CORRIENTE					
2.1.01.	Cuentas por Pagar proveedores	456.074,52	197.336,64	258.737,88	131,11%	2,31
2.1.02.	Obligaciones con la Administración Tributaria	9.257,05	36.851,81	-27.594,76	-74,88%	0,25
2.1.03.	Obligaciones con el IEES	14.100,64	6.874,24	7.226,40	105,12%	2,05
2.1.04.	Obligaciones con los Empleados	3.124,28	30.292,08	-27.167,80	-89,69%	0,10

DISTRIBUIDORA FEMAR
ANÁLISIS HORIZONTAL DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA
PERÍODO: 2012/2013

CUADRO Nº 1

ESTRUCTURA FINANCIERA 2012					
CODIGO	DETALLE	2012	2013	VARIACIÓN	%
1	ACTIVO	593.579,03	710.214,90	116.635,87	19,65%
2	PASIVO	437.382,91	591.240,09	153.857,18	35,18%
3	PATRIMONIO	156.196,12	118.974,81	-37.221,31	-23,83%

GRÁFICO Nº 1



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

Interpretación

En base a los resultados obtenidos del análisis horizontal efectuado al Estado de Situación Financiera de la Distribuidora Femar, se deduce que para el año 2013 ha existido un incremento notable en cuanto a los activos y pasivos presentando valores de \$116.365,87, \$ 153.857,18, puesto que la empresa ha requerido adquirir una buena cantidad de mercaderías, así como también mejorar y adecuar sus instalaciones para poder desarrollar sus actividades con normalidad, lo que provoca un aumento en las obligaciones con terceros.

Así mismo se evidencia una disminución en el Patrimonio como consecuencia del aumento de los pasivos, con un valor de \$ -37.221,31 equivalente al -23,83%, valor que esta representado en los resultados del presente ejercicio.



DISTRIBUIDORA FEMAR
ANALISIS HORIZONTAL AL ESTADO DE RESULTADOS
PERIODO: 2012 - 2013

CODIGO	CUENTAS	2013	2012	VARIACION	%VARIACION	RAZON
4.	INGRESOS					
4.1.	INGRESOS OPERATIVOS					
4.1.01.	Venta de Mercaderias	1.858.095,88	1.352.809,15	505.286,73	37,35%	1,37
	(-)COSTO DE VENTAS					
1.1.04.001	INVENTARIO INICIAL (AL 31-12-2012)	338.482,06	45.678,32	292.803,74	641,01%	7,41
	(+) COMPRAS NETAS	1.394.540,43	1.145.242,11	249.298,32	21,77%	1,22
	(=) MERCADERIA DISP.PARA LA VENTA	1.733.022,49	1.190.920,43	542.102,06	45,52%	1,46
1.1.04.001	(-) INVENTARIO FINAL (AL 31-12-2013)	150.154,46	130.647,81	19.506,65	14,93%	1,15
6.1.01	(=) COSTO DE VENTAS	-1.582.868,03	-1.060.272,62	-522.595,41	49,29%	1,49
	TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	275.227,85	292.536,53	-17.308,68	-5,92%	0,94
	INGRESOS NO OPERATIVOS					
4.2.01.001	Ingresos por Comisiones	4.123,57	49,54	4.074,03	8223,72%	83,24
	TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS	4.123,57	49,54	4.074,03	8223,72%	83,24
	TOTAL INGRESOS	279.351,42	292.586,07	-13.234,65	-4,52%	0,95
5.	GASTOS					
5.1.	GASTOS OPERATIVOS					
5.1.01.	Gastos Sueldos y Salarios	35.964,93	39.273,20	-3.308,27	-8,42%	0,92
5.1.02.	Gastos Administrativos	30.049,56	21.378,01	8.671,55	40,56%	1,41
5.1.03.	Gastos Servicios básicos	3.124,16	925,44	2.198,72	237,59%	3,38
5.1.04.	Gastos de Instalacion, Mantenimiento y Repa.	9.998,58	5.420,00	4.578,58	84,48%	1,84
5.1.05.	Gastos Depreciaciones	21.206,58	1.609	19.597,58	1218,00%	13,18



DISTRIBUIDORA FEMAR
ANALISIS HORIZONTAL AL ESTADO DE RESULTADOS
PERIODO: 2012 - 2013

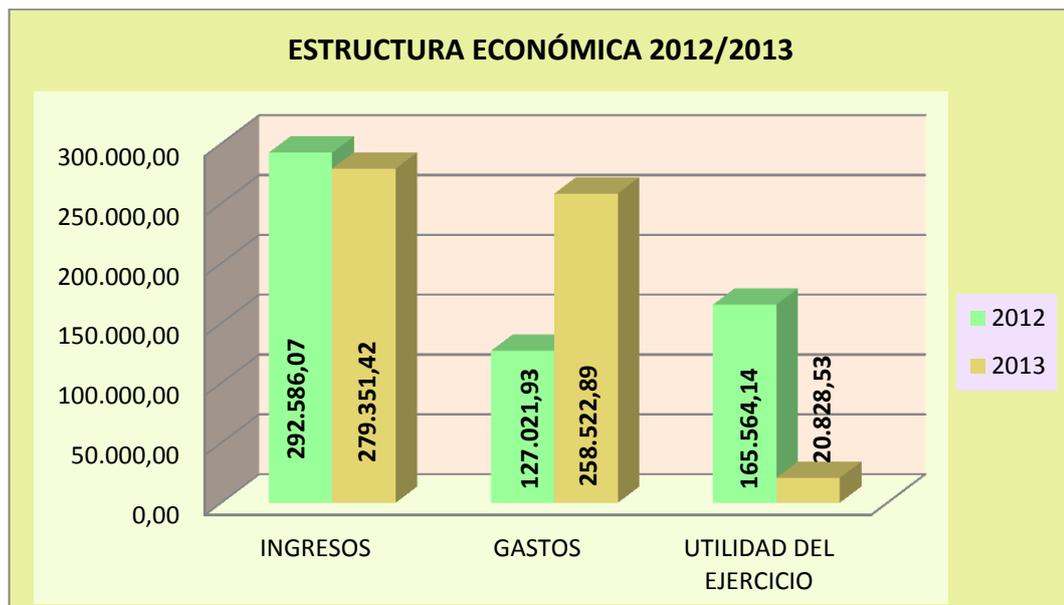
CODIGO	CUENTAS	2013	2012	VARIACION	%VARIACION	RAZON
5.1.06.	Gastos por Mantenimiento de Local	1.703,94	3.151,75	-1.447,81	-45,94%	0,54
5.1.07.	Gastos de viaje	3.507,29	2.821,14	686,15	24,32%	1,24
5.1.08.	Gastos de Ventas	6.922,53	27.623,16	-20.700,63	-74,94%	0,25
5.1.09.	Gastos de Gestion	54,12		54,12		
5.1.10.	Gastos por impuestos y contribuciones	9.167,64		9.167,64		
5.1.11.	Gastos de Seguros y Reaseguros	15.924,56		15.924,56		
5.1.12.	Gastos Legales	270,8		270,80		
5.1.13.	Otros gastos operativos	26.626,01		26.626,01		
5.1.14.	Otros gastos deducibles	7.823,70	223,71	7.599,99	3397,25%	34,97
	TOTAL GASTOS OPERATIVOS	74.013,59	35.831,76	38.181,83	106,56%	2,07
5.2.	GASTOS NO OPERATIVOS					
5.2.01.	Gastos Financieros	19.682,29	1.625,37	18.056,92	1110,94%	12,11
5.2.02.	Gastos no deducibles	66.496,20	15.603,41	50.892,79	326,16%	4,26
5.2.03.	Gastos Personales Varios		7.367,74	-7.367,74	-100,00%	0,00
	TOTAL GASTOS NO OPERATIVOS	86.178,49	24.596,52	61.581,97	250,37%	3,50
	TOTAL GASTOS	160.192,08	60.428,28	99.763,80	165,09%	2,65
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	-160.192,08	-60.428,28	-99.763,80	165,09%	2,65
	GERENTE					CONTADORA

DISTRIBUIDORA FEMAR
ANÁLISIS HORIZONTAL DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA
PERÍODO: 2012/2103

CUADRO Nº 2

ESTRUCTURA ECONÓMICA 2012/2013					
CODIGO	DETALLE	2012	2013	VARIACIÓN	%
4	INGRESOS	292.586,07	279.351,42	-13.234,65	-4,52%
5	GASTOS	127.021,93	258.522,89	131.500,96	103,53%
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	165.564,14	20.828,53	-144.735,61	-87,42%

GRÁFICO Nº 2



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

Interpretación

Al realizar una comparación entre los ingresos del 2012-2013 se evidencia una disminución de \$ 13.234,65, equivalente al -4,25%, debido

a un aumento en el costo de la mercadería vendida durante el periodo 2013, lo que demuestra que durante este año se pagó un costo mayor debido a una mayor cantidad de mercadería adquirida por la distribuidora.

Los gastos presentan un incremento de \$ 131.500,96 correspondiente al 103,53%, como resultado de un aumento en los gastos administrativos, gastos servicios básicos y otros, así mismo el incremento se debe al aumento de algunas cuentas que el periodo anterior no aparecieron como por ejemplo Gastos de Gestión, gastos legales, gastos de seguros y reaseguros.

El resultado del periodo que resulta de la resta de los ingresos menos los gastos presenta una disminución significativa de \$ 131.500,96 equivalente al -87,42%.

DISTRIBUIDORA FEMAR
APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS

INDICE DE LIQUIDEZ

Razón Corriente

Razón Corriente = $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	
2012	2013
$\frac{536.784,92}{271.354,77}$	$\frac{617.094,31}{482.556,49}$
1,98	1,28

GRÁFICO N° 1



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

Interpretación

A través de este indicador se puede evidenciar que la Distribuidora FEMAR posee \$ 1,98 para el año 2012 y 1,28 para el año 2013, por cada

1 dólar que adeuda a corto plazo; y en base a aquello, se puede decir que la empresa es corriente, ya que dispone de suficientes fondos para hacer frente a proveedores de mercaderías en caso de ocurrir alguna contingencia económica.

Prueba Ácida

Prueba Ácida = $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	
2012	2013
$\frac{406.137,11 - 130.647,81}{271.354,77}$	$\frac{617.094,31 - 150.154,46}{482.556,49}$
1,50	0,97

GRÁFICO Nº 2



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

Interpretación

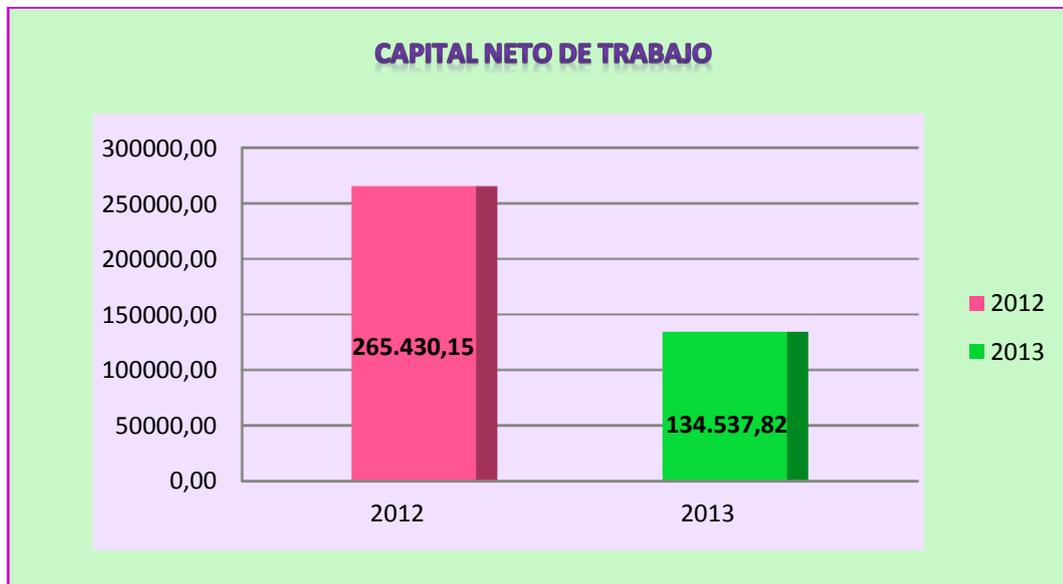
Según los resultados obtenidos en el indicador de prueba ácida se manifiesta que si la Distribuidora tuviera la necesidad de cubrir sus obligaciones a corto plazo, sin vender el inventario; en el año 2012, le alcanzaría ya que con \$ 1,50, lo que significa que si podrá hacer frente a sus obligaciones corrientes sin necesidad de vender parte de sus inventarios.

Así mismo para el año 2013 un valor de \$ 0,97 lo que ha disminuido en relación con el año 2012, pero es un valor no muy notable, pues está ubicando dentro del estándar establecido que va desde 0.50 a 1; con ello se demuestra que la distribuidora no depende directamente de la venta de sus inventarios para poder atender sus obligaciones corrientes.

Capital Neto de Trabajo

Capital Trabajo= Activo Corriente - Pasivo Corriente	
2012	2013
536784,92 - 271354,77	617094,31 - 482556,49
265430,15	134537,82

GRÁFICO N° 3



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

Interpretación

Se puede evidenciar que al finalizar el año 2012 la Distribuidora tenía \$ 265430,15, y al finalizar el año 2013 surge una disminución de \$ 134.537,82, lo que demuestra que la Distribuidora Femar cuenta con recursos necesarios y adecuados para continuar operando luego de haber cubierto sus obligaciones a corto plazo.

ÍNDICES DE ACTIVIDAD

Rotación de Cuentas por Cobrar

Rotación de Cuentas por Cobrar = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Prom de CxC}}$	
2012	2013
$\frac{1.352.809,15}{149.477,97}$	$\frac{1.858.095,88}{256.208,76}$
9,05	7,25

GRÁFICO Nº 4



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

Interpretación

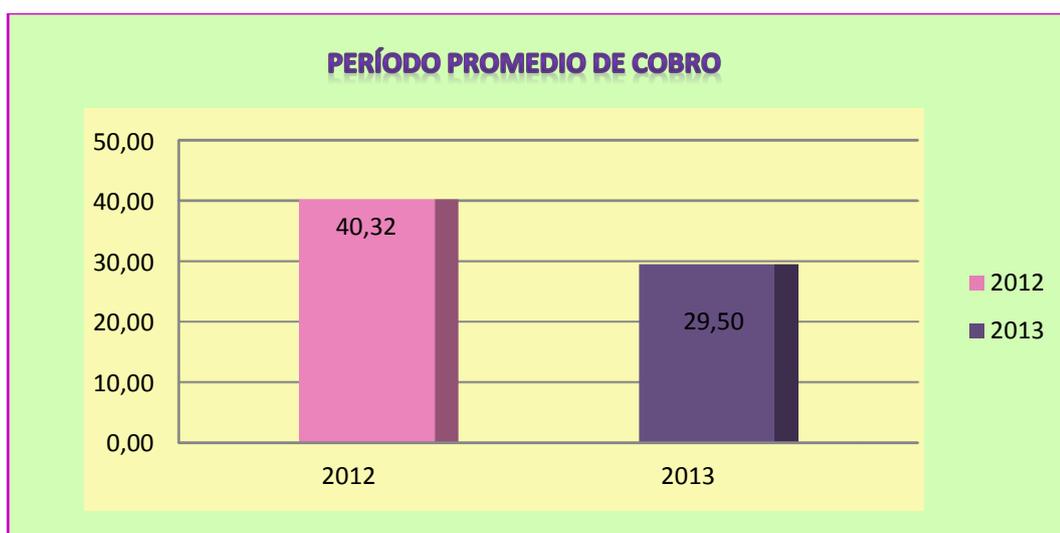
En este indicador se relacionan las ventas a crédito con el promedio de cuentas por cobrar, es así que para el año 2012, la distribuidora obtiene

una rotación de la cartera de 9,05 veces a diferencia del año 2013 presenta una disminución de 7,25 veces, demostrando que la compañía dispone de una mala administración para la concesión de los créditos por lo tanto, deja de ser un aspecto provechoso para la empresa puesto que no puede hacer uso del dinero.

Período Promedio de Cobro

$PPC = \frac{\text{Prom CxC} * 365}{\text{Ventas Netas}}$	
2012	2013
$\frac{149.447,97 * 365}{1.352.809,15}$	$\frac{150.154,46 * 365}{1.858.095,88}$
40,32	29,50

GRÁFICO Nº 5



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

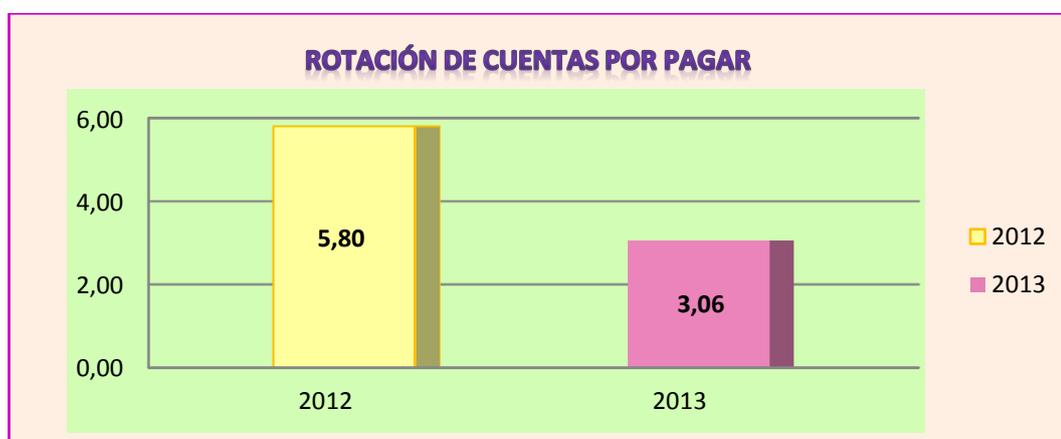
Interpretación

Este resultado significa que en promedio la Distribuidora tarda 40,32 y 29,50 días para recuperar los créditos que otorgaron, como es evidente el nivel de pago por parte de los clientes es poco satisfactorio, indicando que la empresa no dispone de políticas para acelerar los cobros, más bien estos créditos al no ser recuperados se han convertido en un gasto, ocasionando una gran disminución en la utilidad de la empresa.

Rotación de Cuentas por Pagar

Rotación CxP = $\frac{\text{Compras a Crédito}}{\text{Prom CxP}}$	
2012	2013
$\frac{1.145.242,11}{197.336,64}$	$\frac{1.394.540,43}{482.556,49}$
5,80	3,06

GRÁFICO N° 6



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

Interpretación

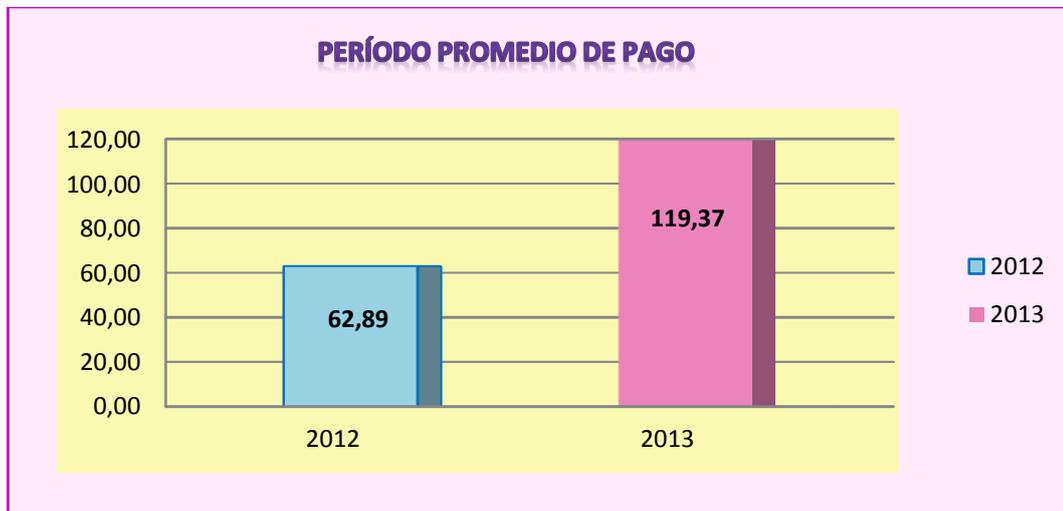
En este indicador se relacionan las compras con el promedio de cuentas por pagar, es así que para el año 2012 dentro del ciclo operacional del negocio las cuentas por pagar tienen una rotación de 5.80 veces, mientras que en relación al año anterior durante el 2013 su rotación sufre una disminución de 3.06 veces.

Indicando con ello que el grado de eficiencia por parte de la empresa para la cancelación de dichas deudas es poco satisfactoria puesto que, al no disponer del suficiente efectivo dichas cuentas son cubiertas en un lapso de tiempo mayor al establecido con los proveedores, ocasionando una acumulación de obligaciones con terceros, por ende se pone en riesgo la liquidez de la Distribuidora.

Período Promedio de Pago

$\text{Período Prom de Pago} = \frac{\text{Prom CxP} * 365}{\text{Compras a Crédito}}$	
2012	2013
$\frac{197.336,64 * 365}{1.145242,11}$	$\frac{456.074,52 * 365}{1.394.540,43}$
62.89	119.37

GRÁFICO N° 7



Interpretación

En el año 2012 la Distribuidora tienen un plazo promedio de pago de 62,89 días para cubrir sus obligaciones a corto plazo, y para el año 2013 un plazo de 119,37 días, lo que muestra falta de capacidad de pago para atender de manera adecuada a sus proveedores, así mismo incumpliendo con la política de pago que es de 30 a 60 días plazo.

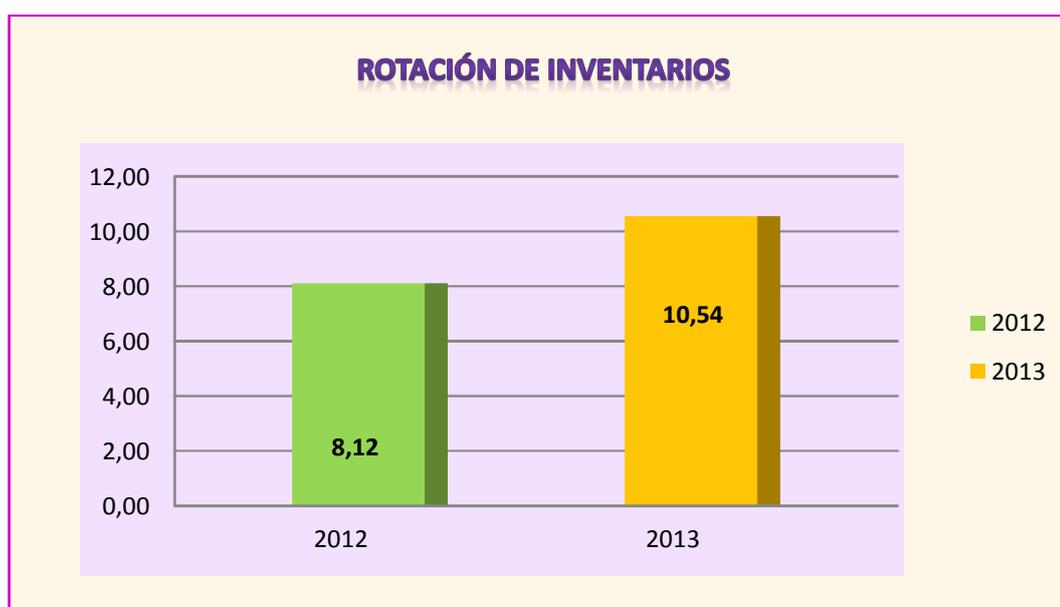
Luego de aplicar el índice de permanencia de cuentas por pagar se llega a determinar que la distribuidora para el año 2012 ha efectuado la cancelación de sus obligaciones a corto plazo cada 62.89 días, mientras que para el año 2013, realiza la cancelación cada 119.37 días, indicando con ello que la empresa financia parte de sus activos con deudas a corto plazo; como es evidente la distribuidora tarda cierto tiempo en cancelar

sus obligaciones situación que a futuro podría afectar la credibilidad para recibir créditos de terceros. Además podría perder el financiamiento de otras instituciones financieras.

Rotación de Inventarios

Rotación de Inventarios = $\frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventario Promedio}}$	
2012	2013
$\frac{1.060.272,62}{130.647,81}$	$\frac{1.582.868,03}{150.154,46}$
8,12	10,54

GRÁFICO N° 7



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

Interpretación

Mediante el presente grafico se muestra que la Distribuidora posee una rotación significativa de la mercadería disponible para la venta debido a la magnitud del negocio y a la demanda de clientes, en el año 2012 se obtiene una rotación en sus inventarios de 8,12 veces mientras que para el año 2013 se presenta un aumento de 10,54 veces, demostrando con ello que la empresa ha renovado sus inventarios de manera satisfactoria esto quiere decir que las ventas en ambos períodos han alcanzado niveles representativos.

Período Promedio de Inventarios

Período Prom de Inventarios = $\frac{\text{Inv Promedio} * 365}{\text{Costo de Ventas}}$	
2012	2013
$\frac{130.647,81 * 365}{1.060.272,62}$	$\frac{150.154,46 * 365}{1.582.868,03}$
44,98	34,62

GRÁFICO Nº 8



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

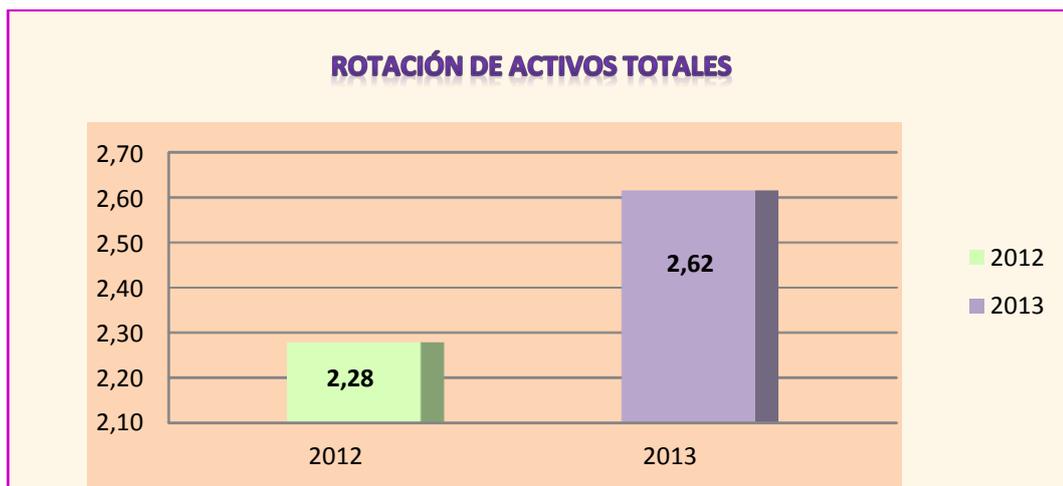
Interpretación

Mediante este indicador se deduce que la mercadería no permanece mucho tiempo en bodega, como lo demuestran los valores obtenidos en los años 2012 y 2013 los mismos que están representados en 44,98 y 34,62 días respectivamente; lo que constituye en un aspecto beneficioso para la distribuidora, permitiéndole seguir ofreciendo a sus clientes un amplio stock de mercaderías a precios cómodos y accesibles.

Rotación de los Activos Totales

Rotación de Activos Totales = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$	
2012	2013
$\frac{1.352.809,15}{593.579,03}$	$\frac{1.858.095,88}{710.214,90}$
2,28	2,62

GRÁFICO Nº 9



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

Interpretación

Mediante la aplicación del indicador de rotación de activos totales se puede determinar que durante el periodo 2012 los activos rotaron 2.28 veces, mientras que en el año 2013 2.62 veces; lo que demuestra que durante el año 2013 la empresa tiene una mayor capacidad de gestión

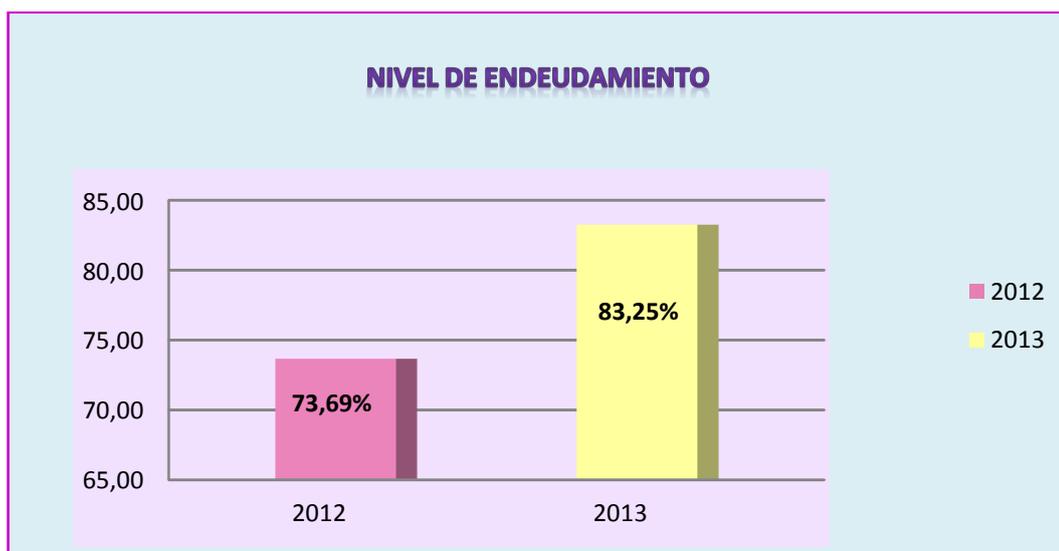
para generar ingresos o ventas que el año anterior, lo cual resulta beneficioso para la Distribuidora.

ÍNDICES DE ENDEUDAMIENTO

Nivel de Endeudamiento

$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	
2012	2013
$\frac{437.382,91}{593.579,03}$	$\frac{591.240,09}{710.214,90}$
73,69	83,25

GRÁFICO N° 10



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

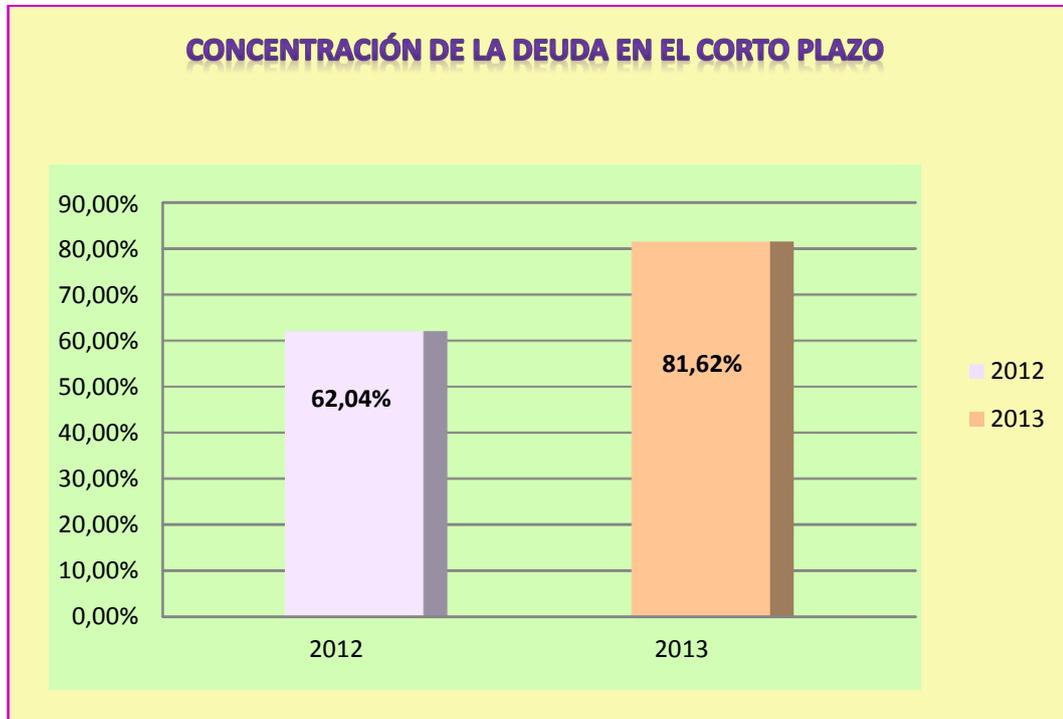
Interpretación

La Distribuidora FEMAR durante el año 2012 posee un endeudamiento total 73,69% y en año 2013 un 83,25%, porcentajes que muestran que la misma tiene un alto nivel de endeudamiento que pone en riesgo el capital y la utilidad del propietario; ya que se encuentra por encima del estándar establecido, el cual indica que lo ideal sería el 50%, por lo que se deben tomar las decisiones pertinentes para bajar su nivel de endeudamiento y que la empresa esté en condiciones favorables en cuanto a solvencia financiera.

Concentración de la Deuda en el Corto Plazo

$\text{CDCP} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Total Pasivo}}$	
2012	2013
$\frac{271.354,77}{437.382,91}$	$\frac{482.556,49}{591.240,09}$
62,04%	81,62%

GRÁFICO N° 11



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

Interpretación

Mediante el presente grafico la Distribuidora muestra un 62.04%, de concentración del endeudamiento durante el año 2012, mientras que durante el año 2013 la concentración del endeudamiento aumento al 81.62%, debido a que se adquirió mas cantidad de mercaderías ascendiendo así el valor de las cuentas por pagar proveedores, así como también la adquisición de un préstamo bancario, por lo tanto son mayores

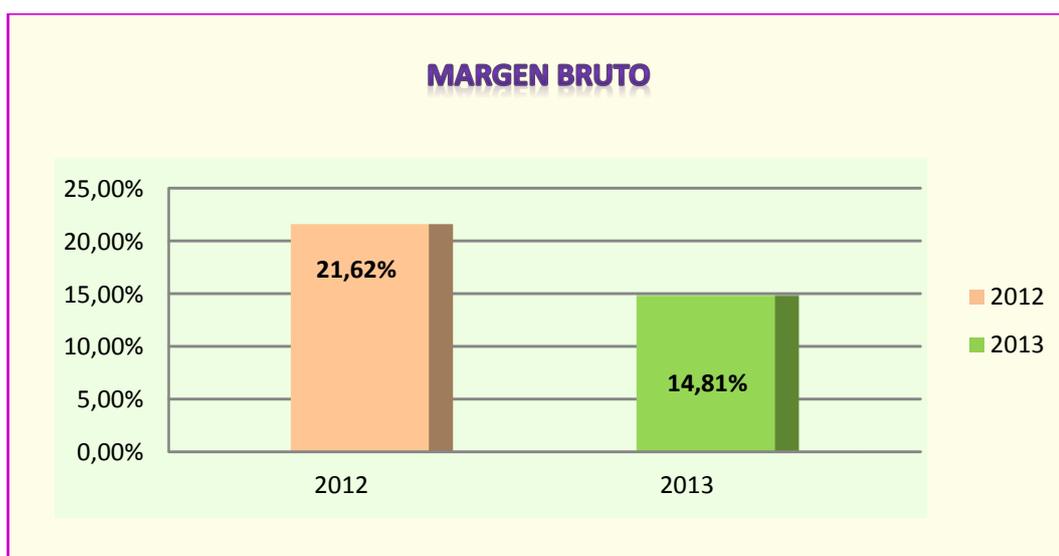
las obligaciones que se deben cancelar durante el periodo 2013 en relación con el año 2012, lo que significa que la empresa posee un alto nivel de endeudamiento para con sus proveedores.

ÍNDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto

Margen Bruto = $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	
2012	2013
$\frac{292.536,53}{1.352.809,15}$	$\frac{275.227,85}{1.858.095,88}$
21,62%	14,81%

GRÁFICO Nº 12



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

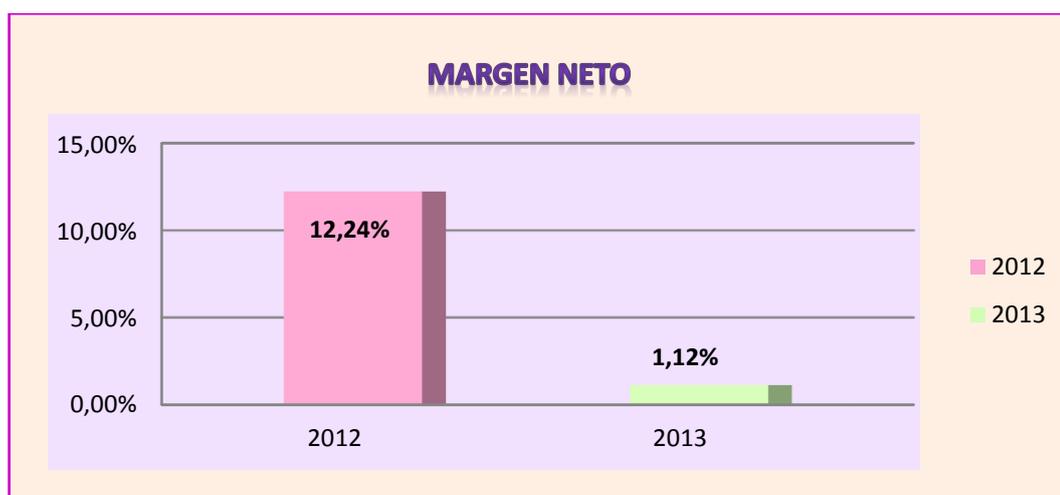
Interpretación

Mediante este indicador se obtuvo como resultado que en el año 2012 el margen bruto de utilidad es del 21.62% y en el año 2013 del 14.81% lo que demuestra que la empresa cuenta con una utilidad que le permite seguir realizando sus actividades y cubrir adecuadamente sus obligaciones

Margen Neto

Margen Neto = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	
2012	2013
$\frac{165.564,14}{1.352.809,15}$	$\frac{20.828,53}{1.858.095,88}$
12,24%	1,12%

GRÁFICO N°13



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

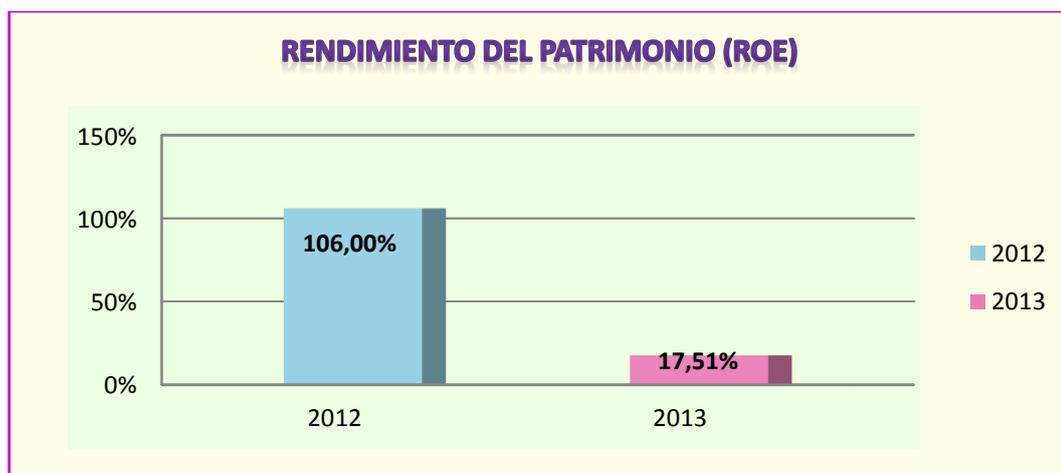
Interpretación

Podemos evidenciar que las ventas generadas por la Distribuidora FEMAR para el año 2012 y 2013 generaron el 12.24% y 1.12% de utilidad, por lo que podemos observar que existe una notable disminución en la misma, debido a que los gastos aumentaron en relación a las ventas.

Rendimiento del Patrimonio

ROE = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	
2012	2013
$\frac{165.564,14}{156.196,12}$	$\frac{20.828,53}{118.974,81}$
106%	17,51%

GRÁFICO N°14



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

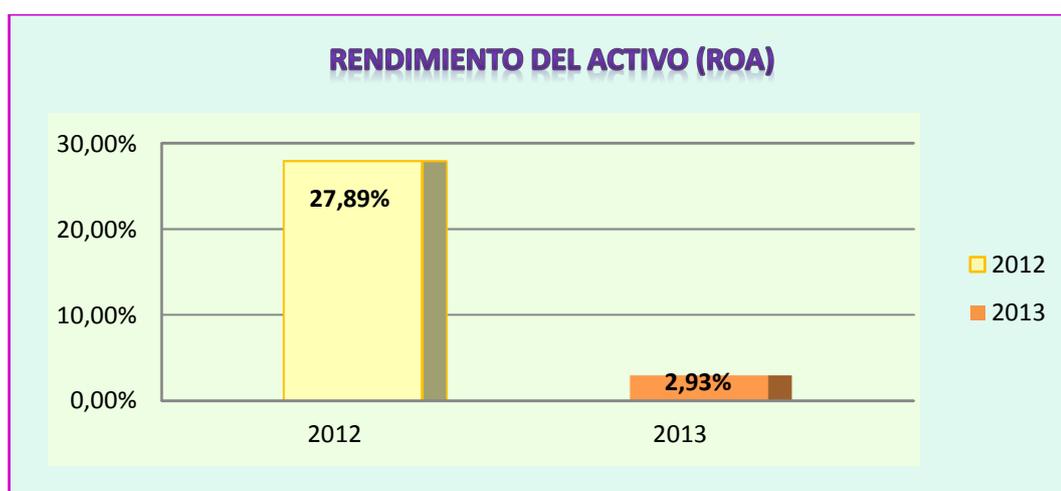
Interpretación

La Distribuidora FEMAR presenta un rendimiento de patrimonio de la Distribuidora de 106% para el año 2012 y 17.51% para el 2013, y tiene relación con lo que se genera de ingresos al comparar la utilidad con la inversión propia, es decir que el propietario obtuvo un beneficio favorable para los intereses de la empresa.

Rendimiento del Activo

ROA = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}}$	
2012	2013
$\frac{165.564,14}{156.196,12}$	$\frac{20.828,53}{118.974,81}$
27,89%	2,93%

GRÁFICO Nº 15



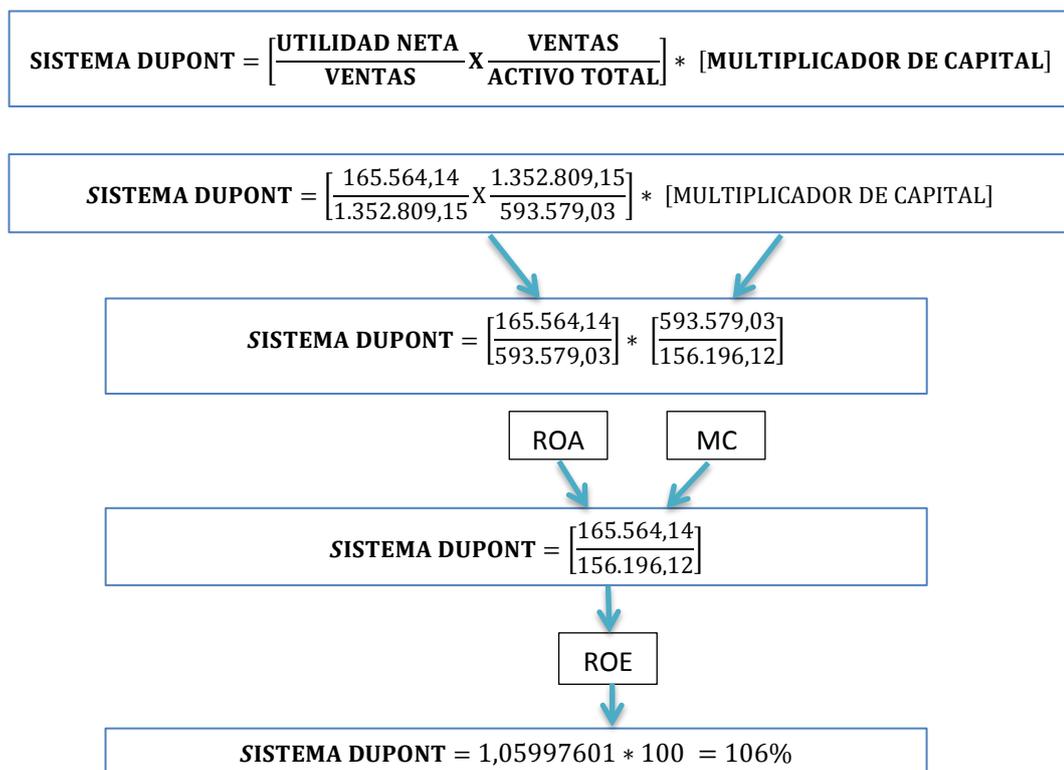
FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

Interpretación

La Distribuidora FEMAR presenta un rendimiento sobre los activos totales de 27.89% para el año 2012 y 2.93% para el 2013, lo que significa que por cada dólar invertido en activo total generó \$ 27.89 centavos de utilidad neta en el año 2012, y \$ 2.93 centavos en el año 2013, este indicador nos muestra la capacidad de activo para producir utilidades, con independencia de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o con patrimonio.

SISTEMA DUPONT

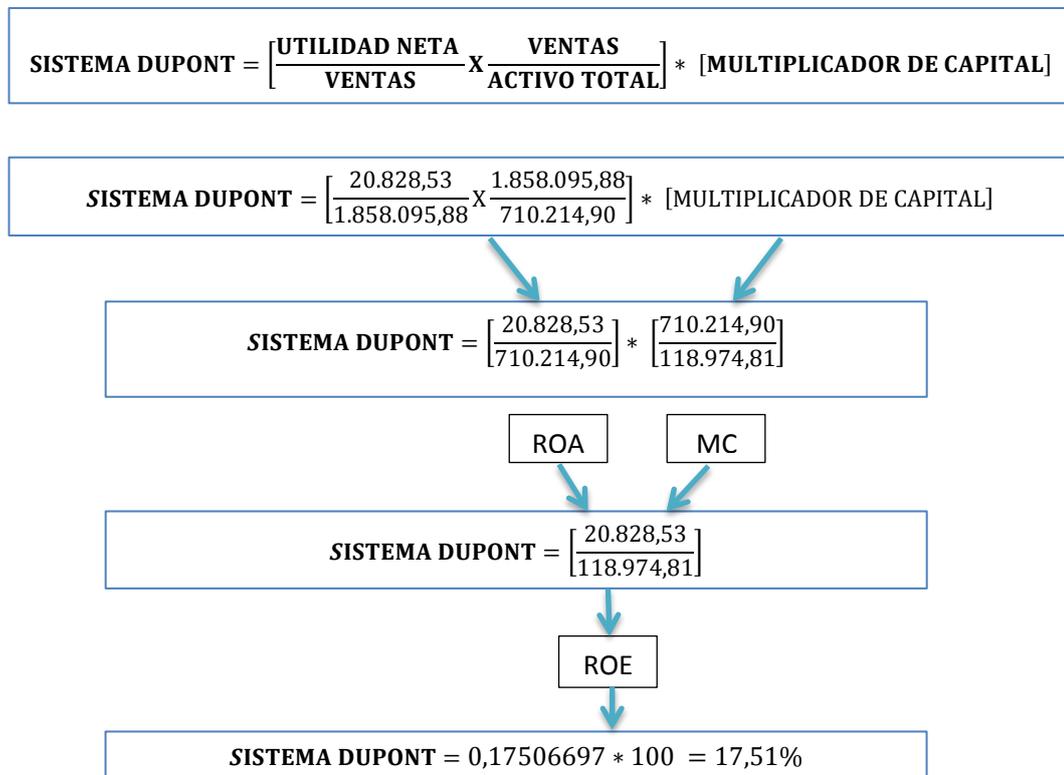
AÑO 2012



Interpretación

La aplicación del sistema DUPONT muestra que la Distribuidora FEMAR, obtiene una mayor rentabilidad sobre inversión realizada no tanto por el margen de utilidad que dejan las ventas efectuadas durante el periodo 2012, el cual es del 2.93%, sino más bien por el número de veces que rota el activo total durante el periodo las mismas que son de 2,28.

AÑO 2013



Interpretación

La aplicación del sistema DUPONT durante el año 2013 demuestra que la Distribuidora FEMAR obtiene una mayor rentabilidad sobre inversión realizada por el margen de utilidad que dejan las ventas efectuadas durante el periodo económico, el cual es del 2.93%. y no por el número de veces que rota el activo total durante el periodo, el mismo que es 2.62.

DISTRIBUIDORA FEMAR

EVA 2012

Cálculo de la Utilidad Neta Ajustada

UNA=	INGRESOS OPERATIVOS- GASTOS- GASTOS FINANCIEROS
UNA=	292.536,53 - 127.021,93 - 1.625,37
UNA=	163889,23

Cálculo del Activo Neto Financiero

ANF=	PASIVO CORRIENTE + PATRIMONIO
ANF=	271.354,77+156.196,12
ANF=	427550,89

Cálculo del Costo Promedio del Capital

DETALLE	VALOR	PARTICIP.	PORCENTAJE	TOTAL
PASIVO NO CORRIENTE	166.028,14	0,52	0,10	0,05
PATRIMONIO	156.196,12	0,48	0,05	0,024
TOTAL	322.224,26			0,08

Aplicación de la Fórmula

EVA= UNA - (ANF X CPC)
EVA=163889,23-(427550,89X 0,08)
EVA=163889,23 - 34204,07
EVA=129685,16

DISTRIBUIDORA FEMAR

EVA 2013

Cálculo de la Utilidad Neta Ajustada

UNA=	INGRESOS OPERATIVOS- GASTOS- GASTOS FINANCIEROS
UNA=	275227,85 - 258522,89 - 19682,29
UNA=	- 2977,33

Cálculo del Activo Neto Financiero

ANF=	PASIVO CORRIENTE + PATRIMONIO
ANF=	482556,49+118974,81
ANF=	601531,30

Cálculo del Costo Promedio del Capital

DETALLE	VALOR	PARTICIP.	PORCENTAJE	TOTAL
PASIVO NO CORRIENTE	108683,6	0,48	0,10	0,05
PATRIMONIO	118974,81	0,52	0,05	0,0261
TOTAL	227658,41			0,07

Aplicación de la Fórmula

EVA= UNA - (ANF X CPC)
EVA= -2977,33-(601531,30 X 0,07)
EVA= -2977,33 - 48122,50
EVA= - 212011,73

Interpretación

Mediante la aplicación del índice de valor económico agregado EVA, se tiene como resultado para el año 2012 un EVA positivo de \$ 129.685,16, lo que significa que la Distribuidora ha generado una rentabilidad mayor al costo de los recursos empleados; mientras que para el año 2013 el EVA presenta un valor negativo de \$ - 212.011.73, lo que a diferencia del año anterior no cumple con las expectativas del gerente, ya que la rentabilidad de la Distribuidor no alcanza para cubrir el costo de capital, es decir la riqueza del propietario sufre un decremento y destruye valor.

DISTRIBUIDORA FEMAR
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2012

DETALLE	VALOR	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	INGRESOS
Gastos Sueldos y Salarios	39.273,20	39.273,20		292.586,07
Gastos Administrativos	21.378,01		21.378,01	
Gastos Servicios Básicos	925,44		925,44	
Gastos de Inst. Mantenimiento y Rep.	5.420,00		5.420,00	
Gastos por Mantenimiento de Local	3.151,75		3.151,75	
Gastos Depreciaciones	1.609,00	1.609,00		
Gastos de Viaje	2.821,14		2.821,14	
Gastos de Ventas	27.623,16		27.623,16	
Otros Gastos Deducibles	223,71		223,71	
Gastos Financieros	1.625,37	1.625,37		
Gastos no Deducibles	15.603,41		15.603,41	
Gastos Personales Varios	7.367,74		7.367,74	
TOTAL	127021,93	42.507,57	84514,36	292586,07

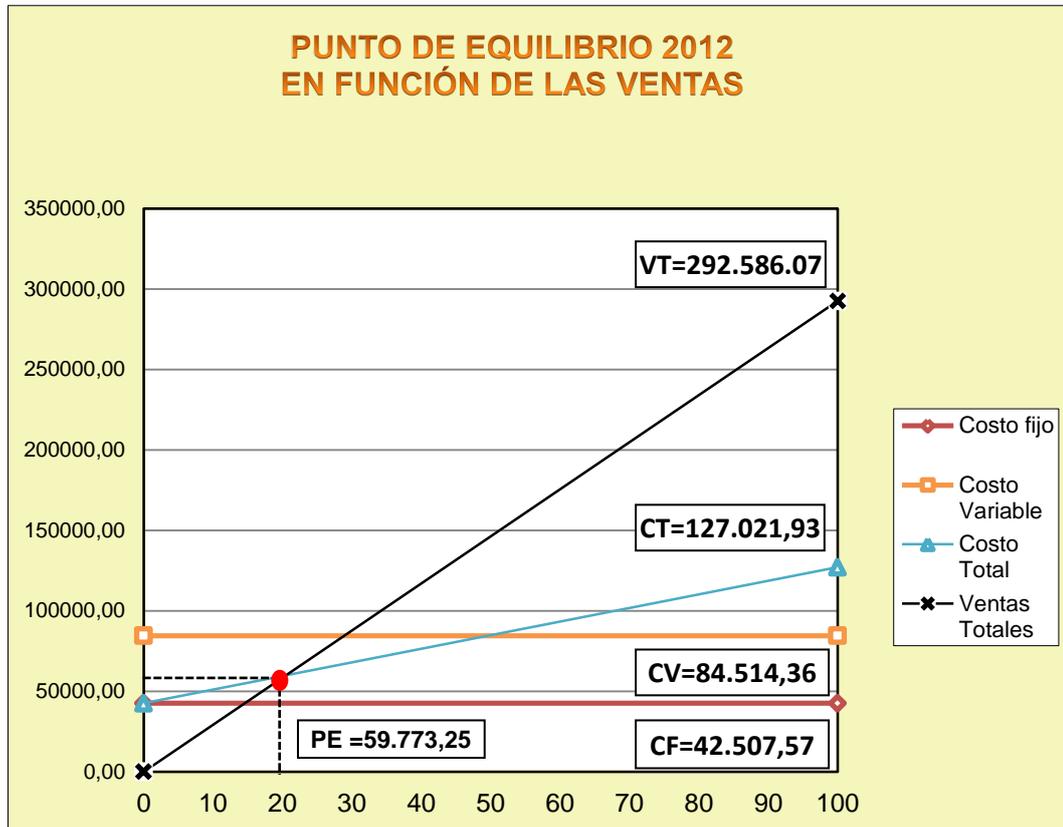
FÓRMULA

$$PE = \frac{COSTOS FIJOS}{1 - \frac{COSTOS VARIABLES}{INGRESOS TOTALES}}$$

$$PE = \frac{42.507,57}{1 - \frac{84.514,36}{292.586,07}}$$

$$PE = 59773,25$$

Representación gráfica



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

Interpretación

Para que la Distribuidora Femar no experimente una pérdida en sus operaciones, el monto de ventas debe estar por encima de \$ 59.773,25, ya que si las ventas se encuentran por debajo de este valor, la actividad de la Distribuidora se vería en riesgo.

DISTRIBUIDORA FEMAR
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2013

DETALLE	VALOR	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	INGRESOS
Gastos Sueldos y Salarios	35964,93	35964,93		279351,42
Gastos Administrativos	30049,56		30049,56	
Gastos Servicios Básicos	3124,16		3124,16	
Gastos de Inst. Mant.y Rep.	9998,58		9998,58	
Gastos por Mantenimiento de Local	1703,94		1703,94	
Gastos de Viaje	3507,29		3507,29	
Gastos de Ventas	6922,53		6922,53	
Gastos de Gestión	54,12		54,12	
Gastos por Impuestos y Contribuciones	9167,64		9167,64	
Gastos Depreciaciones	21206,58	21206,58		
Gastos de Seguros y Reaseguros	15924,56	15924,56		
Gastos Legales	270,8		270,8	
Otros Gastos Operativos	26626,01			
Otros Gastos Deducibles	7823,7		7823,7	
Gastos Financieros	19682,29	19682,29		
Gastos no Deducibles	66496,2		66496,2	
TOTAL	258522,89	92778,36	139118,5	279351,42

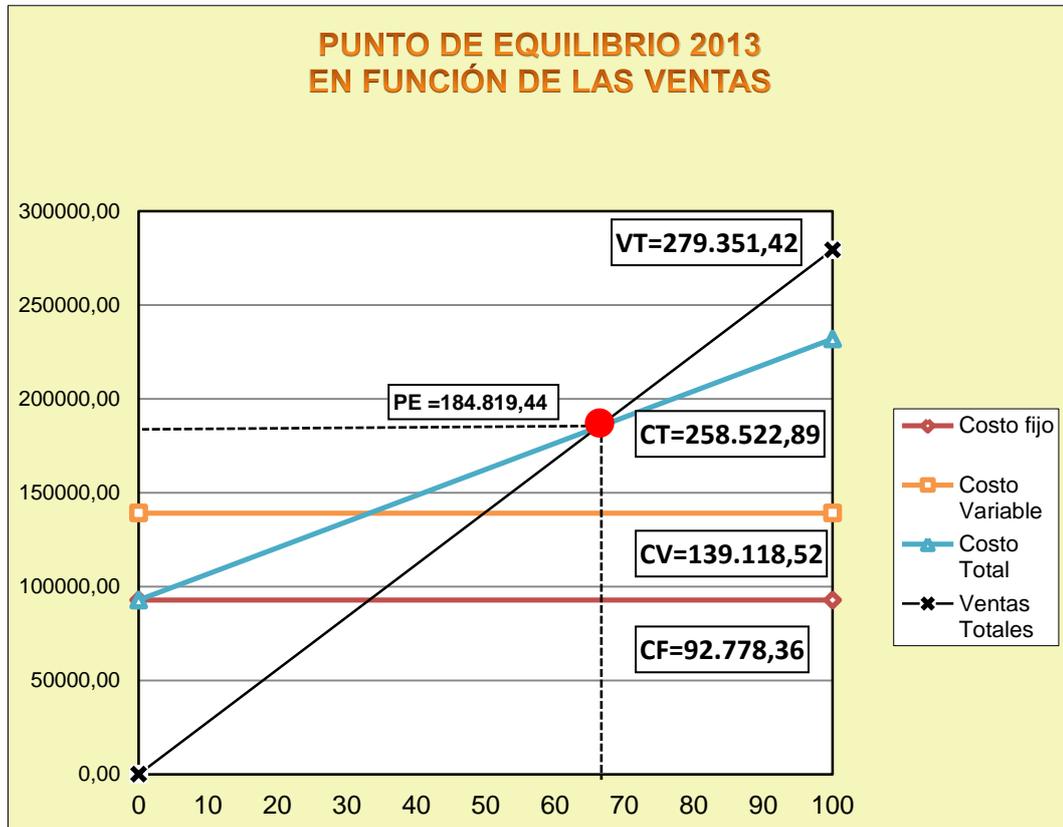
Fórmula

$$PE = \frac{COSTOS FIJOS}{1 - \frac{COSTOS VARIABLES}{INGRESOS TOTALES}}$$

$$PE = \frac{92.778,36}{1 - \frac{139.118,52}{279.351,42}}$$

$$PE = \mathbf{184819,444}$$

Representación gráfica



FUENTE: Estados Financieros Distribuidora FEMAR.
ELABORADOR POR: La Autora.

INTERPRETACIÓN

Para que la Distribuidora Femar no experimente una pérdida en sus operaciones, el monto de ventas debe estar por encima de \$ 184.819,44, ya que si las ventas se encuentran por debajo de este valor, la actividad de la Distribuidora se vería en riesgo.



DISTRIBUIDORA FEMAR

**“PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LOS AÑOS 2014-2015
APLICADOS EN LA DISTRIBUIDORA FEMAR DE LA CIUDAD DE
LOJA”**

PRESENTACIÓN

La planeación financiera surge de la necesidad de establecer un modelo para que la Distribuidora tome como referencia en los próximos años, es decir le permita encaminar de la mejor manera los recursos económicos – financieros que dispone; y así pueda lograr crecimiento y desarrollo.

La planeación será elaborada en base a la información obtenida por la contadora, pues dicha contribuciones ayudan a determinar las fortalezas y debilidades que tiene la Distribuidora.

Este proceso de planeación financiera parte con la elaboración de pronósticos de venta hasta la presentación de estados financieros proforma.

DISTRIBUIDORA FEMAR
CUADRO PARA ELABORAR EL PRONÓSTICO DE VENTAS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

Para elaborar el pronóstico de ventas se tomó como base los valores correspondientes al movimiento de las ventas del período de diciembre del 2012 a diciembre del 2013, se realizó el siguiente procedimiento:

1. Se establece la variación (aumento o disminución) entre el mes actual y el mes anterior.
2. Luego, para obtener el porcentaje de la variación se divide valor de variación para las ventas del mes anterior.
3. El porcentaje obtenido sirvió para proyectar las ventas de los años 2014 y 2015, mediante la aplicación de fórmulas.

PORCENTAJE DE INCREMENTO O DISMINUCIÓN EN VENTAS

PORCENTAJE DE INCREMENTO O DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO DE VENTAS TOTALES			
MES	VENTAS REALES	VARIACIÓN	% DE VARIACIÓN
dic-12	156.345,23		
ene-13	145.267,45	-11077,78	-7,09%
feb-13	162.456,37	17188,92	11,83%
mar-13	137.378,26	-25078,11	-15,44%
abr-13	128.478,90	-8899,36	-6,48%
may-13	141.342,23	12863,33	10,01%
jun-13	139.879,49	-1462,74	-1,03%
jul-13	145.967,98	6088,49	4,35%
ago-13	148.345,69	2377,71	1,63%
sep-13	146.691,56	-1654,13	-1,12%
oct-13	145.456,78	-1234,78	-0,84%
nov-13	146.338,58	881,80	0,61%
dic-13	151.549,98	5211,40	3,56%
TOTAL	1.739.153,27		

Fuente: Distribuidora FEMAR
Elaborado por: La Autora

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO DE VENTAS TOTALES			
MES	VENTAS REALES	VARIACIÓN	% DE VARIACIÓN
dic-13	151.549,98		
ene-14	146.621,23	-4928,75	-3,25%
feb-14	161.325,24	14704,01	10,03%
mar-14	141.324,85	-20000,39	-12,40%
abr-14	136.126,25	-5198,60	-3,68%
may-14	140.235,87	4109,62	3,02%
jun-14	145.245,82	5009,95	3,57%
jul-14	144.352,91	-892,91	-0,61%
ago-14	148.145,13	3792,22	2,63%
sep-14	148.325,12	179,99	0,12%
oct-14	144.353,15	-3971,97	-2,68%
nov-14	148.325,84	3972,69	2,75%
dic-14	151.855,36	3529,52	2,38%
TOTAL	1.756.236,77		

Fuente: Distribuidora FEMAR
Elaborado por: La Autora

2014

PROYECCIÓN DE VENTAS 2014				
VENTAS PROYECTADAS = VENTAS + (VENTAS * IP)				

ene-14				
VP=	145.267,45	+	145.267,45	* -7,09%
134974,58				

feb-14				
VP=	162.456,37	+	162.456,37	* 11,83%
181679,19				

mar-14				
VP=	137.378,26	+	137.378,26	* -15,44%
116171,41				

abr-14				
VP=	128.478,90	+	128.478,90	* -6,48%
120156,04				

may-14				
VP=	141.342,23	+	141.342,23	* 10,01%
155493,44				

jun-14				
VP=	139.879,49	+	139.879,49	* -1,03%
138431,89				

jul-14				
VP=	145.967,98	+	145.967,98	* 4,35%
152321,48				

ago-14				
VP=	148.345,69	+	148.345,69	* 1,63%
150762,13				

sep-14				
VP=	146.691,56	+	146.691,56	* -1,12%
145055,87				

oct-14					
VP=	145.456,78	+	145.456,78	*	-0,84%
144232,39					

nov-14					
VP=	146.338,58	+	146.338,58	*	0,61%
147225,73					

dic-14					
VP=	151.549,98	+	151.549,98	*	3,56%
156946,97					

2015

PROYECCIÓN DE VENTAS	
VENTAS PROYECTADAS = VENTAS + (VENTAS * IP)	

ene-15					
VP=	134.974,58	+	134.974,58	*	-10,94%
120212,07					

feb-15					
VP=	181.679,19	+	181.679,19	*	34,60%
244544,77					

mar-15					
VP=	116.171,41	+	116.171,41	*	-36,06%
74283,67					

abr-15					
VP=	120.156,04	+	120.156,04	*	3,43%
124277,34					

may-15					
VP=	155.493,44	+	155.493,44	*	29,41%
201223,42					

jun-15					
VP=	138.431,89	+	138.431,89	*	-10,97%
123242,42					

jul-15					
VP=	152.321,48	+	152.321,48	*	10,03%
167604,68					

ago-15					
VP=	150.762,13	+	150.762,13	*	-1,02%
149218,74					

sep-15					
VP=	145.055,87	+	145.055,87	*	-3,78%
139565,59					

oct-15					
VP=	144.232,39	+	144.232,39	*	-0,57%
143413,58					

nov-15					
VP=	147.225,73	+	147.225,73	*	2,08%
150281,19					

dic-15					
VP=	156.946,97	+	156.946,97	*	6,60%
167310,10					

Programa de Entradas de Efectivo

La determinación de las entradas de efectivo para los períodos proyectados de los años 2012 y 2013, se realizó mediante la obtención de los siguientes datos:

- **Ventas**

Las ventas corresponden a los ingresos provenientes de las ventas proyectadas de cada mes mediante la utilización del método de porcentaje de ventas.

- **Ventas al Contado**

En la empresa el 10% de las ventas son al contado y el 90% son a crédito.

- **Ventas a Crédito**

Las ventas efectuadas a crédito a los clientes se las realiza a 60 días plazo.

Una vez conocido estos datos, se realizó el siguiente procedimiento tanto para para el año 2014 como para el año 2015:

1. Se registra el valor de las ventas proyectadas.
2. A las ventas proyectadas de cada mes, se multiplica por el 10% que corresponde a las ventas que se realizan al contado, y el 90% corresponde a las ventas a crédito.
3. A continuación se determinan las entradas de efectivo de la siguiente manera: a los valores de las ventas al contado y ventas a crédito se le suma el 5% de proyección de cuentas por cobrar y los ingresos por comisiones proyectados.

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO DE INGRESOS POR COMISIONES			
MES	VENTAS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	325,76	0,24%	326,54
feb-13	371,12	0,24%	372,01
mar-13	309,27	0,24%	310,01
abr-13	325,76	0,24%	326,54
may-13	342,26	0,24%	343,08
jun-13	342,26	0,24%	343,08
jul-13	338,13	0,24%	338,94
ago-13	342,26	0,24%	343,08
sep-13	350,50	0,24%	351,34
oct-13	334,01	0,24%	334,81
nov-13	367,00	0,24%	367,88
dic-13	375,24	0,24%	376,15
TOTAL	4.123,57		4133,47

Fuente: Distribuidora FEMAR
Elaborado por: La Autora

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO DE INGRESOS POR COMISIONES			
MES	VENTAS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	326,54	0,24%	327,33
feb-14	372,01	0,24%	372,90
mar-14	310,01	0,24%	310,75
abr-14	326,54	0,24%	327,33
may-14	343,08	0,24%	343,90
jun-14	343,08	0,24%	343,90
jul-14	338,94	0,24%	339,76
ago-14	343,08	0,24%	343,90
sep-14	351,34	0,24%	352,19
oct-14	334,81	0,24%	335,61
nov-14	367,88	0,24%	368,76
dic-14	376,15	0,24%	377,05
TOTAL	4.133,47		4143,39

Fuente: Distribuidora FEMAR
Elaborado por: La Autora



DISTRIBUIDORA FEMAR

PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO 2014 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

DETALLE	NOVIEMBRE 2013	DICIEMBRE 2013	MESES PROYECTADOS 2014					
			ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS	146.338,58	151.549,98	134.974,58	181.679,19	116.171,41	120.156,04	155.493,44	138.431,89
Ventas al contado 10%			13.497,46	18.167,92	11.617,14	12.015,60	15.549,34	13.843,19
Ventas a credito 90% 60 DIAS			131704,72	136394,98	121477,12	163511,27	104554,27	108140,44
TOTAL			145.202,18	154.562,90	133.094,26	175.526,88	120.103,61	121.983,63
Ingresos por Comisiones			326,54	372,01	310,01	326,54	343,08	343,08
Proyección cuentas por cobrar 5%			12917,14	12917,14	12917,14	12917,14	12917,14	12917,14
TOTAL			158.445,86	167.852,05	146.321,41	188.770,56	133.363,83	135.243,84

DETALLE	MESES PROYECTADOS 2014					
	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCTUBRE	NOV	DIC
VENTAS	152.321,48	150.762,13	145.055,87	144.232,39	147.225,73	156.946,97
Ventas al contado 10%	15.232,15	15.076,21	14.505,59	14.423,24	14.722,57	15.694,70
Ventas a crédito 90% 60 DIAS	139944,10	124588,70	137089,33	135685,92	130550,28	129809,15
TOTAL	155.176,24	139.664,91	151.594,92	150.109,16	145.272,86	145.503,85
Ingresos por Comisiones	338,94	343,08	351,34	334,81	367,88	376,15
Proyección cuentas por cobrar 5%	12917,14	12917,14	12917,14	12917,14	12917,14	12917,14
TOTAL	168.432,33	152.925,13	164.863,40	163.361,11	158.557,87	158.797,13

Fuente: Distribuidora FEMAR
Elaborado por: La Autora



DISTRIBUIDORA FEMAR

PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO 2015 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015

DETALLE	NOVIEMBRE 2014	DICIEMBRE 2014	MESES PROYECTADOS 2015					
			ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS	147.225,73	156.946,97	120.212,07	244.544,77	74.283,67	124.277,34	201.223,42	123.242,42
Ventas al contado 10%			12.021,21	24.454,48	7.428,37	12.427,73	20.122,34	12.324,24
Ventas a crédito 90% 60 DIAS			132503,16	141252,27	108190,86	220090,29	66855,30	111849,61
TOTAL			144.524,36	165.706,75	115.619,23	232.518,03	86.977,65	124.173,85
Ingresos por Comisiones			327,33	372,90	310,75	327,33	343,90	343,90
Proyección cuentas por cobrar 5%			12271,28	12271,28	12271,28	12271,28	12271,28	12271,28
TOTAL			157.122,97	178.350,93	128.201,26	245.116,63	99.592,83	136.789,03

DETALLE	MESES PROYECTADOS 2015					
	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCTUBRE	NOV	DIC
VENTAS	167.604,68	149.218,74	139.565,59	143.413,58	150.281,19	167.310,10
Ventas al contado 10%	16.760,47	14.921,87	13.956,56	14.341,36	15.028,12	16.731,01
Ventas a crédito 90% 60 DIAS	181101,08	110918,18	150844,21	134296,87	125609,03	129072,22
TOTAL	197.861,55	125.840,05	164.800,77	148.638,22	140.637,15	145.803,23
Ingresos por Comisiones	339,76	343,90	352,19	335,61	368,76	377,05
Proyección cuentas por cobrar 5%	12271,28	12271,28	12271,28	12271,28	12271,28	12271,28
TOTAL	210.472,58	138.455,23	177.424,24	161.245,12	153.277,19	158.451,56

Fuente: Distribuidora FEMAR
Elaborado por: La Autora

Para realizar el programa de Salidas del efectivo se aplica el 50% para compras al contado y la diferencia a crédito para los dos períodos, porcentajes dados por las políticas de la Distribuidora, mediante la aplicación del método de porcentaje de ventas, donde se calculan los gastos en relación a las ventas, para ello se toman cada uno de los gastos del estado de resultados del año antes mencionado con respecto a las ventas del mismo año. Ejemplo:

Fórmula aplicada:

$$\% \text{ de salida en relación a las ventas} = \frac{\text{Cuenta de Gasto}}{\text{Ventas Totales}}$$

Arrendamiento de local	16.739,70	*100	0,96%
	1.739.153,27		
Arrendamiento de local	16.900,46	*100	0,97%
	1.756.236,77		

De igual forma, una vez que se han determinado los gastos mensuales proyectados para el año 2014 y 2015, se procede a determinar las compras proyectadas mensuales para los mismos años.

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO DE COMPRAS TOTALES			
MES	COMPRAS REALES	VARIACIÓN	% DE VARIACIÓN
dic-12	126.567,56		
ene-13	109.567,45	-17000,11	-13,43%
feb-13	112.356,57	2789,12	2,55%
mar-13	118.456,47	6099,90	5,43%
abr-13	123.345,24	4888,77	4,13%
may-13	109.345,28	-13999,96	-11,35%
jun-13	107.345,67	-1999,61	-1,83%
jul-13	108.453,21	1107,54	1,03%
ago-13	104.235,67	-4217,54	-3,89%
sep-13	105.673,21	1437,54	1,38%
oct-13	130.789,34	25116,13	23,77%
nov-13	130.678,45	-110,89	-0,08%
dic-13	134.293,87	3615,42	2,77%
TOTAL	1.394.540,43		

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO DE COMPRAS TOTALES			
MES	COMPRAS REALES	VARIACIÓN	% DE VARIACIÓN
dic-13	134.293,87		
ene-14	94.850,74	-39443,13	-29,37%
feb-14	115.216,69	20365,95	21,47%
mar-14	124.887,54	9670,85	8,39%
abr-14	109.345,28	-15542,26	-12,45%
may-14	96.934,35	-12410,93	-11,35%
jun-14	105.382,63	8448,28	8,72%
jul-14	109.572,18	4189,55	3,98%
ago-14	100.182,14	-9390,04	-8,57%
sep-14	107.130,58	6948,44	6,94%
oct-14	161.875,01	54744,43	51,10%
nov-14	130.567,65	-31307,36	-19,34%
dic-14	138.009,32	7441,67	5,70%
TOTAL	1.393.954,11		

2014

PROYECCIÓN DE COMPRAS				
COMPRASPROYECTADAS = COMPRAS + COMPRAS * IP)				

ene-14					
CP=	109.567,45	+	109.567,45	*	-13,43%
94850,74					

feb-14					
CP=	112.356,57	+	112.356,57	*	2,55%
115216,69					

mar-14					
CP=	118.456,47	+	118.456,47	*	5,43%
124887,54					

abr-14					
CP=	123.345,24	+	123.345,24	*	-11,35%
109345,28					

may-14					
CP=	109.345,28	+	109.345,28	*	-11,35%
96934,35					

jun-14					
CP=	107.345,67	+	107.345,67	*	-1,83%
105382,63					

jul-14					
CP=	108.453,21	+	108.453,21	*	1,03%
109572,18					

ago-14					
CP=	104.235,67	+	104.235,67	*	-3,89%
100182,14					

sep-14					
CP=	105.673,21	+	105.673,21	*	1,38%
107130,58					

oct-14					
CP=	130.789,34	+	130.789,34	*	23,77%
161875,01					

nov-14					
CP=	130.678,45	+	130.678,45	*	-0,08%
130567,65					

dic-14					
CP=	134.293,87	+	134.293,87	*	2,77%
138009,32					

2015

PROYECCIÓN DE COMPRAS	
COMPRASPROYECTADAS = COMPRAS + COMPRAS * IP)	

ene-15					
CP=	94.850,74	+	94.850,74	*	-29,37%
66992,36					

feb-15					
CP=	115.216,69	+	115.216,69	*	21,47%
139955,53					

mar-15					
CP=	124.887,54	+	124.887,54	*	8,39%
135370,12					

abr-15					
CP=	109.345,28	+	109.345,28	*	-11,35%
96934,35					

may-15					
CP=	96.934,35	+	96.934,35	*	-11,35%
85932,09					

jun-15					
CP=	105.382,63	+	105.382,63	*	8,72%
114567,22					

jul-15					
CP=	109.572,18	+	109.572,18	*	3,98%
113928,29					

ago-15					
CP=	100.182,14	+	100.182,14	*	-8,57%
91596,80					

sep-15					
CP=	107.130,58	+	107.130,58	*	6,94%
114560,95					

oct-15					
CP=	161.875,01	+	161.875,01	*	51,10%
244594,20					

nov-15					
CP=	130.567,65	+	130.567,65	*	-19,34%
105315,28					

dic-15					
CP=	138.009,32	+	138.009,32	*	5,70%
145875,13					

DETERMINACIÓN DE LOS GASTOS COMO PORCENTAJE DE LAS VENTAS REALES 2013

RUBROS	VALOR 2013	VENTAS 2013	%
Ingresos por Comisiones	4123,57	1.739.153,27	0,24%
Arrendamiento de local	16.739,70	1.739.153,27	0,96%
Consumo de Luz	438,10	1.739.153,27	0,03%
Consumo de Agua	231,17	1.739.153,27	0,01%
Consumo Telefónico	2.454,89	1.739.153,27	0,14%
Mantenimiento de Equipos	380,06	1.739.153,27	0,02%
Reparación de Equipos	175,00	1.739.153,27	0,01%
Mantenimiento de Software	1.610,00	1.739.153,27	0,09%
Mantenimiento de Vehículos	7.833,52	1.739.153,27	0,45%
Materiales de Limpieza	1.615,22	1.739.153,27	0,09%
Mantenimiento de Instalación	40,23	1.739.153,27	0,00%
Mantenimiento y Reparación	48,49	1.739.153,27	0,00%
Hospedaje	762,48	1.739.153,27	0,04%
Alimentación	2.708,81	1.739.153,27	0,16%
Movilización	36,00	1.739.153,27	0,00%
Comisiones en Venta	3.230,23	1.739.153,27	0,19%
Fletes y Seguros	2.732,70	1.739.153,27	0,16%
Bonos en Cupos de Ventas	850,00	1.739.153,27	0,05%
Servicios de Reparación	109,60	1.739.153,27	0,01%
Matriculación Vehicular	8.422,23	1.739.153,27	0,48%
SOAT Vehicular	100,19	1.739.153,27	0,01%
Rodaje de Vehículos	138,82	1.739.153,27	0,01%
Especies	6,50	1.739.153,27	0,00%
Tasa Solidaria	156,81	1.739.153,27	0,01%
Otros Impuestos y Tasas	302,89	1.739.153,27	0,02%
Permisos de Funcionamiento	40,20	1.739.153,27	0,00%
Seguros Vehículos	13.519,36	1.739.153,27	0,78%
Seguros Desgravamen	2.155,52	1.739.153,27	0,12%
Seguros de Transporte	238,37	1.739.153,27	0,01%
Gasto por Agasajo Navideño	215,33	1.739.153,27	0,01%
Interés Financiamiento	7.608,37	1.739.153,27	0,44%
Intereses y Comisiones Bancarias	18.296,72	1.739.153,27	1,05%
Servicios Bancarios	1.385,57	1.739.153,27	0,08%
Gastos no Deducibles	66.496,20	1.739.153,27	3,82%

Fuente: Distribuidora FEMAR
Elaborado por: La Autora

DETERMINACIÓN DE LOS GASTOS COMO PORCENTAJE DE LAS VENTAS PRONÓSTICADAS 2014

RUBROS	VALOR 2014	VENTAS 2013	%
Ingresos por Comisiones	4143,47	1.756.236,77	0,24%
Arrendamiento de local	16.900,46	1.756.236,77	0,97%
Consumo de Luz	438,23	1.756.236,77	0,03%
Consumo de Agua	231,19	1.756.236,77	0,01%
Consumo Telefónico	2.458,33	1.756.236,77	0,14%
Mantenimiento de Equipos	380,14	1.756.236,77	0,02%
Reparación de Equipos	174,67	1.756.236,77	0,01%
Mantenimiento de Software	1.611,45	1.756.236,77	0,09%
Mantenimiento de Vehículos	7.868,77	1.756.236,77	0,45%
Materiales de Limpieza	1.616,67	1.756.236,77	0,09%
Mantenimiento de Instalación	40,23	1.756.236,77	0,00%
Mantenimiento y Reparación	48,49	1.756.236,77	0,00%
Hospedaje	762,78	1.756.236,77	0,04%
Alimentación	2.713,14	1.756.236,77	0,16%
Movilización	36,00	1.756.236,77	0,00%
Comisiones en Venta	3.236,37	1.756.236,77	0,19%
Fletes y Seguros	2.737,07	1.756.236,77	0,16%
Bonos en Cupos de Ventas	850,43	1.756.236,77	0,05%
Servicios de Reparación	109,61	1.756.236,77	0,01%
Matriculación Vehicular	8.462,66	1.756.236,77	0,49%
SOAT Vehicular	100,20	1.756.236,77	0,01%
Rodaje de Vehículos	138,83	1.756.236,77	0,01%
Especies	6,50	1.756.236,77	0,00%
Tasa Solidaria	156,83	1.756.236,77	0,01%
Otros Impuestos y Tasas	302,95	1.756.236,77	0,02%
Permisos de Funcionamiento	40,20	1.756.236,77	0,00%
Seguros Vehículos	13.624,81	1.756.236,77	0,78%
Seguros Desgravamen	2.158,11	1.756.236,77	0,12%
Seguros de Transporte	238,39	1.756.236,77	0,01%
Gasto por Agasajo Navideño	215,35	1.756.236,77	0,01%
Interés Financiamiento	7.641,85	1.756.236,77	0,44%
Intereses y Comisiones Bancarias	18.488,84	1.756.236,77	1,06%
Servicios Bancarios	1.386,68	1.756.236,77	0,08%
Gastos no Deducibles	69.036,35	1.756.236,77	3,97%

Fuente: Distribuidora FEMAR
Elaborado por: La Autora

Una vez que se ha obtenido los porcentajes de cada cuenta de gasto se procede a obtener el valor proyectado para los dos períodos (2014-2015).

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO DE ARRENDAMIENTO			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	1.394,98	0,96%	1408,37
feb-13	1.394,98	0,96%	1408,37
mar-13	1.394,98	0,96%	1408,37
abr-13	1.394,98	0,96%	1408,37
may-13	1.394,98	0,96%	1408,37
jun-13	1.394,98	0,96%	1408,37
jul-13	1.394,98	0,96%	1408,37
ago-13	1.394,98	0,96%	1408,37
sep-13	1.394,98	0,96%	1408,37
oct-13	1.394,98	0,96%	1408,37
nov-13	1.394,98	0,96%	1408,37
dic-13	1.394,98	0,96%	1408,37
TOTAL	16.739,76		16900,46

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO DE ARRENDAMIENTO			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	1.408,37	0,97%	1422,03
feb-14	1.408,37	0,97%	1422,03
mar-14	1.408,37	0,97%	1422,03
abr-14	1.408,37	0,97%	1422,03
may-14	1.408,37	0,97%	1422,03
jun-14	1.408,37	0,97%	1422,03
jul-14	1.408,37	0,97%	1422,03
ago-14	1.408,37	0,97%	1422,03
sep-14	1.408,37	0,97%	1422,03
oct-14	1.408,37	0,97%	1422,03
nov-14	1.408,37	0,97%	1422,03
dic-14	1.408,37	0,97%	1422,03
TOTAL	16.900,46		17064,40

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO DE CONSUMO DE LUZ			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	34,61	0,03%	34,62
feb-13	39,43	0,03%	39,44
mar-13	32,86	0,03%	32,87
abr-13	34,61	0,03%	34,62
may-13	36,36	0,03%	36,37
jun-13	36,36	0,03%	36,37
jul-13	35,92	0,03%	35,93
ago-13	36,36	0,03%	36,37
sep-13	37,24	0,03%	37,25
oct-13	35,49	0,03%	35,50
nov-13	38,99	0,03%	39,00
dic-13	39,87	0,03%	39,88
TOTAL	438,10		438,23

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO DE CONSUMO DE LUZ			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	34,62	0,03%	34,63
feb-14	39,44	0,03%	39,45
mar-14	32,87	0,03%	32,88
abr-14	34,62	0,03%	34,63
may-14	36,37	0,03%	36,38
jun-14	36,37	0,03%	36,38
jul-14	35,93	0,03%	35,95
ago-14	36,37	0,03%	36,38
sep-14	37,25	0,03%	37,26
oct-14	35,50	0,03%	35,51
nov-14	39,00	0,03%	39,01
dic-14	39,88	0,03%	39,89
TOTAL	438,23		438,36

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO DE CONSUMO DE AGUA			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	18,26	0,01%	18,26
feb-13	20,81	0,01%	20,81
mar-13	17,34	0,01%	17,34
abr-13	18,26	0,01%	18,26
may-13	19,19	0,01%	19,19
jun-13	19,19	0,01%	19,19
jul-13	18,96	0,01%	18,96
ago-13	19,19	0,01%	19,19
sep-13	19,65	0,01%	19,65
oct-13	18,72	0,01%	18,73
nov-13	20,57	0,01%	20,58
dic-13	21,04	0,01%	21,04
TOTAL	231,17		231,19

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO DE CONSUMO DE AGUA			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	18,26	0,01%	18,27
feb-14	20,81	0,01%	20,81
mar-14	17,34	0,01%	17,34
abr-14	18,26	0,01%	18,27
may-14	19,19	0,01%	19,19
jun-14	19,19	0,01%	19,19
jul-14	18,96	0,01%	18,96
ago-14	19,19	0,01%	19,19
sep-14	19,65	0,01%	19,65
oct-14	18,73	0,01%	18,73
nov-14	20,58	0,01%	20,58
dic-14	21,04	0,01%	21,04
TOTAL	231,19		231,22

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO DE CONSUMO TELEFONICO			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	193,94	0,14%	194,21
feb-13	220,94	0,14%	221,25
mar-13	184,12	0,14%	184,37
abr-13	193,94	0,14%	194,21
may-13	203,76	0,14%	204,04
jun-13	203,76	0,14%	204,04
jul-13	201,30	0,14%	201,58
ago-13	203,76	0,14%	204,04
sep-13	208,67	0,14%	208,96
oct-13	198,85	0,14%	199,12
nov-13	218,49	0,14%	218,79
dic-13	223,39	0,14%	223,71
TOTAL	2.454,89		2458,33

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO DE CONSUMO TELEFONICO			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	194,21	0,14%	194,48
feb-14	221,25	0,14%	221,56
mar-14	184,37	0,14%	184,63
abr-14	194,21	0,14%	194,48
may-14	204,04	0,14%	204,33
jun-14	204,04	0,14%	204,33
jul-14	201,58	0,14%	201,87
ago-14	204,04	0,14%	204,33
sep-14	208,96	0,14%	209,25
oct-14	199,12	0,14%	199,40
nov-14	218,79	0,14%	219,10
dic-14	223,71	0,14%	224,02
TOTAL	2.458,33		2461,77

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO MANTENIMIENTO DE EQUIPO			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	30,02	0,02%	30,03
feb-13	34,21	0,02%	34,21
mar-13	28,50	0,02%	28,51
abr-13	30,02	0,02%	30,03
may-13	31,54	0,02%	31,55
jun-13	31,54	0,02%	31,55
jul-13	31,16	0,02%	31,17
ago-13	31,54	0,02%	31,55
sep-13	32,31	0,02%	32,31
oct-13	30,78	0,02%	30,79
nov-13	33,83	0,02%	33,83
dic-13	34,59	0,02%	34,59
TOTAL	380,06		380,14

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO MANTENIMIENTO DE EQUIPO			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	30,03	0,02%	30,04
feb-14	34,21	0,02%	34,22
mar-14	28,51	0,02%	28,52
abr-14	30,03	0,02%	30,04
may-14	31,55	0,02%	31,56
jun-14	31,55	0,02%	31,56
jul-14	31,17	0,02%	31,18
ago-14	31,55	0,02%	31,56
sep-14	32,31	0,02%	32,32
oct-14	30,79	0,02%	30,80
nov-14	33,83	0,02%	33,84
dic-14	34,59	0,02%	34,60
TOTAL	380,14		380,21

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO REPARACION DE EQUIPO			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	13,83	0,01%	13,83
feb-13	15,75	0,01%	15,75
mar-13	13,13	0,01%	13,13
abr-13	13,83	0,01%	13,83
may-13	14,53	0,01%	14,53
jun-13	14,53	0,01%	14,53
jul-13	14,35	0,01%	14,35
ago-13	14,53	0,01%	14,53
sep-13	14,88	0,01%	14,88
oct-13	14,18	0,01%	14,18
nov-13	15,58	0,01%	15,58
dic-13	15,93	0,01%	15,93
TOTAL	175,00		175,02

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO REPARACION DE EQUIPO			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	13,83	0,01%	13,83
feb-14	15,75	0,01%	15,75
mar-14	13,13	0,01%	13,13
abr-14	13,83	0,01%	13,83
may-14	14,53	0,01%	14,53
jun-14	14,53	0,01%	14,53
jul-14	14,35	0,01%	14,35
ago-14	14,53	0,01%	14,53
sep-14	14,88	0,01%	14,88
oct-14	14,18	0,01%	14,18
nov-14	15,58	0,01%	15,58
dic-14	15,93	0,01%	15,93
TOTAL	175,02		175,04

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO MANTENIMIENTO DE SOFTWARE			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	127,19	0,09%	127,30
feb-13	144,90	0,09%	145,03
mar-13	120,75	0,09%	120,86
abr-13	127,19	0,09%	127,30
may-13	133,63	0,09%	133,75
jun-13	133,63	0,09%	133,75
jul-13	132,02	0,09%	132,14
ago-13	133,63	0,09%	133,75
sep-13	136,85	0,09%	136,97
oct-13	130,41	0,09%	130,53
nov-13	143,29	0,09%	143,42
dic-13	146,51	0,09%	146,64
TOTAL	1.610,00		1611,45

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO MANTENIMIENTO DE SOFTWARE			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	127,30	0,09%	127,42
feb-14	145,03	0,09%	145,16
mar-14	120,86	0,09%	120,97
abr-14	127,30	0,09%	127,42
may-14	133,75	0,09%	133,87
jun-14	133,75	0,09%	133,87
jul-14	132,14	0,09%	132,26
ago-14	133,75	0,09%	133,87
sep-14	136,97	0,09%	137,10
oct-14	130,53	0,09%	130,64
nov-14	143,42	0,09%	143,55
dic-14	146,64	0,09%	146,77
TOTAL	1.611,45		1612,90

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO MANTENIMIENTO DE VEHICULOS			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	618,85	0,45%	621,63
feb-13	705,02	0,45%	708,19
mar-13	587,51	0,45%	590,16
abr-13	618,85	0,45%	621,63
may-13	650,18	0,45%	653,11
jun-13	650,18	0,45%	653,11
jul-13	642,35	0,45%	645,24
ago-13	650,18	0,45%	653,11
sep-13	665,85	0,45%	668,85
oct-13	634,52	0,45%	637,37
nov-13	697,18	0,45%	700,32
dic-13	712,85	0,45%	716,06
TOTAL	7.833,52		7868,77

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO MANTENIMIENTO DE VEHICULOS			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	621,63	0,45%	624,43
feb-14	708,19	0,45%	711,38
mar-14	590,16	0,45%	592,81
abr-14	621,63	0,45%	624,43
may-14	653,11	0,45%	656,05
jun-14	653,11	0,45%	656,05
jul-14	645,24	0,45%	648,14
ago-14	653,11	0,45%	656,05
sep-14	668,85	0,45%	671,86
oct-14	637,37	0,45%	640,24
nov-14	700,32	0,45%	703,47
dic-14	716,06	0,45%	719,28
TOTAL	7.868,77		7904,18

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO MANTERIALES DE LIMPIEZA			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	127,60	0,09%	127,72
feb-13	145,37	0,09%	145,50
mar-13	121,14	0,09%	121,25
abr-13	127,60	0,09%	127,72
may-13	134,06	0,09%	134,18
jun-13	134,06	0,09%	134,18
jul-13	132,45	0,09%	132,57
ago-13	134,06	0,09%	134,18
sep-13	137,29	0,09%	137,42
oct-13	130,83	0,09%	130,95
nov-13	143,75	0,09%	143,88
dic-13	146,99	0,09%	147,12
TOTAL	1.615,22		1616,67

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO MANTERIALES DE LIMPIEZA			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	127,72	0,09%	127,83
feb-14	145,50	0,09%	145,63
mar-14	121,25	0,09%	121,36
abr-14	127,72	0,09%	127,83
may-14	134,18	0,09%	134,30
jun-14	134,18	0,09%	134,30
jul-14	132,57	0,09%	132,69
ago-14	134,18	0,09%	134,30
sep-14	137,42	0,09%	137,54
oct-14	130,95	0,09%	131,07
nov-14	143,88	0,09%	144,01
dic-14	147,12	0,09%	147,25
TOTAL	1.616,67		1618,13

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO MANTENIMIENTO DE INSTALACION			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	3,18	0,00%	3,18
feb-13	3,62	0,00%	3,62
mar-13	3,02	0,00%	3,02
abr-13	3,18	0,00%	3,18
may-13	3,34	0,00%	3,34
jun-13	3,34	0,00%	3,34
jul-13	3,30	0,00%	3,30
ago-13	3,34	0,00%	3,34
sep-13	3,42	0,00%	3,42
oct-13	3,26	0,00%	3,26
nov-13	3,58	0,00%	3,58
dic-13	3,66	0,00%	3,66
TOTAL	40,23		40,23

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO MANTENIMIENTO DE INSTALACION			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	3,18	0,00%	3,18
feb-14	3,62	0,00%	3,62
mar-14	3,02	0,00%	3,02
abr-14	3,18	0,00%	3,18
may-14	3,34	0,00%	3,34
jun-14	3,34	0,00%	3,34
jul-14	3,30	0,00%	3,30
ago-14	3,34	0,00%	3,34
sep-14	3,42	0,00%	3,42
oct-14	3,26	0,00%	3,26
nov-14	3,58	0,00%	3,58
dic-14	3,66	0,00%	3,66
TOTAL	40,23		40,23

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO MANTENIMIENTO Y REPARCION			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	3,83	0,00%	3,83
feb-13	4,36	0,00%	4,36
mar-13	3,64	0,00%	3,64
abr-13	3,83	0,00%	3,83
may-13	4,02	0,00%	4,02
jun-13	4,02	0,00%	4,02
jul-13	3,98	0,00%	3,98
ago-13	4,02	0,00%	4,02
sep-13	4,12	0,00%	4,12
oct-13	3,93	0,00%	3,93
nov-13	4,32	0,00%	4,32
dic-13	4,41	0,00%	4,41
TOTAL	48,49		48,49

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO MANTENIMIENTO Y REPARCION			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	3,83	0,00%	3,83
feb-14	4,36	0,00%	4,36
mar-14	3,64	0,00%	3,64
abr-14	3,83	0,00%	3,83
may-14	4,02	0,00%	4,02
jun-14	4,02	0,00%	4,02
jul-14	3,98	0,00%	3,98
ago-14	4,02	0,00%	4,02
sep-14	4,12	0,00%	4,12
oct-14	3,93	0,00%	3,93
nov-14	4,32	0,00%	4,32
dic-14	4,41	0,00%	4,41
TOTAL	48,49		48,49

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO HOSPEDAJE			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	60,24	0,04%	60,26
feb-13	68,62	0,04%	68,65
mar-13	57,19	0,04%	57,21
abr-13	60,24	0,04%	60,26
may-13	63,29	0,04%	63,31
jun-13	63,29	0,04%	63,31
jul-13	62,52	0,04%	62,55
ago-13	63,29	0,04%	63,31
sep-13	64,81	0,04%	64,84
oct-13	61,76	0,04%	61,79
nov-13	67,86	0,04%	67,89
dic-13	69,39	0,04%	69,41
TOTAL	762,48		762,78

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO HOSPEDAJE			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	60,26	0,04%	60,28
feb-14	68,65	0,04%	68,68
mar-14	57,21	0,04%	57,23
abr-14	60,26	0,04%	60,28
may-14	63,31	0,04%	63,34
jun-14	63,31	0,04%	63,34
jul-14	62,55	0,04%	62,57
ago-14	63,31	0,04%	63,34
sep-14	64,84	0,04%	64,86
oct-14	61,79	0,04%	61,81
nov-14	67,89	0,04%	67,92
dic-14	69,41	0,04%	69,44
TOTAL	762,78		763,09

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO ALIMENTACION			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	214,00	0,16%	214,34
feb-13	243,79	0,16%	244,18
mar-13	203,16	0,16%	203,49
abr-13	214,00	0,16%	214,34
may-13	224,83	0,16%	225,19
jun-13	224,83	0,16%	225,19
jul-13	222,12	0,16%	222,48
ago-13	224,83	0,16%	225,19
sep-13	230,25	0,16%	230,62
oct-13	219,41	0,16%	219,76
nov-13	241,08	0,16%	241,47
dic-13	246,50	0,16%	246,90
TOTAL	2.708,81		2713,14

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO ALIMENTACION			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	214,34	0,16%	214,68
feb-14	244,18	0,16%	244,57
mar-14	203,49	0,16%	203,81
abr-14	214,34	0,16%	214,68
may-14	225,19	0,16%	225,55
jun-14	225,19	0,16%	225,55
jul-14	222,48	0,16%	222,83
ago-14	225,19	0,16%	225,55
sep-14	230,62	0,16%	230,99
oct-14	219,76	0,16%	220,12
nov-14	241,47	0,16%	241,86
dic-14	246,90	0,16%	247,29
TOTAL	2.713,14		2717,49

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO MOVILIZACION			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	2,84	0,00%	2,84
feb-13	3,24	0,00%	3,24
mar-13	2,70	0,00%	2,70
abr-13	2,84	0,00%	2,84
may-13	2,99	0,00%	2,99
jun-13	2,99	0,00%	2,99
jul-13	2,95	0,00%	2,95
ago-13	2,99	0,00%	2,99
sep-13	3,06	0,00%	3,06
oct-13	2,92	0,00%	2,92
nov-13	3,20	0,00%	3,20
dic-13	3,28	0,00%	3,28
TOTAL	36,00		36,00

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO MOVILIZACION			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	2,84	0,00%	2,84
feb-14	3,24	0,00%	3,24
mar-14	2,70	0,00%	2,70
abr-14	2,84	0,00%	2,84
may-14	2,99	0,00%	2,99
jun-14	2,99	0,00%	2,99
jul-14	2,95	0,00%	2,95
ago-14	2,99	0,00%	2,99
sep-14	3,06	0,00%	3,06
oct-14	2,92	0,00%	2,92
nov-14	3,20	0,00%	3,20
dic-14	3,28	0,00%	3,28
TOTAL	36,00		36,00

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO COMISIONES EN VENTA			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	255,19	0,19%	255,67
feb-13	290,72	0,19%	291,27
mar-13	242,27	0,19%	242,73
abr-13	255,19	0,19%	255,67
may-13	268,11	0,19%	268,62
jun-13	268,11	0,19%	268,62
jul-13	264,88	0,19%	265,38
ago-13	268,11	0,19%	268,62
sep-13	274,57	0,19%	275,09
oct-13	261,65	0,19%	262,15
nov-13	287,49	0,19%	288,04
dic-13	293,95	0,19%	294,51
TOTAL	3.230,23		3236,37

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO COMISIONES EN VENTA			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	255,67	0,19%	256,16
feb-14	291,27	0,19%	291,83
mar-14	242,73	0,19%	243,19
abr-14	255,67	0,19%	256,16
may-14	268,62	0,19%	269,13
jun-14	268,62	0,19%	269,13
jul-14	265,38	0,19%	265,89
ago-14	268,62	0,19%	269,13
sep-14	275,09	0,19%	275,61
oct-14	262,15	0,19%	262,64
nov-14	288,04	0,19%	288,58
dic-14	294,51	0,19%	295,07
TOTAL	3.236,37		3242,52

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO FLETES Y SEGUROS			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	215,88	0,16%	216,23
feb-13	245,94	0,16%	246,34
mar-13	204,95	0,16%	205,28
abr-13	215,88	0,16%	216,23
may-13	226,81	0,16%	227,18
jun-13	226,81	0,16%	227,18
jul-13	224,08	0,16%	224,44
ago-13	226,81	0,16%	227,18
sep-13	232,28	0,16%	232,65
oct-13	221,35	0,16%	221,70
nov-13	243,21	0,16%	243,60
dic-13	248,68	0,16%	249,07
TOTAL	2.732,70		2737,07

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO FLETES Y SEGUROS			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	216,23	0,16%	216,57
feb-14	246,34	0,16%	246,73
mar-14	205,28	0,16%	205,61
abr-14	216,23	0,16%	216,57
may-14	227,18	0,16%	227,54
jun-14	227,18	0,16%	227,54
jul-14	224,44	0,16%	224,80
ago-14	227,18	0,16%	227,54
sep-14	232,65	0,16%	233,02
oct-14	221,70	0,16%	222,06
nov-14	243,60	0,16%	243,99
dic-14	249,07	0,16%	249,47
TOTAL	2.737,07		2741,45

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO MATRICULACION VEHICULAR			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	665,36	0,48%	668,55
feb-13	758,00	0,48%	761,64
mar-13	631,67	0,48%	634,70
abr-13	665,36	0,48%	668,55
may-13	699,05	0,48%	702,40
jun-13	699,05	0,48%	702,40
jul-13	690,62	0,48%	693,94
ago-13	699,05	0,48%	702,40
sep-13	715,89	0,48%	719,33
oct-13	682,20	0,48%	685,48
nov-13	749,58	0,48%	753,18
dic-13	766,42	0,48%	770,10
TOTAL	8.422,23		8462,66

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO MATRICULACION VEHICULAR			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	668,55	0,49%	671,83
feb-14	761,64	0,49%	765,37
mar-14	634,70	0,49%	637,81
abr-14	668,55	0,49%	671,83
may-14	702,40	0,49%	705,84
jun-14	702,40	0,49%	705,84
jul-14	693,94	0,49%	697,34
ago-14	702,40	0,49%	705,84
sep-14	719,33	0,49%	722,85
oct-14	685,48	0,49%	688,83
nov-14	753,18	0,49%	756,87
dic-14	770,10	0,49%	773,88
TOTAL	8.462,66		8504,12

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO SOAT VEHICULAR			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	7,92	0,01%	7,92
feb-13	9,02	0,01%	9,02
mar-13	7,51	0,01%	7,52
abr-13	7,92	0,01%	7,92
may-13	8,32	0,01%	8,32
jun-13	8,32	0,01%	8,32
jul-13	8,22	0,01%	8,22
ago-13	8,32	0,01%	8,32
sep-13	8,52	0,01%	8,52
oct-13	8,12	0,01%	8,12
nov-13	8,92	0,01%	8,92
dic-13	9,12	0,01%	9,12
TOTAL	100,19		100,20

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO SOAT VEHICULAR			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	7,92	0,01%	7,92
feb-14	9,02	0,01%	9,02
mar-14	7,52	0,01%	7,52
abr-14	7,92	0,01%	7,92
may-14	8,32	0,01%	8,32
jun-14	8,32	0,01%	8,32
jul-14	8,22	0,01%	8,22
ago-14	8,32	0,01%	8,32
sep-14	8,52	0,01%	8,52
oct-14	8,12	0,01%	8,12
nov-14	8,92	0,01%	8,92
dic-14	9,12	0,01%	9,12
TOTAL	100,20		100,21

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO RODAJE DE VEHICULOS			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	10,97	0,01%	10,97
feb-13	12,49	0,01%	12,50
mar-13	10,41	0,01%	10,41
abr-13	10,97	0,01%	10,97
may-13	11,52	0,01%	11,52
jun-13	11,52	0,01%	11,52
jul-13	11,38	0,01%	11,38
ago-13	11,52	0,01%	11,52
sep-13	11,80	0,01%	11,80
oct-13	11,24	0,01%	11,25
nov-13	12,35	0,01%	12,36
dic-13	12,63	0,01%	12,63
TOTAL	138,82		138,83

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO RODAJE DE VEHICULOS			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	10,97	0,01%	10,97
feb-14	12,50	0,01%	12,50
mar-14	10,41	0,01%	10,41
abr-14	10,97	0,01%	10,97
may-14	11,52	0,01%	11,52
jun-14	11,52	0,01%	11,52
jul-14	11,38	0,01%	11,39
ago-14	11,52	0,01%	11,52
sep-14	11,80	0,01%	11,80
oct-14	11,25	0,01%	11,25
nov-14	12,36	0,01%	12,36
dic-14	12,63	0,01%	12,64
TOTAL	138,83		138,85

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO ESPECIES			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	0,51	0,00%	0,51
feb-13	0,59	0,00%	0,59
mar-13	0,49	0,00%	0,49
abr-13	0,51	0,00%	0,51
may-13	0,54	0,00%	0,54
jun-13	0,54	0,00%	0,54
jul-13	0,53	0,00%	0,53
ago-13	0,54	0,00%	0,54
sep-13	0,55	0,00%	0,55
oct-13	0,53	0,00%	0,53
nov-13	0,58	0,00%	0,58
dic-13	0,59	0,00%	0,59
TOTAL	6,50		6,50

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO ESPECIES			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	0,51	0,00%	0,51
feb-14	0,59	0,00%	0,59
mar-14	0,49	0,00%	0,49
abr-14	0,51	0,00%	0,51
may-14	0,54	0,00%	0,54
jun-14	0,54	0,00%	0,54
jul-14	0,53	0,00%	0,53
ago-14	0,54	0,00%	0,54
sep-14	0,55	0,00%	0,55
oct-14	0,53	0,00%	0,53
nov-14	0,58	0,00%	0,58
dic-14	0,59	0,00%	0,59
TOTAL	6,50		6,50

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO TASA SOLIDARIA			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	12,39	0,01%	12,39
feb-13	14,11	0,01%	14,11
mar-13	11,76	0,01%	11,76
abr-13	12,39	0,01%	12,39
may-13	13,02	0,01%	13,02
jun-13	13,02	0,01%	13,02
jul-13	12,86	0,01%	12,86
ago-13	13,02	0,01%	13,02
sep-13	13,33	0,01%	13,33
oct-13	12,70	0,01%	12,70
nov-13	13,96	0,01%	13,96
dic-13	14,27	0,01%	14,27
TOTAL	156,81		156,83

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO TASA SOLIDARIA			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	12,39	0,01%	12,39
feb-14	14,11	0,01%	14,12
mar-14	11,76	0,01%	11,76
abr-14	12,39	0,01%	12,39
may-14	13,02	0,01%	13,02
jun-14	13,02	0,01%	13,02
jul-14	12,86	0,01%	12,86
ago-14	13,02	0,01%	13,02
sep-14	13,33	0,01%	13,33
oct-14	12,70	0,01%	12,70
nov-14	13,96	0,01%	13,96
dic-14	14,27	0,01%	14,27
TOTAL	156,83		156,84

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO OTROS IMPUESTOS Y TASAS			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	23,93	0,02%	23,93
feb-13	27,26	0,02%	27,27
mar-13	22,72	0,02%	22,72
abr-13	23,93	0,02%	23,93
may-13	25,14	0,02%	25,14
jun-13	25,14	0,02%	25,14
jul-13	24,84	0,02%	24,84
ago-13	25,14	0,02%	25,14
sep-13	25,75	0,02%	25,75
oct-13	24,53	0,02%	24,54
nov-13	26,96	0,02%	26,96
dic-13	27,56	0,02%	27,57
TOTAL	302,89		302,95

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO OTROS IMPUESTOS Y TASAS			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	23,93	0,02%	23,94
feb-14	27,27	0,02%	27,27
mar-14	22,72	0,02%	22,73
abr-14	23,93	0,02%	23,94
may-14	25,14	0,02%	25,15
jun-14	25,14	0,02%	25,15
jul-14	24,84	0,02%	24,85
ago-14	25,14	0,02%	25,15
sep-14	25,75	0,02%	25,76
oct-14	24,54	0,02%	24,54
nov-14	26,96	0,02%	26,97
dic-14	27,57	0,02%	27,57
TOTAL	302,95		303,01

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO SEGUROS VEHICULOS			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	1.068,03	0,78%	1076,36
feb-13	1.216,74	0,78%	1226,23
mar-13	1.013,95	0,78%	1021,86
abr-13	1.068,03	0,78%	1076,36
may-13	1.122,11	0,78%	1130,86
jun-13	1.122,11	0,78%	1130,86
jul-13	1.108,59	0,78%	1117,23
ago-13	1.122,11	0,78%	1130,86
sep-13	1.149,15	0,78%	1158,11
oct-13	1.095,07	0,78%	1103,61
nov-13	1.203,22	0,78%	1212,61
dic-13	1.230,26	0,78%	1239,86
TOTAL	13.519,36		13624,81

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO SEGUROS VEHICULOS			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	1.076,36	0,78%	1084,76
feb-14	1.226,23	0,78%	1235,80
mar-14	1.021,86	0,78%	1029,83
abr-14	1.076,36	0,78%	1084,76
may-14	1.130,86	0,78%	1139,68
jun-14	1.130,86	0,78%	1139,68
jul-14	1.117,23	0,78%	1125,95
ago-14	1.130,86	0,78%	1139,68
sep-14	1.158,11	0,78%	1167,14
oct-14	1.103,61	0,78%	1112,22
nov-14	1.212,61	0,78%	1222,07
dic-14	1.239,86	0,78%	1249,53
TOTAL	13.624,81		13731,08

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO SEGUROS DESGRAVAMEN			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	170,29	0,12%	170,49
feb-13	194,00	0,12%	194,23
mar-13	161,66	0,12%	161,86
abr-13	170,29	0,12%	170,49
may-13	178,91	0,12%	179,12
jun-13	178,91	0,12%	179,12
jul-13	176,75	0,12%	176,96
ago-13	178,91	0,12%	179,12
sep-13	183,22	0,12%	183,44
oct-13	174,60	0,12%	174,81
nov-13	191,84	0,12%	192,07
dic-13	196,15	0,12%	196,39
TOTAL	2.155,52		2158,11

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO SEGUROS DESGRAVAMEN			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	170,49	0,12%	170,70
feb-14	194,23	0,12%	194,46
mar-14	161,86	0,12%	162,05
abr-14	170,49	0,12%	170,70
may-14	179,12	0,12%	179,34
jun-14	179,12	0,12%	179,34
jul-14	176,96	0,12%	177,18
ago-14	179,12	0,12%	179,34
sep-14	183,44	0,12%	183,66
oct-14	174,81	0,12%	175,02
nov-14	192,07	0,12%	192,30
dic-14	196,39	0,12%	196,62
TOTAL	2.158,11		2160,70

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO SEGUROS TRANSPORTE			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	18,83	0,01%	18,83
feb-13	21,45	0,01%	21,46
mar-13	17,88	0,01%	17,88
abr-13	18,83	0,01%	18,83
may-13	19,78	0,01%	19,79
jun-13	19,78	0,01%	19,79
jul-13	19,55	0,01%	19,55
ago-13	19,78	0,01%	19,79
sep-13	20,26	0,01%	20,26
oct-13	19,31	0,01%	19,31
nov-13	21,21	0,01%	21,22
dic-13	21,69	0,01%	21,69
TOTAL	238,37		238,39

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO SEGUROS TRANSPORTE			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	18,83	0,01%	18,83
feb-14	21,46	0,01%	21,46
mar-14	17,88	0,01%	17,88
abr-14	18,83	0,01%	18,83
may-14	19,79	0,01%	19,79
jun-14	19,79	0,01%	19,79
jul-14	19,55	0,01%	19,55
ago-14	19,79	0,01%	19,79
sep-14	20,26	0,01%	20,27
oct-14	19,31	0,01%	19,31
nov-14	21,22	0,01%	21,22
dic-14	21,69	0,01%	21,70
TOTAL	238,39		238,42

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO AGASAJO NAVIDEÑO			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	17,01	0,01%	17,01
feb-13	19,38	0,01%	19,38
mar-13	16,15	0,01%	16,15
abr-13	17,01	0,01%	17,01
may-13	17,87	0,01%	17,87
jun-13	17,87	0,01%	17,87
jul-13	17,66	0,01%	17,66
ago-13	17,87	0,01%	17,87
sep-13	18,30	0,01%	18,30
oct-13	17,44	0,01%	17,44
nov-13	19,16	0,01%	19,17
dic-13	19,60	0,01%	19,60
TOTAL	215,33		215,35

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO AGASAJO NAVIDEÑO			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	17,01	0,01%	17,01
feb-14	19,38	0,01%	19,38
mar-14	16,15	0,01%	16,15
abr-14	17,01	0,01%	17,01
may-14	17,87	0,01%	17,87
jun-14	17,87	0,01%	17,87
jul-14	17,66	0,01%	17,66
ago-14	17,87	0,01%	17,87
sep-14	18,30	0,01%	18,30
oct-14	17,44	0,01%	17,44
nov-14	19,16	0,01%	19,17
dic-14	19,60	0,01%	19,60
TOTAL	215,33		215,35

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO GASTO FINANCIAMIENTO			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	601,06	0,44%	603,71
feb-13	684,75	0,44%	687,77
mar-13	570,63	0,44%	573,14
abr-13	601,06	0,44%	603,71
may-13	631,49	0,44%	634,27
jun-13	631,49	0,44%	634,27
jul-13	623,89	0,44%	626,63
ago-13	631,49	0,44%	634,27
sep-13	646,71	0,44%	649,56
oct-13	616,28	0,44%	618,99
nov-13	677,14	0,44%	680,12
dic-13	692,36	0,44%	695,41
TOTAL	7.608,37		7641,85

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO GASTO FINANCIAMIENTO			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	603,71	0,44%	606,36
feb-14	687,77	0,44%	690,79
mar-14	573,14	0,44%	575,66
abr-14	603,71	0,44%	606,36
may-14	634,27	0,44%	637,06
jun-14	634,27	0,44%	637,06
jul-14	626,63	0,44%	629,39
ago-14	634,27	0,44%	637,06
sep-14	649,56	0,44%	652,42
oct-14	618,99	0,44%	621,71
nov-14	680,12	0,44%	683,12
dic-14	695,41	0,44%	698,47
TOTAL	7.641,85		7675,47

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO SERVICIO BANCARIO			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	109,46	0,08%	109,55
feb-13	124,70	0,08%	124,80
mar-13	103,92	0,08%	104,00
abr-13	109,46	0,08%	109,55
may-13	115,00	0,08%	115,09
jun-13	115,00	0,08%	115,09
jul-13	113,62	0,08%	113,71
ago-13	115,00	0,08%	115,09
sep-13	117,77	0,08%	117,87
oct-13	112,23	0,08%	112,32
nov-13	123,32	0,08%	123,41
dic-13	126,09	0,08%	126,19
TOTAL	1.385,57		1386,68

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO SERVICIO BANCARIO			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	109,55	0,08%	109,64
feb-14	124,80	0,08%	124,90
mar-14	104,00	0,08%	104,08
abr-14	109,55	0,08%	109,64
may-14	115,09	0,08%	115,19
jun-14	115,09	0,08%	115,19
jul-14	113,71	0,08%	113,80
ago-14	115,09	0,08%	115,19
sep-14	117,87	0,08%	117,96
oct-14	112,32	0,08%	112,41
nov-14	123,41	0,08%	123,51
dic-14	126,19	0,08%	126,29
TOTAL	1.386,68		1387,79

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2014			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO GASTOS NO DEDUCIBLES			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-13	5.253,20	3,82%	5453,87
feb-13	5.984,66	3,82%	6213,27
mar-13	4.987,22	3,82%	5177,73
abr-13	5.253,20	3,82%	5453,87
may-13	5.519,18	3,82%	5730,02
jun-13	5.519,18	3,82%	5730,02
jul-13	5.452,69	3,82%	5660,98
ago-13	5.519,18	3,82%	5730,02
sep-13	5.652,18	3,82%	5868,09
oct-13	5.386,19	3,82%	5591,94
nov-13	5.918,16	3,82%	6144,24
dic-13	6.051,15	3,82%	6282,31
TOTAL	66.496,20		69036,35

PORCENTAJE DE INCREMENTO DISMINUCIÓN 2015			
DETERMINACIÓN DEL PRONOSTICO GASTOS NO DEDUCIBLES			
MES	GASTOS REALES	% INCREMENTO	V. PROYECTADO
ene-14	5.453,87	3,97%	5670,39
feb-14	6.213,27	3,82%	6450,62
mar-14	5.177,73	3,97%	5383,28
abr-14	5.453,87	3,97%	5670,39
may-14	5.730,02	3,97%	5957,50
jun-14	5.730,02	3,97%	5957,50
jul-14	5.660,98	3,97%	5885,72
ago-14	5.730,02	3,97%	5957,50
sep-14	5.868,09	3,97%	6101,05
oct-14	5.591,94	3,97%	5813,94
nov-14	6.144,24	3,97%	6388,16
dic-14	6.282,31	3,97%	6531,72
TOTAL	69.036,35		71767,78



DISTRIBUIDORA FEMAR
PROGRAMA DE SALIDAS DEL EFECTIVO
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

DESCRIPCIÓN	dic-13	MESES PROYECTADOS					
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
COMPRAS	134.293,87	94.850,74	115.216,69	124.887,54	109.345,28	96.934,35	105.382,63
	134.293,87	94.850,74	115.216,69	124.887,54	109.345,28	96.934,35	105.382,63
PROYECCIÓN DE COMPRAS							
Pago por compras							
Compras al contado 50%	67.146,94	47.425,37	57.608,35	62.443,77	54.672,64	48.467,18	52.691,32
Compras a Crédito 50% 30dp		67.146,94	47.425,37	57.608,35	62.443,77	54.672,64	48.467,18
TOTAL PAGO POR COMPRAS	67.146,94	114.572,31	105.033,72	120.052,12	117.116,41	103.139,82	101.158,49
Sueldos y Salarios		1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00
Fondos de Reserva		159,94	159,94	159,94	159,94	159,94	159,94
Beneficios Sociales		381,67	381,67	381,67	381,67	381,67	381,67
Aporte Patronal		233,28	233,28	233,28	233,28	233,28	233,28
Arrendamientos		1408,37	1408,37	1408,37	1408,37	1408,37	1408,37
Consumo de Luz		34,62	39,44	32,87	34,62	36,37	36,37
Consumo de Agua		18,26	20,81	17,34	18,26	19,19	19,19
Consumo Telefonico		194,21	221,25	184,37	194,21	204,04	204,04
Mantenimiento de Equipo		30,03	34,21	28,51	30,03	31,55	31,55
Reparacion de Equipo		13,83	15,75	13,13	13,83	14,53	14,53
Mantenimiento software		127,30	145,03	120,86	127,30	133,75	133,75
Mantenimiento de Vehiculos		621,63	708,19	590,16	621,63	653,11	653,11
Materiales de Limpieza		127,72	145,50	121,25	127,72	134,18	134,18
Mantenimiento de Instalacion		3,18	3,62	3,02	3,18	3,34	3,34
Mantenimiento y Reparacion		3,83	4,36	3,64	3,83	4,02	4,02
Hospedaje		60,26	68,65	57,21	60,26	63,31	63,31
Alimentacion		214,34	244,18	203,49	214,34	225,19	225,19
Movilizacion		2,84	3,24	2,70	2,84	2,99	2,99
Comision en Venta		255,67	291,27	242,73	255,67	268,62	268,62
Fletes y Seguros		216,23	246,34	205,28	216,23	227,18	227,18
Bonos en Cupos de Ventas		67,18	76,54	63,78	67,18	70,59	70,59
Servicios de Reparacion		8,66	9,86	8,22	8,66	9,10	9,10
Matr Vehicular		668,55	761,64	634,70	668,55	702,40	702,40
Soat Vehicular		7,92	9,02	7,52	7,92	8,32	8,32
Rodaje de Vehiculos		10,97	12,50	10,41	10,97	11,52	11,52
Especies		0,51	0,59	0,49	0,51	0,54	0,54
Tasa Solidaria		12,39	14,11	11,76	12,39	13,02	13,02
Impuestos y Tasa		23,93	27,27	22,72	23,93	25,14	25,14
Seguros Vehiculos		1076,36	1226,23	1021,86	1076,36	1130,86	1130,86
Seguros Desgravamen		170,49	194,23	161,86	170,49	179,12	179,12
Seguros Transporte		18,83	21,46	17,88	18,83	19,79	19,79
Agasajo Navideño		17,01	19,38	16,15	17,01	17,87	17,87
Gasto Financiamiento		603,71	687,77	573,14	603,71	634,27	634,27
Interes Bancario		1460,62	1664,00	1386,66	1460,62	1534,57	1534,57
Servicio Bancario		109,55	124,80	104,00	109,55	115,09	115,09
Gastos no Deducibles		5453,87	6213,27	5177,73	5453,87	5730,02	5730,02
TOTAL SALIDAS		130.310,07	122.391,48	135.200,79	132.854,18	119.466,67	117.485,35



DISTRIBUIDORA FEMAR
PROGRAMA DE SALIDAS DEL EFECTIVO
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

DESCRIPCIÓN	dic-13	MESES PROYECTADOS					
		JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COMPRAS	134.293,87	109.572,18	100.182,14	107.130,58	161.875,01	130.567,65	138.009,32
	134.293,87	109.572,18	100.182,14	107.130,58	161.875,01	130.567,65	138.009,32
PROYECCIÓN DE COMPRAS							
Pago por compras							
Compras al contado 50%	67.146,94	54.786,09	50.091,07	53.565,29	80.937,51	65.283,83	69.004,66
Compras a Crédito 50% 30dp		52.691,32	54.786,09	50.091,07	53.565,29	80.937,51	65.283,83
TOTAL PAGO POR COMPRAS	67.146,94	107.477,41	104.877,16	103.656,36	134.502,80	146.221,33	134.288,49
Sueldos y Salarios		1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00
Fondos de Reserva		159,94	159,94	159,94	159,94	159,94	159,94
Beneficios Sociales		381,67	381,67	381,67	381,67	381,67	381,67
Aporte Patronal		233,28	233,28	233,28	233,28	233,28	233,28
Arrendamientos		1408,37	1408,37	1408,37	1408,37	1408,37	1408,37
Consumo de Luz		35,93	36,37	37,25	35,50	39,00	39,88
Consumo de Agua		18,96	19,19	19,65	18,73	20,58	21,04
Consumo Telefonico		201,58	204,04	208,96	199,12	218,79	223,71
Mantenimiento de Equipo		31,17	31,55	32,31	30,79	33,83	34,59
Reparacion de Equipo		14,35	14,53	14,53	14,18	15,58	15,93
Mantenimiento software		132,14	133,75	136,97	130,53	143,42	146,64
Mantenimiento de Vehiculos		645,24	653,11	668,85	637,37	700,32	716,06
Materiales de Limpieza		132,57	134,18	137,42	130,95	143,88	147,12
Mantenimiento de Instalacion		3,30	3,34	3,42	3,26	3,58	3,66
Mantenimiento y Reparacion		3,98	4,02	4,12	3,93	4,32	4,41
Hospedaje		62,55	63,31	64,84	61,79	67,89	69,41
Alimentacion		222,48	225,19	230,62	219,76	241,47	246,90
Movilizacion		2,95	2,99	3,06	2,92	3,20	3,28
Comision en Venta		265,38	268,62	275,09	262,15	288,04	294,51
Fletes y Seguros		224,44	227,18	232,65	221,70	243,60	249,07
Bonos en Cupos de Ventas		69,73	70,59	72,29	68,88	75,69	77,39
Servicios de Reparacion		8,99	9,10	9,32	8,88	9,76	9,97
Matr Vehicular		693,94	702,40	719,33	685,48	753,18	770,10
Soat Vehicular		8,22	8,32	8,52	8,12	8,92	9,12
Rodaje de Vehiculos		11,38	11,52	11,80	11,25	12,36	12,63
Especies		0,53	0,54	0,55	0,53	0,58	0,59
Tasa Solidaria		12,86	13,02	13,33	12,70	13,96	14,27
Impuestos y Tasa		24,84	25,14	25,75	24,54	26,96	27,57
Seguros Vehiculos		1117,23	1130,86	1158,11	1103,61	1212,61	1239,86
Seguros Desgravamen		176,96	179,12	183,44	174,81	192,07	196,39
Seguros Transporte		19,55	19,79	20,26	19,31	21,22	21,69
Agasajo Navideño		17,66	17,87	18,30	17,44	19,17	19,60
Gasto Financiamiento		626,63	634,27	649,56	618,99	680,12	695,41
Interes Bancario		1516,08	1534,57	1571,55	1497,60	1645,51	1682,48
Servicio Bancario		113,71	115,09	117,87	112,32	123,41	126,19
Gastos no Deducibles		5660,98	5730,02	5868,09	5591,94	6144,24	6282,31
TOTAL SALIDAS		123.656,99	121.204,02	120.277,41	150.535,11	163.431,82	151.793,52

Fuente: Distribuidora FEMAR
Elaborado por: La Autora



DISTRIBUIDORA FEMAR
PROGRAMA DE SALIDAS DEL EFECTIVO
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015

DESCRIPCIÓN	dic-13	MESES PROYECTADOS					
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
COMPRAS	138.009,32	66.992,36	139.955,53	135.370,12	96.934,35	85.932,09	114.567,22
	138.009,32	66.992,36	139.955,53	135.370,12	96.934,35	85.932,09	114.567,22
PROYECCIÓN DE COMPRAS							
Pago por compras							
Compras al contado 50%	69.004,66	33.496,18	69.977,77	67.685,06	48.467,18	42.966,05	57.283,61
Compras a Crédito 50% 30dp		69.004,66	33.496,18	69.977,77	67.685,06	48.467,18	42.966,05
TOTAL PAGO POR COMPRAS	69.004,66	102.500,84	103.473,95	137.662,83	116.152,24	91.433,23	100.249,66
Sueldos y Salarios		2.041,00	2.041,00	2.041,00	2.041,00	2.041,00	2.041,00
Fondos de Reserva		170,02	170,02	170,02	170,02	170,02	170,02
Beneficios Sociales		423,46	423,46	423,46	423,46	423,46	423,46
Aporte Patronal		247,98	247,98	247,98	247,98	247,98	247,98
Arendamientos		1422,03	1422,03	1422,03	1422,03	1422,03	1422,03
Consumo de Luz		34,63	39,45	32,88	34,63	36,38	36,38
Consumo de Agua		18,27	20,81	17,34	18,27	19,19	19,19
Consumo Telefonico		194,48	221,56	184,63	194,48	204,33	204,33
Mantenimiento de Equipo		30,04	34,22	28,52	30,04	31,56	31,56
Reparacion de Equipo		13,83	15,75	13,13	13,83	14,53	14,53
Mantenimiento software		127,42	145,16	120,97	127,42	133,87	133,87
Mantenimiento de Vehiculos		624,43	711,38	592,81	624,43	656,05	656,05
Materiales de Limpieza		127,83	145,63	121,36	127,83	134,30	134,30
Mantenimiento de Instalacion		3,18	3,62	3,02	3,18	3,34	3,34
Mantenimiento y Reparacion		3,83	4,36	3,64	3,83	4,02	4,02
Hospedaje		60,28	68,68	57,23	60,28	63,34	63,34
Alimentacion		214,68	244,57	203,81	214,68	225,55	225,55
Movilizacion		2,84	3,24	2,70	2,84	2,99	2,95
Comision en Venta		256,16	291,83	243,19	256,16	269,13	269,13
Fletes y Seguros		216,57	246,73	205,61	216,57	227,54	227,54
Bonos en Cupos de Ventas		67,22	76,58	63,81	67,22	70,62	70,62
Servicios de Reparacion		8,66	9,87	8,22	8,66	9,10	9,10
Matr Vehicular		671,83	765,37	637,81	671,83	705,84	705,84
Soat Vehicular		7,92	9,02	7,52	7,92	8,32	8,32
Rodaje de Vehiculos		10,97	12,50	10,41	10,97	11,52	11,52
Especies		0,51	0,59	0,49	0,51	0,54	0,54
Tasa Solidaria		12,39	14,12	11,76	12,39	13,02	13,02
Impuestos y Tasa		23,94	27,27	22,73	23,94	25,15	25,15
Seguros Vehiculos		1084,76	1235,80	1029,83	1084,76	1139,68	1139,68
Seguros Desgravamen		170,70	194,46	162,05	170,70	179,34	179,34
Seguros Transporte		18,83	21,46	17,88	18,83	19,79	19,79
Agasajo Navideño		17,01	19,38	16,15	17,01	17,87	17,87
Gasto Financiamiento		606,36	690,79	575,66	606,36	637,06	637,06
Interes Bancario		1476,10	1681,63	1041,36	1476,10	1550,84	1550,84
Servicio Bancario		109,64	124,90	104,08	109,64	115,19	115,19
Gastos no Deducibles		5670,39	6450,62	5383,28	5670,39	5957,50	5957,50
TOTAL SALIDAS		118.691,03	121.309,79	153.251,20	132.342,43	108.225,22	117.041,61

 DISTRIBUIDORA FEMAR PROGRAMA DE SALIDAS DEL EFECTIVO DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015							
DESCRIPCIÓN	dic-13	MESES PROYECTADOS					
		JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COMPRAS	138.009,32	113.928,29	91.596,80	114.560,95	244.594,20	105.315,28	145.875,13
	138.009,32	113.928,29	91.596,80	114.560,95	244.594,20	105.315,28	145.875,13
PROYECCIÓN DE COMPRAS							
Pago por compras							
Compras al contado 50%	69.004,66	56.964,15	45.798,40	57.280,48	122.297,10	52.657,64	72.937,57
Compras a Crédito 50% 30dp		69.004,66	56.964,15	45.798,40	57.280,48	122.297,10	52.657,64
TOTAL PAGO POR COMPRAS	69.004,66	114.247,76	102.762,55	103.078,88	179.577,58	174.954,74	125.595,21
Sueldos y Salarios		2.041,00	2.041,00	2.041,00	2.041,00	2.041,00	2.041,00
Fondos de Reserva		170,02	170,02	170,02	170,02	170,02	170,02
Beneficios Sociales		423,46	423,46	423,46	423,46	423,46	423,46
Aporte Patronal		247,98	247,98	247,98	247,98	247,98	247,98
Arendamientos		1422,03	1422,03	1422,03	1422,03	1422,03	1422,03
Consumo de Luz		35,95	36,38	37,26	35,51	39,01	39,89
Consumo de Agua		18,96	19,19	19,65	18,73	20,58	21,04
Consumo Telefonico		201,87	204,33	209,25	199,40	219,10	224,02
Mantenimiento de Equipo		31,18	31,56	32,32	30,80	33,84	34,60
Reparacion de Equipo		14,35	14,53	14,88	14,18	15,58	15,93
Mantenimiento software		132,26	133,87	137,10	130,64	143,55	146,77
Mantenimiento de Vehiculos		648,14	656,05	671,86	640,24	703,47	719,28
Materiales de Limpieza		132,69	134,30	137,54	131,07	144,01	147,25
Mantenimiento de Instalacion		3,30	3,34	3,42	3,26	3,58	3,66
Mantenimiento y Reparacion		3,98	4,02	4,12	3,93	4,32	4,41
Hospedaje		62,57	63,34	64,86	61,81	67,92	247,29
Alimentacion		222,83	225,55	230,99	220,12	241,86	3,28
Movilizacion		2,95	2,99	3,06	2,92	3,20	295,07
Comision en Venta		265,89	269,13	275,61	262,64	288,58	249,47
Fletes y Seguros		224,80	227,54	233,02	222,06	243,99	711,38
Bonos en Cupos de Ventas		69,77	70,62	72,32	68,92	75,73	77,43
Servicios de Reparacion		8,99	9,10	9,32	8,88	9,76	9,98
Matr Vehicular		697,34	705,84	722,85	688,83	756,87	773,88
Soat Vehicular		8,22	8,32	8,52	8,12	8,92	9,12
Rodaje de Vehiculos		11,39	11,52	11,80	11,25	12,36	12,64
Especies		0,53	0,54	0,55	0,53	0,58	0,59
Tasa Solidaria		12,86	13,02	13,33	12,70	13,96	14,27
Impuestos y Tasa		24,85	25,15	25,76	24,54	26,97	27,57
Seguros Vehiculos		1125,95	1139,68	1167,14	1112,22	1222,07	1249,53
Seguros Desgravamen		177,18	179,34	183,66	175,02	192,30	196,62
Seguros Transporte		19,55	19,79	20,27	19,31	21,22	21,70
Agasajo Navideño		17,66	17,87	18,30	17,44	19,17	19,60
Gasto Financiamiento		629,39	637,06	652,42	621,71	683,12	698,47
Interes Bancario		1532,16	1550,84	1588,21	1513,47	1662,95	1700,32
Servicio Bancario		113,80	115,19	117,96	112,41	123,51	126,29
Gastos no Deducibles		5885,72	5957,50	6101,05	5813,94	6388,16	6531,72
TOTAL SALIDAS		130.889,33	119.554,54	120.171,77	196.068,67	192.649,47	144.232,77

Fuente: Distribuidora FEMAR
Elaborado por: La Autora

Determinación del Presupuesto de Efectivo

Una vez realizados los programas de entradas y salidas del efectivo, se procede a estructurar el presupuesto de efectivo.

Para registrar los ingresos se toma los valores del programa de entradas y para los egresos se toma los valores del programa de salidas del efectivo, el mismo que está realizado en base al pronóstico de compras y la proyección de los gastos en relación a las ventas reales.

Un dato importante que debemos tomar en cuenta para el desarrollo del presupuesto de efectivo es el saldo mínimo requerido, para determinar este valor se aplica la siguiente fórmula: $SMR = \text{Ventas} * \% \text{Caja}$; pero en este caso en las políticas de la empresa consta que este valor sea de \$ 3.000,00.

DISTRIBUIDORA FEMAR						
PRESUPUESTO DE EFECTIVO 2014						
DESCRIPCIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total entradas de efectivo	158.445,86	167.852,05	146.321,41	188.770,56	133.363,83	135.243,84
(-) Salidas de efectivo	130.310,07	122.391,48	135.200,79	132.854,18	119.466,67	117.485,35
(=) Flujo de efectivo neto	28.135,79	45.460,58	11.120,62	55.916,38	13.897,16	17.758,50
(+) Efectivo inicial	154.620,54	182.756,33	228.216,91	239.337,53	295.253,91	309.151,07
(=) Efectivo final	182.756,33	228.216,91	239.337,53	295.253,91	309.151,07	326.909,57
(-) Saldo mínimo requerido	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
(=) Financiamiento requerido						
(=) Saldo efectivo en exceso	179.756,33	225.216,91	236.337,53	292.253,91	306.151,07	323.909,57

DISTRIBUIDORA FEMAR						
PRESUPUESTO DE EFECTIVO 2014						
DESCRIPCIÓN	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Total entradas de efectivo	168.432,33	152.925,13	164.863,40	163.361,11	158.557,87	158.797,13
(-) Salidas de efectivo	123.656,99	121.204,02	120.277,41	150.535,11	163.431,82	151.793,52
(=) Flujo de efectivo neto	44.775,34	31.721,12	44.585,99	12.826,00	-4.873,95	7.003,61
(+) Efectivo inicial	326.909,57	371.684,91	403.406,02	447.992,01	460.818,01	455.944,07
(=) Efectivo final	371.684,91	403.406,02	447.992,01	460.818,01	455.944,07	462.947,68
(-) Saldo mínimo requerido	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
(=) Financiamiento requerido						
(=) Saldo efectivo en exceso	368.684,91	400.406,02	444.992,01	457.818,01	452.944,07	459.947,68

DISTRIBUIDORA FEMAR						
PRESUPUESTO DE EFECTIVO 2015						
DESCRIPCIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total entradas de efectivo	157.122,97	178.350,93	128.201,26	245.116,63	99.592,83	136.789,03
(-) Salidas de efectivo	118.691,03	121.309,78	153.251,20	132.342,42	108.225,21	117.041,65
(=) Flujo de efectivo neto	38.431,95	57.041,15	-25.049,94	112.774,21	-8.632,39	19.747,38
(+) Efectivo inicial	472.722,54	511.154,49	568.195,64	543.145,70	655.919,91	647.287,52
(=) Efectivo final	511.154,49	568.195,64	543.145,70	655.919,91	647.287,52	667.034,90
(-) Saldo mínimo requerido	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
(=) Financiamiento requerido						
(=) Saldo efectivo en exceso	508.154,49	565.195,64	540.145,70	652.919,91	644.287,52	664.034,90

DISTRIBUIDORA FEMAR						
PRESUPUESTO DE EFECTIVO 2015						
DESCRIPCIÓN	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Total entradas de efectivo	210.472,58	138.455,23	177.424,24	161.245,12	153.277,19	158.451,56
(-) Salidas de efectivo	130.889,30	119.554,54	120.171,77	196.068,67	192.649,44	144.232,75
(=) Flujo de efectivo neto	79.583,29	18.900,69	57.252,47	-34.823,55	-39.372,25	14.218,81
(+) Efectivo inicial	667.034,90	746.618,19	765.518,89	822.771,35	787.947,81	748.575,55
(=) Efectivo final	746.618,19	765.518,89	822.771,35	787.947,81	748.575,55	762.794,36
(-) Saldo mínimo requerido	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
(=) Financiamiento requerido						
(=) Saldo efectivo en exceso	743.618,19	762.518,89	819.771,35	784.947,81	745.575,55	759.794,36

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

Luego de haber realizado el estudio y análisis de las proyecciones de ingresos y gastos, se llega a la elaboración de estados financieros proforma, que son reportes que indican la situación financiera y económica proyectada de la empresa al año 2014-2015. Para demostración tomaremos los estados proforma del período 2014:

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

Este estado financiero recoge el resumen de los ingresos y gastos proyectados para el año 2014; es así que para la elaboración de este estado financiero proforma se han tomado las siguientes consideraciones: en lo referente a los ingresos las ventas presentan un valor de\$ 1.743.451,12, valor que se lo obtuvo en base al pronóstico de ventas efectuado anteriormente.

El total de ingresos operativos resulta de la diferencia entre las ventas y el costo de ventas pronosticado.

Otro rubro que consta como ingreso no operativo corresponde a los Ingresos por Comisiones los mismos que han sido proyectados con un

incremento del 24% en relación al año 2013, por cuanto se considera que este rubro experimentará un crecimiento para el total de ingresos.

En lo que respecta a los gastos, los mismos han sido tomados del Cuadro de Programa de salidas del efectivo 2014, excepto las compras, así mismo los impuestos y contribuciones mantienen el mismo valor del año 2013. Cabe recalcar que los valores de las depreciaciones no son iguales a los valores reflejados en el año 2013, por motivo de falla en los cálculos se realizó nuevamente y nos arrojó otro resultado.

Una vez restados los gastos de los ingresos se obtiene una utilidad proyectada que asciende a \$ 123.763,96.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

Para realizar el Estado de Situación Financiera proforma, se parte del estado financiero del año 2013, y con valores proyectados para el año 2014, reflejados en el presupuesto de efectivo y programa de salidas del efectivo.

Para obtener los valores de Caja, Caja Chica y Bancos se toma el saldo final del efectivo inicial, es decir, de diciembre. Considerando para Caja Chica un 1% debido a que el comercial no mantiene demasiado dinero en

efectivo ya que todas las ventas efectuadas en el día son depositadas diariamente.

El inventario de mercaderías se realiza mediante el siguiente cálculo:

CÁLCULO DE INVENTARIO MERCADERIAS 2014	
Ventas Totales	1830623,68
Margen de Utilidad 20%	366124,736
(=)Costo de Ventas	1464498,944
Inventario Inicial de Mercaderías	150.154,46
(+)Compras Netas	1.393.954,11
(-)Costo de Ventas	1464498,944
Inventario Final de Mercaderías	79.609,63

Se aplica un margen de utilidad de 20% de acuerdo a las ventas netas efectuadas durante el año y de acuerdo a las políticas de la Distribuidora. Dicho porcentaje fue aplicado a los dos períodos 2014-2015.

Para las cuentas por cobrar proveedores, otros activos corrientes, las cuentas por pagar proveedores, y otros préstamos por pagar a largo plazo se efectuaron mediante un porcentaje de inflación que es del 2,70%. Referente a los activos no corrientes estos se mantienen con el mismo valor ya que debe constar el valor al cual se adquirió el bien pero sin embargo se va depreciando año a año por ende se efectúan las depreciaciones de acuerdo a los porcentajes vigentes.

DISTRIBUIDORA FEMAR
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA 2014

4.	INGRESOS		
4.1.	INGRESOS OPERATIVOS		
4.1.01	VENTA DE MERCADERÍA		1.830.623,68
4.1.01.001	Ventas de Mercadería 12% crédito y contado	1.743.451,12	
4.1.01.004	Descuento en Compras Mercaderías	87.172,56	
	(-)COSTO DE VENTAS		
1.1.04.001	INVENTARIO INICIAL (AL 31-12-2013)	150.154,46	
5.5.01	(+) COMPRAS NETAS	1.393.954,11	
	(=) MERCADERIA DISP.PARA LA VENTA	1.544.108,57	
1.1.04.001	(-) INVENTARIO FINAL (AL 31-12-2014)	79.609,63	
6.01	(=) COSTO DE VENTAS		1.464.498,94
	TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		366.124,73
4.2	INGRESOS NO OPERATIVOS		
4.2.01	Ingresos por Comisiones	4133,47	
	TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS		4.133,47
	TOTAL INGRESOS		370.258,20
5.	GASTOS		
5.1	GASTOS OPERATIVOS		
5.1.01	GASTOS SUELDOS Y SALARIOS		32.338,63
5.1.01.001	Sueldos y Salarios	23.040,00	
5.1.01.002	Aportes al IESS	2.799,36	
5.1.01.003	Fondo de Reserva	1.919,23	
5.1.01.004	Beneficios Sociales	<u>4.580,04</u>	
5.1.02.	GASTOS ADMINISTRATIVOS		16.900,46
5.1.02.001	Arrendamiento de local	<u>16.900,46</u>	
5.1.03.	GASTOS SERVICIOS BÁSICOS		3.127,75
5.1.03.001	Consumo de Luz	438,23	
5.1.03.002	Consumo de Agua	231,19	
5.1.03.003	Consumo Telefónico	<u>2.458,33</u>	
5.1.04.	GASTOS DE INSTALACION, MANT. Y REP.		10.035,02
5.1.04.001	Mantenimiento de Equipos	380,14	
5.1.04.002	Reparación de Equipos	174,67	
5.1.04.003	Mantenimiento de Software	1.611,45	
5.1.04.004	Mantenimiento de Vehículos	<u>7.868,77</u>	
5.1.05.	GASTOS POR MANTENIMIENTO DE LOCAL		1.705,39
5.1.05.002	Materiales de Limpieza	1.616,67	
5.1.05.003	Mantenimiento de Instalación	40,23	

5.1.05.004	Mantenimiento y Reparación	48,49	
5.1.06.	GASTOS DE VIAJE		3.511,93
5.1.06.001	Hospedaje	762,78	
5.1.06.002	Alimentación	2.713,14	
5.1.06.003	Movilización	<u>36,00</u>	
5.1.07.	GASTOS DE VENTA		6.933,48
5.1.07.001	Comisiones en Venta	3.236,37	
5.1.07.002	Fletes y Seguros	2.737,07	
5.1.07.003	Bonos en Cupos de Ventas	850,43	
5.1.07.004	Servicios de Reparación	<u>109,61</u>	
5.1.08.	GASTOS DE GESTION		54,12
5.1.08.001	Atención a Empleados	<u>54,12</u>	
5.1.09.	GASTOS POR IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES		9.167,64
5.1.09.002	Matriculación Vehicular	8.462,66	
5.1.09.003	SOAT Vehicular	100,20	
5.1.09.006	Rodaje de Vehículos	138,83	
5.1.09.007	Especies	6,50	
5.1.09.008	Tasa Solidaria	156,83	
5.1.09.009	Otros Impuestos y Tasas	302,95	
5.1.09.010	Permisos de Funcionamiento	<u>40,20</u>	
5.1.10.	GASTOS DEPRECIACIONES		23.129,37
5.1.10.002	Depreciación de Muebles y Enseres	315,83	
5.1.10.005	Depreciación Vehículos	22.318,01	
5.1.10.006	Depreciación Equipo de Computación	<u>495,53</u>	
5.1.11.	GASTOS DE SEGUROS Y REASEGUROS		15.924,56
5.1.11.001	Seguros Vehículos	13.624,81	
5.1.11.002	Seguros Desgravamen	2.158,11	
5.1.11.003	Seguros de Transporte	238,39	
5.1.11.004	Seguros de Protección	<u>11,31</u>	
5.1.12.	GASTOS LEGALES		270,8
5.1.12.001	Gastos Servicio de abogados	<u>270,8</u>	
5.1.13.	OTROS GASTOS OPERATIVOS		26.626,01
5.1.14.	OTROS GASTOS DEDUCIBLES		7.857,20
5.1.14.004	Gasto por Agasajo Navideño	215,35	
5.1.14.005	Interés Financiamiento	<u>7.641,85</u>	
	TOTAL GASTOS OPERATIVOS		157.582,37
5.2.	GASTOS NO OPERATIVOS		
5.2.01.	GASTOS FINANCIEROS		19.875,51
5.2.01.001	Intereses y Comisiones Bancarias	18.488,84	
5.2.01.002	Servicios Bancarios	<u>1.386,68</u>	
5.2.02.	GASTOS NO DEDUCIBLES		69.036,35

5.2.02.001	Gastos no Deducibles	<u>69.036,35</u>	
	TOTAL GASTOS NO OPERATIVOS		88.911,87
	TOTAL GASTOS		246.494,24
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		<u>123.763,96</u>
	15% Participación de Trabajadores		18.564,59
	23% Impuesto a la Renta por Pagar		26.299,84
	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		78899,53

Sr. Fernando Bautista Guzmán
GERENTE

Lic. Itziart Morán Sánchez
CONTADORA

DISTRIBUIDORA FEMAR
ESTADODE SITUACIÓN FINANCIERA 2014

1.	ACTIVO		
1.1.	ACTIVO CORRIENTE		
1.1.01.	CAJA GENERAL		18.517,91
1.1.01.001	Caja	13.888,43	
1.1.01.002	Caja Chica	<u>4.629,48</u>	
1.1.02.	BANCOS		444.429,78
1.1.02.002	Banco de Bolivariano Cta. Cte. 4055	<u>444.429,78</u>	
1.1.03.	CUENTAS POR COBRAR		360.059,51
1.1.04.001	Clientes	363.696,47	
1.1.04.002	Provisión Cuentas Incobrables	<u>-3.636,96</u>	
1.1.04.	INVENTARIOS		79.609,63
1.1.05.001	Inventarios de Mercadería 12%	<u>79.609,63</u>	
1.1.05.	IMPUESTOS COBRADOS		14.971,65
1.1.05.001	Crédito Tributario	<u>14.971,65</u>	
1.1.06.	OTROS ACTIVOS CORRIENTES		42.653,89
1.1.06.001	Fondos por Liquidar	<u>42.653,89</u>	
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE		960.242,36
1.2.	ACTIVO FIJO		
1.2.02.	DEPRECIABLES		69.991,22
1.2.02.002	Muebles y Enseres	3.158,28	
1.2.02.003	Equipos de Computación	1.501,62	
1.2.02.005	Vehículos	111.590,06	
1.2.02.015	(-)Depreciación Acumulada Activos Fijos	<u>-46.258,74</u>	
	TOTAL ACTIVOS FIJOS		69.991,22
	TOTAL ACTIVOS		<u><u>1.030.233,58</u></u>
2.	PASIVO		
2.1.	PASIVO CORRIENTE		
2.1.01.	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES		443.760,51
2.1.01.001	Proveedores	424.053,20	
2.1.01.002	Tarjetas de Crédito	3.056,33	
2.1.01.003	Otras Cuentas por Pagar	<u>16.650,98</u>	
2.2.02.	OBLIGACIONES CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA		26.299,84
2.2.02.001	Impuestos a la renta por pagar	<u>26.299,84</u>	
2.2.03.	OBLIGACIONES CON EL IESS		412,80
2.2.03.003	IESS por Pagar	<u>412,80</u>	
2.2.04.	OBLIGACIONES CON EMPLEADOS		18.564,59

2.2.04.004	15% Participación de trabajadores	<u>18.564,59</u>	
	TOTAL PASIVO CORRIENTE		489.037,74
2.2.	PASIVO NO CORRIENTE		
2.2.01.	OBLIGACIONES CON LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS		97.815,24
2.2.01.001	Prestamos Bancarios a Largo Plazo	<u>97.815,24</u>	
	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		97.815,24
	TOTAL PASIVOS		586.852,98
3.	PATRIMONIO		
3.1.	CAPITAL		
3.1.01	Capital Propio	<u>110.527,61</u>	
	TOTAL CAPITAL		110.527,61
3.2.	RESULTADOS DEL EJERCICIO		
3.2.01	Utilidad Neta del Ejercicio	<u>78.899,53</u>	
	TOTAL RESULTADOS DEL EJERCICIO		78.899,53
	TOTAL PATRIMONIO		189.427,14
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		<u>776.280,12</u>
	FINANCIAMIENTO EXTERNO REQUERIDO		<u>253.953,45</u>
	SUMAN IGUAL		<u>1.030.233,58</u>

Sr. Fernando Bautista Guzmán
GERENTE

Lic. Itziart Morán Sánchez
CONTADORA

DISTRIBUIDORA FEMAR
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA 2015

4.	INGRESOS		
4.1.	INGRESOS OPERATIVOS		
4.1.01	VENTA DE MERCADERÍA		1.895.436,45
4.1.01.001	Ventas de Mercadería 12% crédito y contado	1.805.177,57	
4.1.01.004	Descuento en Compras Mercaderías	90.258,88	
	(-)COSTO DE VENTAS		
1.1.04.001	INVENTARIO INICIAL (AL 31-12-2013)	79.609,63	
5.5.01	(+) COMPRAS NETAS	1.455.622,32	
	(=) MERCADERIA DISP.PARA LA VENTA	1.535.231,95	
1.1.04.001	(-) INVENTARIO FINAL (AL 31-12-2014)	18.882,79	
6.01	(=) COSTO DE VENTAS		1.516.349,16
	TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		379.087,29
4.2	INGRESOS NO OPERATIVOS		
4.2.01	Ingresos por Comisiones	4143,39	
	TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS		4.143,39
	TOTAL INGRESOS		383.230,68
5.	GASTOS		
5.1	GASTOS OPERATIVOS		
5.1.01	GASTOS SUELDOS Y SALARIOS		34.589,54
5.1.01.001	Sueldos y Salarios	24.492,00	
5.1.01.002	Aportes al IESS	2.975,78	
5.1.01.003	Fondo de Reserva	2.040,24	
5.1.01.004	Beneficios Sociales	<u>5.081,52</u>	
5.1.02.	GASTOS ADMINISTRATIVOS		17.064,40
5.1.02.001	Arrendamiento de local	<u>17.064,40</u>	
5.1.03.	GASTOS SERVICIOS BÁSICOS		3.131,35
5.1.03.001	Consumo de Luz	438,36	
5.1.03.002	Consumo de Agua	231,22	
5.1.03.003	Consumo Telefónico	<u>2.461,77</u>	
5.1.04.	GASTOS DE INSTALACION, MANT. Y REP.		10.072,33
5.1.04.001	Mantenimiento de Equipos	380,21	
5.1.04.002	Reparación de Equipos	175,04	
5.1.04.003	Mantenimiento de Software	1.612,90	
5.1.04.004	Mantenimiento de Vehículos	7.904,18	
5.1.05.	GASTOS POR MANTENIMIENTO DE LOCAL		1.706,85
5.1.05.002	Materiales de Limpieza	1.618,13	
5.1.05.003	Mantenimiento de Instalación	40,23	
5.1.05.004	Mantenimiento y Reparación	48,49	

5.1.06.	GASTOS DE VIAJE		3.742,20
5.1.06.001	Hospedaje	940,94	
5.1.06.002	Alimentación	2.473,47	
5.1.06.003	Movilización	327,79	
5.1.07.	GASTOS DE VENTA		7.360,75
5.1.07.001	Comisiones en Venta	3.196,92	
5.1.07.002	Fletes y Seguros	3.203,36	
5.1.07.003	Bonos en Cupos de Ventas	850,85	
5.1.07.004	Servicios de Reparación	109,62	
5.1.08.	GASTOS DE GESTION		54,12
5.1.08.001	Atención a Empleados	<u>54,12</u>	
5.1.09.	GASTOS POR IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES		9.167,64
5.1.09.002	Matriculación Vehicular	8.504,12	
5.1.09.003	SOAT Vehicular	100,21	
5.1.09.006	Rodaje de Vehículos	138,85	
5.1.09.007	Especies	6,50	
5.1.09.008	Tasa Solidaria	156,84	
5.1.09.009	Otros Impuestos y Tasas	303,01	
5.1.09.010	Permisos de Funcionamiento	<u>40,20</u>	
5.1.10.	GASTOS DEPRECIACIONES		23.129,37
5.1.10.002	Depreciación de Muebles y Enseres	315,83	
5.1.10.005	Depreciación Vehículos	22.318,01	
5.1.10.006	Depreciación Equipo de Computación	<u>495,53</u>	
5.1.11.	GASTOS DE SEGUROS Y REASEGUROS		15.924,56
5.1.11.001	Seguros Vehículos	13.731,08	
5.1.11.002	Seguros Desgravamen	2.160,70	
5.1.11.003	Seguros de Transporte	238,42	
5.1.11.004	Seguros de Protección	<u>11,31</u>	
5.1.12.	GASTOS LEGALES		270,8
5.1.12.001	Gastos Servicio de abogados	<u>270,8</u>	
5.1.13.	OTROS GASTOS OPERATIVOS		26.626,01
5.1.14.	OTROS GASTOS DEDUCIBLES		7.890,82
5.1.14.004	Gasto por Agasajo Navideño	215,35	
5.1.14.005	Interés Financiamiento	7.675,47	
	TOTAL GASTOS OPERATIVOS		160.730,73
5.2.	GASTOS NO OPERATIVOS		
5.2.01.	GASTOS FINANCIEROS		20.072,61
5.2.01.001	Intereses y Comisiones Bancarias	18.684,82	
5.2.01.002	Servicios Bancarios	1.387,79	
5.2.02.	GASTOS NO DEDUCIBLES		71.767,78
5.2.02.001	Gastos no Deducibles	<u>71.767,78</u>	

TOTAL GASTOS NO OPERATIVOS	91.840,38
TOTAL GASTOS	252.571,12
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>130.659,56</u>
15% Participación de Trabajadores	19.598,93
25% Impuesto a la Renta por Pagar	30.147,41
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	80913,21

Sr. Fernando Bautista Guzmán
GERENTE

Lic. Itziart Morán Sánchez
CONTADORA

DISTRIBUIDORA FEMAR
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2015

1.	ACTIVO		
1.1.	ACTIVO CORRIENTE		
1.1.01.	CAJA GENERAL		30.511,77
1.1.01.001	Caja	22.883,83	
1.1.01.002	Caja Chica	<u>7.627,94</u>	
1.1.02.	BANCOS		732.282,59
1.1.02.002	Banco de Bolivariano Cta. Cte. 4055	732.282,59	
1.1.03.	CUENTAS POR COBRAR		466.411,14
1.1.04.001	Clientes	471.122,36	
1.1.04.002	Provisión Cuentas Incobrables	<u>-4.711,22</u>	
1.1.04.	INVENTARIOS		18.882,79
1.1.05.001	Inventarios de Mercadería 12%	<u>18.882,79</u>	
1.1.05.	IMPUESTOS COBRADOS		15.375,88
1.1.05.001	Crédito Tributario	<u>15.375,88</u>	
1.1.06.	OTROS ACTIVOS CORRIENTES		43.805,55
1.1.06.001	Fondos por Liquidar	<u>43.805,55</u>	
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE		1.307.269,71
1.2.	ACTIVO FIJO		
1.2.02.	DEPRECIABLES		46.861,85
1.2.02.002	Muebles y Enseres	3.158,28	
1.2.02.003	Equipos de Computación	1.501,62	
1.2.02.005	Vehículos	111.590,06	
1.2.02.015	(-)Depreciación Acumulada Activos Fijos	<u>-69.388,11</u>	
	TOTAL ACTIVOS FIJOS		46.861,85
	TOTAL ACTIVOS		<u>1.354.131,56</u>
2.	PASIVO		
2.1.	PASIVO CORRIENTE		
2.1.01.	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES		430.878,97
2.1.01.001	Proveedores	412.603,76	
2.1.01.002	Tarjetas de Crédito	2.073,81	
2.1.01.003	Otras Cuentas por Pagar	<u>16.201,40</u>	
2.2.02.	OBLIGACIONES CON LA ADMINISTRACIÓN TRIB		30.147,41
2.2.02.001	Impuestos a la renta por pagar	<u>30.147,41</u>	
2.2.03.	OBLIGACIONES CON EL IESS		438,82
2.2.03.003	IESS por Pagar	<u>438,82</u>	
2.2.04.	OBLIGACIONES CON EMPLEADOS		19.598,93

2.2.04.004	15% Participación de trabajadores	<u>19.598,93</u>	
	TOTAL PASIVO CORRIENTE		481.064,13
2.2.	PASIVO NO CORRIENTE		
2.2.01.	OBLIGACIONES CON LAS INS. FINANCIERAS		88.033,72
2.2.01.001	Préstamos Bancarios a Largo Plazo	<u>88.033,72</u>	
	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		88.033,72
	TOTAL PASIVOS		569.097,85
3.	PATRIMONIO		
3.1.	CAPITAL		
3.1.01	Capital Propio	<u>110.527,61</u>	
	TOTAL CAPITAL		110.527,61
3.2.	RESULTADOS DEL EJERCICIO		
3.2.01	Utilidad Neta del Ejercicio	<u>80.913,21</u>	
	TOTAL RESULTADOS DEL EJERCICIO		80.913,21
	TOTAL PATRIMONIO		191.440,82
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		<u>760.538,68</u>
	FINANCIAMIENTO EXTERNO REQUERIDO		<u>593.592,88</u>
	SUMAN IGUAL		<u>1.354.131,56</u>

Sr. Fernando Bautista Guzmán
GERENTE

Lic. Itziart Morán Sánchez
CONTADORA

DISTRIBUIDORA FEMAR



INFORME DE ANÁLISIS FINANCIERO Y PLANEACIÓN FINANCIERA

“ANÁLISIS FINANCIERO PARA LOS PERIODOS 2012-2013 Y
PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LOS AÑOS 2014 – 2015
APLICADOS EN LA DISTRIBUIDORA FEMAR DE LA CIUDAD DE
LOJA”

FUENTE DE INFORMACIÓN:

ESTADOS FINANCIEROS DE LOS PERÍODOS 2012 - 2013

ANALISTA:

LISSETH STEFANY CADENA SÁNCHEZ

LOJA – ECUADOR

2014

Loja, 14 de julio del 2014

Sr. José Fernando Bautista Guzmán

GERENTE PROPIETARIO DE LA DISTRIBUIDORA FEMAR

Ciudad.-

De mis consideraciones:

Por medio de la presente me complace hacerle conocer los resultados obtenidos del Análisis Financiero período 2012 – 2013 y Planeación Financiera período 2014 – 2015, esperando que los mismos sean de gran utilidad para futuras decisiones a tomarse en bienestar de la Distribuidora.

Particular que emito a usted, para los fines pertinentes

Atentamente,

Lisbeth Cadena Sánchez
ANALISTA

ANTECEDENTES DE LA DISTRIBUIDORA



Razón Social: Distribuidora FEMAR

Año de Constitución: 1999

Actividad Económica: venta al por mayor y menor de colchones, electrodomésticos y utensilios para el hogar.

Desde el año de 1995 el Señor Fernando Bautista Guzmán emprendió en actividades comerciales, con la venta de: mesas, sillas y veladores de madera, en un pequeño local ubicado en el Cantón Azogues; con el paso del tiempo se incrementaron las ventas, por lo que, los ingresos eran bastante notables; es por ello que con financiamiento de una institución financiera decide ampliar su negocio.

El 20 de octubre de 1999 da inicio a sus actividades en la ciudad de Loja, con inscripción del RUC N° 0103317301001, la razón social es "Distribuidora FEMAR", el mismo que resulta de la contracción del nombre del gerente y su esposa, tiene como actividad principal la venta al por mayor y menor de colchones, electrodomésticos y utensilios para el hogar.

Desde sus inicios se ha caracterizado por ofertar productos de calidad, lo que le ha servido para ganar un alto prestigio frente a la competencia y conseguir una posición sólida en el mercado.

En la actualidad las ventas son al por mayor y se distribuye a almacenes de las Provincias de Azuay, Loja y Zamora.

INFORME DEL ANÁLISIS FINANCIERO

▪ RESULTADOS DEL ANÁLISIS VERTICAL

ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

2012-2013

De los resultados obtenidos en el análisis vertical al Estado de Situación Financiera de la Distribuidora FEMAR, se concluye lo siguiente: que los Activos Corrientes tienen un alto grado de participación con porcentajes que oscilan entre el 90,43% y el 86,89% en los años 2012-2013 respectivamente; las cuentas que influyeron para el incremento significativo de los activos corrientes se tiene: la cuenta Caja General que representa el dinero en efectivo que mantiene disponible y cheques a la vista que aún no han sido depositados, la cuenta Bancos, que representa el dinero depositado en las cuentas bancarias, las Cuentas por Cobrar se refiere a las ventas efectuadas a crédito, y la cuenta Inventario que constituye las mercaderías disponibles para la actividad comercial de la Distribuidora.

En cuanto a los Activos Fijos que presentan un porcentaje poco significativo se refiere a las cuentas que influyen en el desarrollo de las actividades de la Distribuidora, como es el caso de los vehículos, los mismos que son utilizados para la distribución de la mercaderías hasta

las diferentes provincias, así mismo el segundo porcentaje es la cuenta Muebles y Enseres, que representa a todo el mobiliario que posee la distribuidora (escritorios, sillas, archivadores, mostradores, etc.), son parte fundamental para el giro del negocio.

En mención al Pasivo se manifiesta que los Pasivos Corrientes presentan un porcentaje de 62,04% y 81,62% en los años 2012 y 2013, donde el mayor incremento está en las Cuentas por Pagar Proveedores representan el 100% en relación al pasivo corriente; dentro de este grupo la cuenta que presenta un mayor porcentaje es Cuentas por Pagar Proveedores, demostrando con ello que su estabilidad de solvencia es irregular puesto que en el período analizado la compañía ha contraído muchas obligaciones. Así mismo dentro de los Pasivos Corrientes consta la cuenta Obligaciones con las Instituciones Financieras con el 37,96% y 18,38 % en los años 2012 – 2013, valor significativo con relación al total de Pasivos, son las deudas producto de préstamos bancarios que ha realizado la Distribuidora en las Instituciones Financieras.

El Patrimonio de la Distribuidora en los dos períodos analizados presenta un buen porcentaje de participación, tanto en el capital propio como en la utilidad neta del ejercicio demostrando con ello que la posición financiera de la empresa frente al patrimonio es significativa; por lo tanto puede seguir con las actividades operativas.

ANÁLISIS VERTICAL AL ESTADO DE RESULTADOS

2012-2013

Dentro de los Ingresos Operativos las cuentas que tienen mayor porcentaje de participación durante los períodos analizados la constituyen las ventas de mercaderías con el 462,36% y 665,15% y el costo de ventas con el 362,38% y el 566,62% respectivamente, valores significativos para la compañía puesto que su actividad está encaminada a ofrecer una amplia y variada gama de productos.

En cambio los Ingresos no Operativos está representados en su totalidad por los ingresos por comisiones, en el año 2012 porcentaje de 0,02% y el 2013 1,48%.

El análisis de los Gastos refleja que los rubros más sobresalientes son los Gastos Sueldos y Salarios, Gastos Administrativos y el Gasto de Ventas, pues son los que intervienen directamente con la actividad económica de la distribuidora.

Dentro de los Gastos no Operativos la cuenta que más sobresale es Gastos no deducibles, que representan aquellos egresos que no son considerados para deducir el impuesto a la renta anual.

La Utilidad del Ejercicio en el año 2012, presenta un valor significativo de \$165.564,14, indicando con ello que se ha manejado un favorable nivel de ventas y que los gastos han sido equilibrados; mientras que para el año 2013 hay una notable disminución con un valor de \$ 20.828,53, puesto que para este período aumentan algunas cuentas de gastos tales como: gastos legales, gastos por seguros y reaseguros, etc.,

▪ RESULTADOS DEL ANÁLISIS HORIZONTAL

ANÁLISIS HORIZONTAL AL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

En el Análisis Horizontal aplicado al Estado de Situación Financiera de la Distribuidora FEMAR en los años 2012-2013 se obtuvo los siguientes resultados: para el año 2012 se obtuvo un valor de \$536.784,92 de Activo Corriente, mientras que en el año 2013 alcanza a \$ 617.094,31 evidenciando un incremento de \$ 80.309,39 que equivale al 14,96% con una razón de 1.15 veces demostrando con ello que la distribuidora para el año 2013 presenta una mejor posición financiera, incremento resultante del buen comportamiento de las siguientes cuentas Caja General, aumentó en un 66,69% ; de igual forma sucede con las Cuentas por Cobrar existe un aumento notable de un año respecto del otro cuyo valor está representado en \$106.760,69, equivalente al 71,44%.

Otra de las cuentas que presentó un aumento es Inventarios con una variación de \$19.506,65, equivalente al 14,93%; la única cuenta que tuvo una notable disminución fue Bancos esto con un valor de \$ -117.205,46, equivalente al -98,96%, esto producto a que el dinero en efectivo no ha sido depositado y de igual forma unos cheques a la vista, provocando un riesgo con el dinero ya que puede ser sustraído o mal utilizado.

De igual forma se puede apreciar el incremento del activo fijo que ha existido del año 2012 al 2013, obteniendo como resultado una variación de \$36.326,48, equivalente al 19,65%, con una razón de 1,64 veces indicando un mayor movimiento de los diferentes bienes de propiedad de la Distribuidora.

Respecto al Pasivo principalmente el Pasivo Corriente se puede evidenciar que para el año 2013 presenta un valor de \$ 482.556,49 siendo mayor al año 2012, obteniendo así una diferencia de \$ 211.201,72 equivalente a un porcentaje del 77,83% cuya razón es de 1,78 veces resultados que muestran un alto grado de obligaciones contraídas, especialmente con los Proveedores.

El comportamiento del Patrimonio en los años analizados evidencia una disminución equivalente al -23,83%, esto se debe a que la utilidad neta

del ejercicio sufrió un decremento notable, lo que incide directamente con el patrimonio de la Distribuidora.

ANÁLISIS HORIZONTAL AL ESTADO DE RESULTADOS

En el Análisis Horizontal efectuado al Estado de Resultados de los años 2012-2013 se deduce que los Ingresos Operativos en el año 2011 presenta un valor de \$ 292.536,53 con una disminución de -17.308,68 equivalente al -5,92% esto se debe a que el inventario inicial para el año 2013 tiene un valor exagerado y esto hace que el costo de ventas sufra un aumento, se deduce que la persona responsable no registra el valor correcto de inventarios.

Los Ingresos no Operativos están representados por un valor de \$ 49,54 en cambio para el año 2013 se presenta un valor de \$ 4.123,57, obteniendo de esta manera un aumento significativo de \$ 4.074,03 equivalente al 8.223,72%, debido que los ingresos por comisiones de ventas realizadas directamente por la Distribuidora aumentaron.

El análisis de los Gastos Operativos refleja un incremento considerable de \$ 69.918,99 el mismo que está representado por el 68,26% con una razón de 1.68 veces; cabe mencionar que las disminuciones se han presentado en pocas cuentas como es el caso de los Sueldos y Salarios que indica

un porcentaje del -8,42%; Gasto por mantenimiento de local con el -45,94%; y la cuenta Gastos de ventas con el -74,94%.

En mención a los Gastos no Operativos se obtiene un incremento de \$61.581,97 con un porcentaje equivalente al 250,37% y con una razón de 3,50 veces; dentro de este grupo la cuenta que mayor porcentaje de participación presenta es Gastos Financieros con el 1110,94% así también se presenta una disminución notable en la cuenta Gastos Personales Varios con el -100%, esto debido que, para el año 2013 no se utilizó esa cuenta de gasto.

Respecto a la Utilidad Neta del Ejercicio se obtiene un resultado poco favorable, ya muestra una disminución notable de \$ -144.735,61, con un porcentaje equivalente al -87,42% y con una razón de 0,13 veces, lo que significa que los desembolsos aumentaron en gran número.

INDICADORES FINANCIEROS

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Razón Corriente

A través de este indicador se puede evidenciar que la Distribuidora FEMAR posee \$ 1,98 para el año 2012 y 1,28 para el año 2013, por cada

dólar que adeuda a corto plazo; y en base a aquello, se puede decir que la empresa es corriente, ya que dispone de suficientes fondos para hacer frente a proveedores de mercaderías en caso de ocurrir alguna contingencia económica.

Prueba Ácida

Así mismo para el año 2013 un valor de \$ 0,97 lo que ha disminuido en relación con el año 2012, pero es un valor no muy notable, pues está ubicando dentro del estándar establecido que va desde 0.50 a 1; con ello se demuestra que la distribuidora no depende directamente de la venta de sus inventarios para poder atender sus obligaciones corrientes

Capital Neto de Trabajo

Se puede evidenciar que al finalizar el año 2012 la Distribuidora tenía \$ 265430,15, y al finalizar el año 2013 surge una disminución de \$ 134.537,82, lo que demuestra que la Distribuidora Femar cuenta con recursos necesarios y adecuados para continuar operando luego de haber cubierto sus obligaciones a corto plazo.

ÍNDICES DE ACTIVIDAD

Rotación de Cuentas por Cobrar

En este indicador se relacionan las ventas a crédito con el promedio de cuentas por cobrar, es así que para el año 2012, la distribuidora obtiene una rotación de la cartera de 9,05 veces a diferencia del año 2013 presenta una disminución de 7,25 veces, demostrando que la compañía dispone de una mala administración para la concesión de los créditos por lo tanto, deja de ser un aspecto provechoso para la empresa puesto que no puede hacer uso del dinero.

Período Promedio de Cobro

Este resultado significa que en promedio la Distribuidora tarda 40,32 y 29,50 días para recuperar los créditos que otorgaron, como es evidente el nivel de pago por parte de los clientes es poco satisfactorio, indicando que la empresa no dispone de políticas para acelerar los cobros, más bien estos créditos al no ser recuperados se han convertido en un gasto, lo que ha ocasionado una gran disminución en la utilidad de la distribuidora.

Rotación de Cuentas por Pagar

En este indicador se relacionan las compras con el promedio de cuentas por pagar, es así que para el año 2012 dentro del ciclo operacional del negocio las cuentas por pagar tienen una rotación de 5.80 veces, mientras que en relación al año anterior durante el 2013 su rotación sufre una disminución de 3.06 veces.

Indicando con ello que el grado de eficiencia por parte de la empresa para la cancelación de dichas deudas es poco satisfactoria puesto que, al no disponer del suficiente efectivo dichas cuentas son cubiertas en un lapso de tiempo mayor al establecido con los proveedores, ocasionando una acumulación de obligaciones con terceros, por ende se pone en riesgo la liquidez de la Distribuidora.

Período Promedio de Pago

En el año 2012 la Distribuidora tienen un plazo promedio de pago de 62,89 días para cubrir sus obligaciones a corto plazo, y para el año 2013 un plazo de 119,37 días, lo que muestra falta de capacidad de pago para atender de manera adecuada a sus proveedores, así mismo incumpliendo con la política de pago que es de 30 a 60 días plazo.

Luego de aplicar el índice de permanencia de cuentas por pagar se llega a determinar que la distribuidora para el año 2012 ha efectuado la cancelación de sus obligaciones a corto plazo cada 62.89 días, mientras que para el año 2013, realiza la cancelación cada 119.37 días, indicando con ello que la empresa financia parte de sus activos con deudas a corto plazo; como es evidente la distribuidora tarda cierto tiempo en cancelar sus obligaciones situación que a futuro podría afectar la credibilidad para recibir créditos de terceros. Además podría perder el financiamiento de otras instituciones financieras.

ÍNDICES DE ENDEUDAMIENTO

Nivel de Endeudamiento

La Distribuidora FEMAR durante el año 2012 posee un endeudamiento total 73,69% y en año 2013 un 83,25%, porcentajes que muestran que la misma tiene un alto nivel de endeudamiento que pone en riesgo el capital y la utilidad del propietario; ya que se encuentra por encima del estándar establecido, el cual indica que lo ideal sería el 50%, por lo que se deben tomar las decisiones pertinentes para bajar su nivel de endeudamiento y que la empresa esté en condiciones favorables en cuanto a solvencia financiera.

ÍNDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto

Mediante este indicador se obtuvo como resultado que en el año 2012 el margen bruto de utilidad es del 21.62% y en el año 2013 del 14.81% lo que demuestra que la empresa cuenta con una utilidad que le permite seguir realizando sus actividades y cubrir adecuadamente sus obligaciones

Margen Neto

Podemos evidenciar que las ventas generadas por la Distribuidora FEMAR para el año 2012 y 2013 generaron el 12.24% y 1.12% de utilidad, por lo que podemos observar que existe una notable disminución en la misma, debido a que los gastos aumentaron en relación a las ventas.

Rendimiento del Patrimonio

La Distribuidora FEMAR presenta un rendimiento de patrimonio de la Distribuidora de 106% para el año 2012 y 17.51% para el 2013, y tiene relación con lo que se genera de ingresos al comparar la utilidad con la

inversión propia, es decir que el propietario obtuvo un beneficio favorable para los intereses de la empresa.

Rendimiento del Activo

La Distribuidora FEMAR presenta un rendimiento sobre los activos totales de 27.89% para el año 2012 y 2.93% para el 2013, lo que significa que por cada dólar invertido en activo total generó \$ 27.89 centavos de utilidad neta en el año 2012, y \$ 2.93 centavos en el año 2013, este indicador nos muestra la capacidad de activo para producir utilidades, con independencia de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o con patrimonio.

DUPONT

La aplicación del sistema DUPONT durante el año 2013 demuestra que la Distribuidora FEMAR obtiene una mayor rentabilidad sobre inversión realizada por el margen de utilidad que dejan las ventas efectuadas durante el periodo económico, el cual es del 2.93%. y no por el número de veces que rota el activo total durante el periodo, el mismo que es 2.62.

EVA

Mediante la aplicación del índice de valor económico agregado EVA, se tiene como resultado para el año 2012 un EVA positivo de \$ 129.685,16, lo que significa que la Distribuidora ha generado una rentabilidad mayor al costo de los recursos empleados; mientras que para el año 2013 el EVA presenta un valor negativo de \$ - 212.011.73, lo que a diferencia del año anterior no cumple con las expectativas del gerente, ya que la rentabilidad de la Distribuidor no alcanza para cubrir el costo de capital, es decir la riqueza del propietario sufre un decremento y destruye valor.

Punto de Equilibrio

En el año 2012 y 2013 la Distribuidora ha logrado mantenerse en equilibrio financiero, puesto que las ventas están por arriba del punto de equilibrio, en caso de no haber alcanzado este valor, se vería en riesgo.

PLANEACIÓN FINANCIERA

- El volumen de las ventas proyectadas para el periodo 2014 es de \$ 1.830.623,68 y para el año 2015 de \$ 1.895.436,45, valores que permiten obtener recursos monetarios para ser utilizados en cada una de las operaciones y actividades inherentes a la empresa sujeta a estudio.

- La utilidad que se obtienen luego de restar los costos y gastos proyectados sería de \$ 123.763,96 en el año 2014 y de \$ 130.659,56 lo que evidencia que de planificar de manera eficiente las actividades dentro de la empresa permiten obtener un lucro significativo que satisfaga las expectativas de sus inversiones.
- El crecimiento de los activos alcanza un valor de \$ 1.030.233,58 en el año 2014 y de \$ 1.354.131,56 y que constituyen en los valores a ser utilizados en su totalidad con el fin de generar recursos monetarios para beneficio de la empresa.

CONCLUSIONES

Concluido el análisis vertical y horizontal, y aplicados todos los indicadores financieros a los estados financieros se llega a establecer las siguientes conclusiones:

- En lo referente a su financiamiento, la Distribuidora cuenta con fondos propios y capital ajeno producto de créditos concedidos por alguna Institución Financiera de la localidad.
- La Distribuidora en lo referente a la utilidad neta en el año 2013 se ha generado un bajo volumen de ventas por ende disminuye notablemente; ya que los gastos deben ser cubiertos por la utilidad generada de las operaciones efectuadas.

RECOMENDACIONES

- Al gerente propietario se le recomienda tomar a consideración los préstamos bancarios, con el fin de que estos no sean adquiridos a terceras personas las mismas que no se encuentran autorizadas por ley ya que los intereses que estos generan son muy elevados con relación a una Institución Financiera legalmente constituida.
- Se debe realizar un análisis a los estados financieros anualmente con la finalidad de tomar medidas correctivas en el momento oportuno para que las debilidades encontradas se conviertan en fortalezas y de ésta manera aumentar la productividad del comercial.

g. DISCUSIÓN

La Distribuidora FEMAR es una empresa creada con el objeto de ofrecer el mejor stock de mercadería a la colectividad lojana y las provincias de Zamora y Azuay, con una amplia variedad de colchones, electrodomésticos y utensilios para el hogar; previo al análisis y ejecución del presente trabajo se observan algunas limitaciones con la manera de como se lleva a cabo la administración de los recursos.

Es así que entre los principales problemas encontrados tenemos que la Distribuidora desde sus inicios, no ha realizado un análisis a los estados financieros, que le permita conocer la situación tanto económica como financiera, lo que repercute directamente en la inadecuada toma de decisiones, poniendo en riesgo a la empresa; otra limitación es la no realización de planeación financiera que fije el rumbo económico hacia el cual se dirigirán las operaciones de la empresa en periodos futuros, lo que implica por ende que la empresa no ha elaborado pronósticos de ventas, de igual manera la empresa carece de presupuestos de efectivo careciendo con ello de una herramienta de planificación tanto de los ingresos y egresos futuros así como del comportamiento del efectivo y su futura disponibilidad.

Por lo que la presente investigación, pretende dar una guía a futuro con la cual el propietario de la Distribuidora posibilitara la correcta dirección y programación de sus actividades y el manejo de los recursos monetarios la misma que les permitirá corregir a tiempo las posibles falencias que pudieren afectar el normal desarrollo de las actividades.

Es necesario mencionar que la aplicación del proceso de análisis y planeación financiera se realizó mediante datos proporcionados por la distribuidora y como consecuencia de ello, la satisfacción de que el proceso de planeación brinda información oportuna para la toma de decisiones a futuro.

h. CONCLUSIONES

Una vez culminado el trabajo de Análisis Financiero para los períodos 2012-2013 y Planeación Financiera para los años 2014-2015 en la Distribuidora Femar se dejan las siguientes conclusiones:

1. Los Estados Financieros entregados por la contadora de la Distribuidora FEMAR, de los períodos analizados 2012-2013, no cumplen con las disposiciones legales establecidas en las Normas Ecuatorianas de Contabilidad y los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados debido a la falta de interés por parte del personal contable al momento de realizar el plan de cuentas e ingresar los datos al sistema; por ende la información generada es poco confiable, impidiendo de esta manera, facilitar la interpretación de los resultados.
2. En la Distribuidora no se han analizado los informes contables al finalizar un periodo, como medida para conocer su situación económica y financiera.
3. El nivel de endeudamiento que alcanza la empresa es de 73,69% para el año 2012 y de 83,25% para el 2013, siendo porcentajes representativos que significan cierto riesgo de no poder cumplir las obligaciones con terceras personas en el tiempo establecido.

4. En la empresa objeto de estudio no se observa balances proforma que permitan apreciar posibles resultados en el mediano o largo plazo.
5. El financiamiento externo que se requiere para proyectar datos contables en los años 2014 – 2015 es de \$253.953,45 y \$593.592,88.
6. Se da cumplimiento a los objetivos plantados en el proyecto de tesis, ya que se realizó el análisis financiero para los períodos 2012-2013, y la planeación financiera para los años 2014-2015.

i. RECOMENDACIONES

Una vez concluido el presente trabajo investigativo, y en base a las conclusiones obtenidas se hace las siguientes recomendaciones:

1. Realizar los estados financieros de acuerdo con las Normas Ecuatorianas de Contabilidad y los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, con la finalidad de obtener un conocimiento claro de los montos reales que cuenta la Distribuidora
2. Al Señor Gerente se le recomienda, solicitar a la Contadora la presentación de un análisis a los estados financieros, una vez finalizado cada período contable, el mismo que permita conocer los resultados de la gestión financiera, y así poder tomar decisiones correctas.
3. Crear reservas monetarias, con el fin de contar con suficientes disponibilidades económicas, que le permitan cubrir las obligaciones contraídas con los diferentes proveedores, y de esta forma mantener una buena imagen crediticia.
4. Realizar la planeación financiera, de tal manera que le permita programar las actividades y procedimientos en el mediano y largo plazo.

5. Se planifique y se organice las actividades y procedimientos, con el fin de lograr los resultados obtenidos.

6. El objeto que persigue el presente trabajo es contribuir de manera significativa a mejorar la gestión tanto administrativa como financiera emprendida por el gerente propietario de la **Distribuidora FEMAR**, por lo que se recomienda implementar los procedimientos de la planeación y análisis financiero.

j. BIBLIOGRAFÍA

- ❖ **BRAVO VALDIVIESO**, Mercedes, 2011, Contabilidad General. Décima Edición. Editorial Escobar, Quito – Ecuador.
- ❖ **BAENA TORO**, Diego, 2010, Enfoque y Proyecciones Financieras. Primera Edición. Eco ediciones, Bogotá – Colombia.
- ❖ **CAMPOS CÁRDENAS**, Eliecer, 2008, Contabilidad Financiera. Tercera Edición. Editorial Curcio Penen, Quito – Ecuador.
- ❖ **CARVALHO BETANCUR**, Javier, 2010, Estados Financieros Normas para su Preparación y Presentación. Segunda Edición. ECOE Ediciones, Bogotá- Colombia.
- ❖ **GITMAN**, Lawrence, 2009, Administración Financiera, decimoprimera edición, PEARSON Educación, México.
- ❖ **LEÓN GARCIA**, Oscar, 2000, Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones. Tercera Edición. Imprenta Prensa Moderna Impresores, Cali -Colombia.
- ❖ **MUNICH Galindo y García**, 2009, Fundamentos de Administración. Primera edición. Edit. Trillas. México.

- ❖ **OCHOA S**, Guadalupe, 2002, Administración Financiera. Primera Edición. McGraw-Hill Interamericana S.A., México. 2001. Pág. 360.

- ❖ **ORTIZ ANAYA**, Héctor, 2009, Análisis Financiero Aplicado, Décima tercera edición, Panamericana Forma e Impresos S.A. Bogotá – Colombia.

- ❖ **ORTÍZ ANAYA**, Héctor, 2010, Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera. Décimo Tercera Edición. Editorial Curcio Penen, Bogotá – Colombia.

- ❖ **REYES PONCE**, Agustín, 2004, Administración Moderna. Quinta Edición. Limusa, México.

- ❖ **VAN HORNE**, James, 2010, Administración Financiera, Decimotercera Edición, Ediciones E- BOOK, México.

- ❖ **VASCONEZ ARROLLO**, José, 2004, Contabilidad General para el Siglo XXI. Tercera Edición. Editorial Salazar Gómez, Quito – Ecuador, Págs. 10-14.

- ❖ **WENSTON J**, Fred y **BRIGHAM**, Eugene, 2004, Fundamentos de Administración Financiera. Décima Edición. Editorial Mc Graw Hill, Bogotá – Colombia.

- ❖ **ZAPATA, Pedro, 2011, Contabilidad General con Base en las NIIF. Séptima Edición. Editorial Mc Graw Hill, Bogotá – Colombia.**

WEBGRAFÍA

- ❖ **ALEJANDRO ARRIOLA, Alcides, Planificación Financiera para las Organizaciones,** disponible en:<http://www.catolica.edu.sv/investiga/archivo/planificacionfinancierapdf>.
- ❖ **SANCHEZ, S. 2008. Elaboración del Informe Financiero a la Dirección. Revista Gestiopolis. Págs. 2-5. (En línea)**
URL:<http://www.gestiopolis.com/recursos4/docs/fin/ela>.
- ❖ **VALLARDO FERNANDEZ, Raúl, Valor Económico Agregado,** disponible en:
<http://www.slideshare.net/jcfdezmx2/valoreconomicoagregadoevapresentatin>.

ANEXOS



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

TEMA:

“ANÁLISIS FINANCIERO PARA LOS PERIODOS 2012-2013 Y PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LOS AÑOS 2014 – 2015 APLICADOS EN LA DISTRIBUIDORA FEMAR DE LA CIUDAD DE LOJA”

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

ASPIRANTE:

Lisseth Stefany Cadena Sánchez

LOJA – ECUADOR

2014

a. TEMA

“ANÁLISIS FINANCIERO PARA LOS PERIODOS 2012-2013 Y PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LOS AÑOS 2014 – 2015 APLICADOS EN LA DISTRIBUIDORA FEMAR DE LA CIUDAD DE LOJA”

b. PROBLEMÁTICA

Las empresas desempeñan un papel de gran importancia, pues constituyen una herramienta eficaz para combatir la pobreza y forjar el pleno empleo, con la finalidad de que se pueda plasmar el desarrollo nacional. En nuestro medio el crecimiento de este sector, es evidente, ya que a diario se observa la apertura de nuevas empresas, cuyos objetivos principales son satisfacer una necesidad de la colectividad y por ende la generación de utilidades.

Todas las empresas necesitan de instrumentos que coadyuven a mejorar su gestión, no importa que tamaño tenga, ni la actividad a la cual se dedique, o que tanta antigüedad posea, siempre está sujeta a caer en una situación de desequilibrio financiero, suscrito por la insolvencia o falta de liquidez, todo ello producto en muchos casos de malas políticas financieras, pero en la mayoría por falta de planeación financiera y

análisis a los estados financieros al final de un periodo económico; es por ello que las empresas deben realizar un monitoreo constante de su situación financiera, con el fin de determinar posibles deficiencias, y en base a ello, planificar metas y objetivos futuros.

Bajo este contexto se encuentra la “DISTRIBUIDORA FEMAR” es una empresa con trayectoria firme, gracias al esfuerzo y empeño de su propietario; está ubicada en la Av. 8 de diciembre y Jaramijo frente a la Zona Militar; con RUC N° 0103317301001, inició sus actividades el 10 de enero del 2007, su actividad principal radica en la venta al por mayor y menor de colchones y artefactos electrodomésticos. La calidad de los productos está al nivel de la competencia y acorde a los adelantos tecnológicos que se vive en la actualidad, por lo que se garantiza la clientela establecida y por ende el nivel de ingresos; la atención es personalizada brindando la facilidad y eficiencia en los productos que se ofertan.

Con la visita previa realizada a la distribuidora se pudo determinar la siguiente área problemática:

- La empresa genera los estados financieros básicos, pero desde su creación no ha realizado análisis para conocer la situación económica y financiera de la empresa, debido a que su propietario desconoce de

esta técnica de las finanzas, repercutiendo en no tomar correctivos a tiempo que podrían mejorar su rentabilidad en cada periodo económico.

- No han efectuado planificaciones financieras, debido al desconocimiento de su propietario, con lo que la empresa seguirá contando con elementos limitados para la toma de decisiones, al no contar con lineamientos que brinda el realizar la planeación financiera.
- Se observa ausentismo de estados financieros proforma proyectados, como base para la toma de correctivos en favor de los intereses del gerente.
- Su propietario al no conocer sobre el punto de equilibrio, también desconoce el nivel mínimo de ingresos que debe percibir para no ganar ni perder en un periodo económico, ocasionando que no se prevea un objetivo empresarial a corto plazo.

Las situaciones anteriores hacen referencia a que la información que se genera actualmente no sea oportuna, por lo que se hace necesario realizar el análisis financiero y planeación financiera en la Distribuidora FEMAR, con el propósito de contribuir a la gestión emprendida por su gerente propietario, a través de recomendaciones pertinentes y de acuerdo a los resultados que refleje.

Frente a estas deficiencias, se ha planteado delimitar el problema **¿QUE EFECTO CAUSA EL NO APLICAR EL ANÁLISIS FINANCIERO PARA LOS PERIODOS 2012-2013 Y PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LOS**

PERIODOS 2014 – 2015, PARA UNA CORRECTA TOMA DE DECISIONES EN LA DISTRIBUIDORA FEMAR DE LA CIUDAD DE LOJA?

c. JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto de tesis forma parte del desarrollo académico de la Universidad Nacional de Loja, Área Jurídica, Social y Administrativa, Carrera de Contabilidad y Auditoría, cumpliendo así con lo dispuesto en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad, por lo tanto, se deja constancia de la formación profesional recibida en las aulas universitarias, además de tener la oportunidad de adentrarnos a la realidad profesional previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría y de esta manera poner en práctica los conocimientos adquiridos.

La elaboración del presente trabajo ayudará con un aporte al propietario puesto que le permitirá controlar y dirigir de la mejor manera una eficiente administración financiera que se verá reflejada en el servicio a la colectividad ya sea con fuentes de trabajo y un servicio óptimo a sus clientes.

Los resultados serán una valiosa ayuda para el propietario de la empresa, lo cual le servirá para conocer la situación económica y financiera, y a la

vez se podrá hacer los correctivos que sean necesarios dentro de la entidad en pro de incrementar su liquidez y funcionamiento empresarial.

d. OBJETIVOS

General

- ❖ Realizar un Análisis Financiero para los periodos 2012 - 2013 y Planeación Financiera para los periodos 2014 - 2015 aplicados en la DISTRIBUIDORA FEMAR de la ciudad de Loja.

Específicos

- ❖ Efectuar el análisis vertical y horizontal para conocer la estructura y variación de los estados financieros, sus principales grupos y cuentas que los integran en el año 2012 - 2013.
- ❖ Aplicar los indicadores financieros, para medir la posición económica y financiera de la empresa.
- ❖ Realizar el proceso de planeación financiera, con el propósito de determinar con anticipación si la empresa va a disponer de dinero para desarrollar las actividades previstas en un lapso de tiempo determinado.

- ❖ Elaborar balances proforma que evidencien resultados futuros para los años 2014 - 2015.

e. MARCO TEÓRICO

EMPRESA

“La empresa es una organización de personas que realizan una actividad económica debidamente planificada y se orienta a brindar bienes y servicios a la colectividad y obtener un lucro o ganancia”³²

Importancia

La empresa desempeña un papel importante en el progreso de la sociedad, porque genera fuentes de trabajo y produce bienes o presta servicios para satisfacer las necesidades de la sociedad.

Fines

- **Finalidad económica**

“Que es la producción de bienes o servicios para satisfacer necesidades de la sociedad.

³²ZAPATA SANCHEZ Pedro, 2009, Contabilidad General, quinta edición, D’Vinni Ltda., Bogotá – Colombia Pág. 15.

- **Finalidad económica interna**

Que es la obtención de un valor agregado o ganancia para remunerar a los integrantes de la empresa. Finalidad que incluye la de abrir oportunidades de inversión para inversionistas y de empleo para trabajadores.

- **Finalidad social**

Que es contribuir al pleno desarrollo de la sociedad, tratando que en su desempeño económico no solamente no se vulneren los valores sociales y personales fundamentales, sino que en lo posible se promuevan³³.

Objetivos

- Satisfacer las necesidades de bienes y servicios que tiene la sociedad.
- Proporcionar empleo productivo a todos los factores de producción.
- Crear un ambiente en que las personas puedan satisfacer una parte de sus necesidades humanas normales.

³³BRAVO VALDIVIESO Mercedes, 2011, Contabilidad General; Décima edición Editorial Escobar. Pág. 4.

- Aumentar el bienestar de la sociedad mediante el uso económico de los factores de producción.

Clasificación

- **Por su Naturaleza**

- ✓ **Empresas Industriales.**-“Son aquellas que se dedican a la transformación de materias primas en nuevos productos.
- ✓ **Empresas Comerciales.**- Son aquellas que se dedican a la compra-venta de productos terminados.
- ✓ **Empresa de Servicios.**-Son aquellas que se dedican a la venta de servicios de la colectividad.

- ❖ **Por el sector al que pertenecen**

- ✓ **Empresa Pública.**-Es aquella cuyo capital pertenece al sector público (estado).
- ✓ **Empresa Privada.**- Es aquella cuyo capital pertenece al sector privado (personas naturales o jurídicas).

- ✓ **Empresa Mixta.**-Es aquella cuyo capital pertenece al sector público como privado (personas jurídicas).

❖ **Por la Integración del Capital**

- ✓ **Empresas Unipersonales.**- Son aquellas en las cuales el capital pertenece a una sola persona.
- ✓ **Empresas Pluripersonales.**- Son todas aquellas cuyo capital pertenece a dos o más personas o jurídicas”³⁴.

ESTADOS FINANCIEROS

“Los estados financieros también denominados estados contables e informes financieros, son reportes que se elaboran al finalizar un periodo contable, con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa, la cual permite examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial económico de la entidad.

Importancia

Los estados financieros son importantes en virtud a que proporcionan información sobre la situación económica y financiera de la empresa, la

³⁴ VASCONEZ ARROLLO, José, 2004, Contabilidad General para el Siglo XXI. Tercera Edición. Editorial Salazar Gómez, Quito – Ecuador, Págs. 10-14

misma que permite examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial económico de la empresa.”³⁵

Objetivos

- “Tomar decisiones de inversión y crédito
- Evaluar la gestión gerencial, la solvencia y la liquidez de la empresa, así como su capacidad para generar fondos.
- Conocer el origen y las características de sus recursos, para estimar al capacidad financiera de crecimiento
- Dar información útil con el fin de evaluar la capacidad de administración, utilizar con eficacia los recursos de la empresa y alcanzar así su meta primordial.”³⁶

Principales Estados Financieros

- Estado de Resultados o de Pérdidas y Ganancias
- Estado de Situación Financiera o Balance General

³⁵ ZAPATA SANCHEZ, Pedro, 2011, Contabilidad General con Base a las NIIF. Séptima Edición. Editorial MC, Bogotá- Colombia, Pág. 60

³⁶ CARVALHO BETANCUR, Javier, 2010, Estados Financieros Normas para su Preparación y Presentación. Segunda Edición. ECOE Ediciones, Bogotá- Colombia, Pág. 3.

✓ **Estado de Resultados**

Estado de resultados, muestra los efectos de las operaciones de una empresa y sus resultados finales, ya sea de ganancia o de pérdida. Además muestra un resultado de los hechos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la empresa durante un periodo determinado.

✓ **Estado de Situación Financiera**

Se lo elabora en base a la Hoja de Trabajo y al finalizar el periodo contable, con el objetivo básico de mostrar en forma detallada la situación económica y financiera de la entidad en un momento determinado. Es de gran importancia ya que permite analizar la solvencia que posee una organización reflejada en los rubros del activo y pasivo.

ANÁLISIS FINANCIERO

El análisis financiero es un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de un negocio.

Es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento del pasado financiero de una entidad y conocer su capacidad de financiamiento e inversión propia.³⁷

Importancia

Es de gran importancia, ya que nos ayuda a interpretar y analizar cada uno de los resultados obtenidos mediante la presentación de los estados financieros, con el propósito de conocer cómo se encuentra la empresa en un determinado momento tanto en su parte financiera como económica y tomar las decisiones más acertadas.

Ventajas

- ◆ “Proporciona una información razonada acerca de los resultados económicos del negocio.
- ◆ Ayuda a detectar situaciones de riesgo que podrían afectar en el futuro la situación financiera de la empresa.
- ◆ Verifica la consistencia e inconsistencia de la composición del activo, el pasivo y el patrimonio empresarial.

³⁷ BAENA TORO, Diego, 2010, Enfoque y Proyecciones Financieras. Primera Edición. Eco ediciones, Bogotá – Colombia, Págs. 16-17.

- ◆ Compara la situación financiera y económica de dos o más periodos, y establece las tendencias.
- ◆ Constituye un instrumento básico para la fijación de nuevas políticas de gestión financiera.
- ◆ Proporciona índices o razones financieras que permiten cuantificar la estabilidad económica y financiera.”³⁸

Técnicas

Análisis Vertical

“Consiste en tomar un solo estado financiero y relacionar cada una de sus partes con un total determinado dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base. Es un análisis estático, pues estudia la situación financiera en un momento determinado, sin considerar los cambios ocurridos a través del tiempo.

Análisis Horizontal

El análisis horizontal se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un periodo a otro y, por lo tanto, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase, presentados para períodos diferentes.

³⁸ZAPATA, Pedro, 2011, Contabilidad General con Base en las NIIF. Séptima edición. Editorial Mc Graw Hill, Bogotá – Colombia, Págs. 414-415.

Es un análisis dinámico, porque se ocupa del cambio o movimiento de cada cuenta de un período a otro.

Análisis de Razones o Indicadores Financieros

Las razones o indicadores financieros constituyen la forma más común de análisis financiero; se conoce con el nombre de “razón” el resultado de establecer la relación entre dos cantidades.

El análisis por razones señala los puntos fuertes y débiles de un negocio e indica probabilidades y tendencias, así mismo determina entre otros puntos, la liquidez, el endeudamiento y la rentabilidad de la organización”³⁹.

“Una de las clasificaciones más comunes de los ratios o índices financieros, es la siguiente:

5. Índice de Liquidez
6. Índice de Actividad
7. Índice de Rentabilidad
8. Índice de Endeudamiento

³⁹ ORTÍZ ANAYA, Héctor, 2010, Análisis Financiero Aplicado Y Principios de Administración Financiera. Décimo Tercera Edición. Editorial Curcio Penen, Bogotá – Colombia, Págs.167, 177.

1. Índices de Liquidez

Los índices de liquidez buscan medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una empresa para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos corrientes.

Los índices más comúnmente utilizados para este tipo de análisis son los siguientes.

- **Razón Corriente.**- Se denomina también relación corriente y trata de verificar las disponibilidades de la empresa, a corto plazo, para afrontar sus compromisos, también a corto plazo

Fórmula:

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

Estándar: A este indicador, puede comenzarse a considerarlo bueno a partir de la razón 1 a 1. Entre más alto mejor.

- **Índice de Prueba Ácida.**-Se conoce también con el nombre de prueba del ácido o liquidez seca. Este índice pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin depender de la venta d existencias, es decir, básicamente con sus saldos de efectivo.

Fórmula:

$$\text{Índice Prueba Ácida} = \frac{\text{Act. Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Estándar: Es usualmente menor a 1, en una empresa comercial una prueba ácida de 0,50 a 1 puede considerarse satisfactoria.

- **Capital Neto de Trabajo.**- Este no es un indicador en sí, más bien es una forma de apreciar el capital con el cual cuenta la empresa para operar sus actividades luego de cancelar sus obligaciones corrientes.

Fórmula:

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

Estándar: Debe ser mayor que 1, concordante a la razón corriente, positivo y razonable.

5. Índices de Actividad

Son razones que nos muestran la actividad con que la empresa está usando los activos empleados; es decir miden la eficiencia de la utilización de los activos que generan capital de trabajo.

Estos indicadores nos ayudan a complementar el concepto de la liquidez. También se les da a estos indicadores el nombre de rotación, toda vez que se ocupa de las cuentas del balance dinámicas en el sector de los activos corrientes y las estáticas, en los activos fijos.

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

Fórmula:

$$\text{Rotación Ctas. por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Promedio Cuentas Cobrar}}$$

Estándar: La rotación ideal es de 12 veces o más

- **Periodo Promedio de Cobro.-** Indica el periodo promedio que transcurre entre que la empresa realiza una venta y el momento que recibe el pago, o en otras palabras la cantidad media.

Fórmula:

$$PPC = \frac{\text{Promedio Ctas. por Cobrar} \times 365}{\text{Ventas Netas}}$$

Estándar: Depende de la política de ventas a crédito, pero el estándar es de 30 días.

Rotación de Cuentas por Pagar.- Es el número de veces en que una compra se refleja en las cuentas por pagar, es decir, el plazo medio de pago que se recibe de los proveedores

Fórmula:

$$\text{Rotación Ctas. por Pagar} = \frac{\text{Compras a Crédito}}{\text{Promedio Cuentas Pagar}}$$

- **Periodo Promedio de Pago.-** Indica la misma información pero expresada en días, es decir, el periodo promedio que transcurre entre que la empresa realiza una compra y el momento que paga, o en otras palabras, la cantidad media de días que la empresa se demora en ejecutar un pago.

Fórmula:

$$PPP = \frac{\text{Promedio Ctas. por Pagar } \times 365}{\text{Compras a Crédito}}$$

Estándar: Es de 45 días máximo.

- **Rotación de Inventarios.-** Mide el número de veces que cambian los inventarios cada año o, en otras palabras, la rapidez con que los inventarios se convierten en cuentas por cobrar o efectivo a través del proceso de ventas.

Fórmula:

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

Estándar: La rotación ideal es de 6 ó 7 veces anuales.

- **Período Promedio de Inventarios.-** Es la duración en días que permanece la mercadería en stock, indicando el periodo de tiempo que el inventario necesita para su movilización.

Fórmula:

$$\textit{Periodo Prom de Inventarios} = \frac{\textit{Inv. Prom} \times 365}{\textit{Costo de Ventas}}$$

Estándar: Mientras más prolongado mejor, < 60 días.

- **Rotación de los Activos Totales.-** Representa la capacidad de gestación obtenida de los activos para generar ingresos o ventas, o sea la contribución del activo total para generar ventas.

Fórmula:

$$\textit{Rotacion de Activos Totales} = \frac{\textit{Ventas Netas}}{\textit{Activo Total Promedio}}$$

Estándar: La rotación es > 3.

- **Rotación de los Activos Fijos.-** Indica el número de veces que se han obtenido ingresos equivalentes a la inversión en activos fijos promedio.”⁴⁰

Fórmula:

$$\text{Rotacion de Activos Fijos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Fijo Neto Promedio}}$$

Estándar: La rotación es >10.

6. Índices de Rentabilidad

“Miden la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos, y de esta manera convertir las ventas en utilidades.

Permiten evidenciar y comprobar si la rentabilidad es relativa a la inversión que se efectúa por parte del financiamiento interno como externo. Entre estos indicadores se tiene:

- **Margen Bruto.-** Determina cuantos dólares se obtiene de utilidad por cada dólar de ventas en el periodo analizado

⁴⁰ VAN HORNE James, 2010, Fundamentos de Administración Financiera, Décimo Tercera Edición. Pearson, México. Págs. 112-119

Formula:

$$MB = \frac{Utilidad Bruta}{Ventas}$$

Estándar: Es del 25% a 30%.

- **Margen Neto.-** Indica la utilidad neta equivalente de las ventas, después de deducir ingresos y egresos.

Formula:

$$MN = \frac{Utilidad Neta}{Ventas}$$

Estándar: Es > 5%

- **Rendimiento del Patrimonio (ROE).-** Determina cuantos dólares se obtiene de utilidad por cada dólar de financiamiento propio, en el periodo analizado

Fórmula:

$$ROE = \frac{Utilidad Neta}{Patrimonio}$$

Estándar: El rendimiento que obtuvieron los socios sobre su inversión, > 15%.

- **Rendimiento del Activo (ROA).**- Determina cuantos dólares se obtiene de utilidad por cada dólar de financiamiento propio más financiamiento externo, en el periodo analizado

Fórmula:

$$ROA = \frac{Utilidad\ Neta}{Activos}$$

Estándar: Es > 7%.

7. Índices de Endeudamiento

Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de que forman participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa, estableciendo el riesgo si no se cumple con dichas obligaciones. Entre otros se tiene:

- **Nivel de Endeudamiento.-** Este índice es de gran utilidad ya que mediante porcentajes nos muestra cuanto adeuda la Empresa, el mismo que debe ser menor para beneficio de la misma, lo que significa que la diferencia son recursos propios.”⁴¹

Fórmula:

$$\text{Índice de Endeudamiento.} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Estándar.- Es el 50% es decir mitad por mitad.

- **Concentración de la Deuda en el Corto Plazo.-** Establece que porcentaje del total de pasivos con terceros tiene vencimiento corriente, es decir, a menos de un año.

Fórmula:

$$\text{CDCP} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Total Pasivos}}$$

⁴¹ ORTÍZ ANAYA, Héctor, 2010, Análisis Financiero Aplicado Y Principios de Administración Financiera. Décimo Tercera Edición. Editorial Curcio Penen, Bogotá – Colombia, Págs.178-215.

PLANIFICACION FINANCIERA

“La planificación financiera es una herramienta que reúne instrumentos con el fin de establecer las mejores decisiones en relación a las metas económicas y financieras que la empresa desea alcanzar, mediante el aprovechamiento al máximo de los recursos de la institución.

Se puede decir que los pilares fundamentales de la planificación financiera de la empresa son la técnica de proyección de estados financieros, el presupuesto de efectivo y el proceso general de presupuesto. A través de estos tres elementos la administración llega conformar el paquete de información necesaria para el adecuado control y toma de decisiones”⁴²

Objetivos

- Minimizar el riesgo
- Aprovechar las oportunidades
- Aprovechar los recursos financieros
- Decidir anticipadamente las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera.

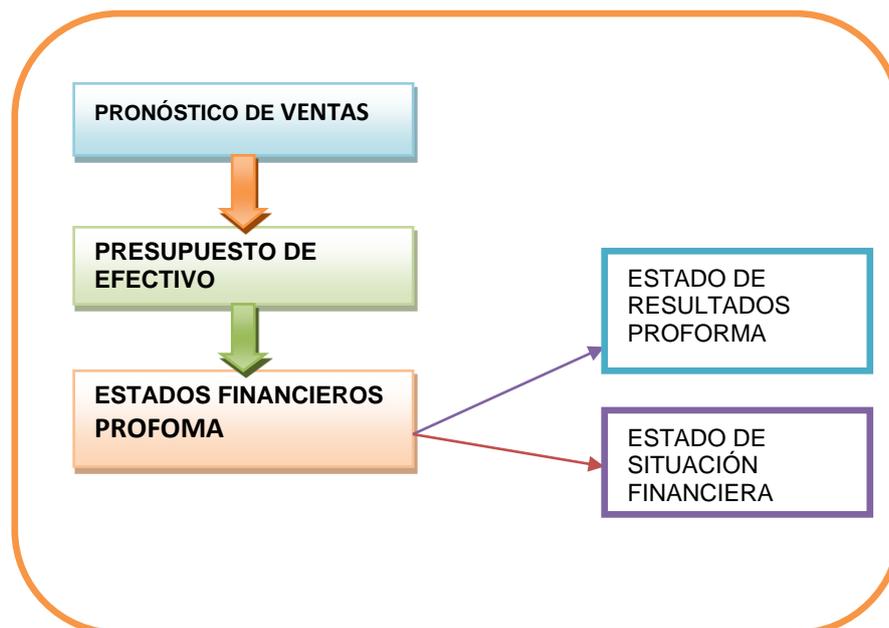
⁴² GITMAN, Lawrence J, 2007, Principios de Administración Financiera. Editorial Pearson. Decimoprimer Edición, México, Pág. 112.

Clasificación

La planificación financiera se clasifica en:

- ❖ **Planificación Financiera a Largo Plazo.-** Establecen las acciones financieras planteadas de una empresa y el impacto anticipado de esas acciones durante periodos y varían de 2 a 10 años.
- ❖ **Planificación Financiera a Corto Plazo.-** Especifican las acciones financieras a corto plazo y el impacto anticipado de esas acciones. Estos planes abarcan un periodo de 1 a 2 años.

Proceso para la Planificación Financiera



Pronóstico de Ventas

“Es una estimación a nivel esperado de ventas de una empresa, línea de productos o marca de producto, que abarcan un periodo de tiempo determinado y un mercado específico, se expresa en unidades de productos (unidades físicas) y/o en unidades monetarias (valores).

Importancia

Es importante para los directivos de la empresa porque les permite tomar decisiones de mercadotecnia, producción, aprovisionamiento y flujo de caja. Por tanto debe ser elaborado con sumo cuidado, dejando de lado el optimismo desmedido o la exagerada moderación, porque puede afectar seriamente a la empresa en su conjunto.

Pasos para su elaboración

4. **Recolección de datos e información.-** Es el uso de técnicas o instrumentos para recopilar informaciones, pues sin la obtención de un especialista en mercados, o en ventas no podrá saber exactamente lo que es el producto, ni definir al consumidor, ni mucho menos proyectar la demanda en una forma técnica o al menos aceptable.

5. **Análisis de los datos recolectados.-** Después de la obtención de la información y de los datos recolectados para la proyección, se analizan y clasifican estos, para entrar a definir los parámetros con los cuales se van a llevar a cabo las proyecciones.
6. **Utilización de los métodos para proyectar la demanda.-** Estos son variados y van desde el uso de complicadas técnicas estadísticas, hasta el uso de los criterios del personal que efectúa las ventas.

Presupuesto de Efectivo

El presupuesto de efectivo, también conocido como flujo de caja proyectado, es un presupuesto que muestra el pronóstico de las futuras entradas y salidas de efectivo de una empresa, para un periodo de tiempo determinado.”⁴³

Objetivos

- Determinar los sobrantes o faltantes de dinero y tomar medidas para invertir adecuadamente
- Identificar el comportamiento del flujo de dinero por entradas, salidas y financiamiento en periodos cortos y establecer un control permanente sobre dicho flujo.

⁴³LEÓN GARCIA, Oscar, 2000, Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones. Tercera Edición. Imprenta Prensa Moderna Impresores, Cali – Colombia, Pág. 196.

- Evaluar si las políticas de cobro son razonables.

Importancia

Nos permite prever la futura disponibilidad del efectivo (saber si vamos a tener un déficit o un excedente) y, en base a ello, poder tomar decisiones.

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas.

CF: Costos fijos

CVT: Costos ventas totales

VT: Ventas totales

CFT: Costos fijos totales

Para la determinación del Punto de Equilibrio se debe aplicar las siguientes formulas:

Fórmula según las ventas:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

Según la capacidad instalada:

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

“Un plan financiero prevé la preparación de los Estados proforma, los mismos que concentran datos de los presupuestos estudiados: ventas, compras, gastos, caja, etc. Los estados proforma indispensables son el estado de resultados y el balance general proforma.

Estados que presentan total o parcialmente situaciones o hechos para crecer, y que se preparan con objeto de presentar la forma en que determinada o determinadas situaciones aún no consumadas pueden modificar la posición financiera de la compañía.

Los estados financieros proforma son aquellos que reflejan las metas y los objetivos de la empresa para el periodo de planificación. Con el propósito de lograr estas metas y objetivos, es necesario desarrollar planes operativos y estos se pueden llevar a cabo si se toman las acciones correctas. Los estados proforma son estados financieros proyectados. Normalmente, los datos se pronostican con un año de anticipación. Los estados de ingresos proforma de la empresa muestran los ingresos y costos esperados para el año siguiente, en tanto que el balance proforma muestra la posición financiera esperada, es decir, activo, pasivo y capital.

Estado de Resultados Proforma

El Estado de Resultados Proforma pronostica las ventas y después expresa los diversos rubros del estado de resultados como porcentajes de las ventas proyectadas.

Estado financiero que muestra las ventas, costos de lo vendido, distribución, adición y la utilidad o pérdida neta, así como el camino para obtenerla en un ejercicio futuro.

Estado de Situación Financiera Proforma

Es el documento que muestra la situación financiera y capacidad de pago de una empresa a una fecha fija futura, o también: Estado financiero que muestra el activo, pasivo y capital contable de una empresa a una fecha futura.

Desde luego, el Balance General Pro-forma como cualquier otro estado financiero Pro-forma, presenta el resultado de conjugar hechos futuros, asimismo convenciones contables y juicios personales.”⁴⁴

Informe Financiero

ESTRUTURA DEL INFORME FINANCIERO	
Encabezado:	Nombre de la empresa y los estados financieros que se van a analizar con su respectivo período, nombre del informe (que haga alusión al tema que se tratará), fecha y lugar del análisis.
Resumen de los aspectos más relevantes de la empresa:	Debe incluirse un pequeño resumen de las actividades que realiza la empresa, las características mercantiles y jurídicas, y sus principales objetivos a corto y largo plazo.
Objetivos del informe:	Enumeración de los propósitos que tiene el informe y el área de la empresa a la que se dirige.
Identificación de los	Describir de manera detallada y resumida cada uno de los

⁴⁴ VAN HORNE James, 2010, Fundamentos de Administración Financiera, Décimo Tercera Edición. Pearson, México. Págs. 169,173

problemas:	problemas que llevaron a la elaboración del informe. No es aconsejable que en un mismo informe se traten diferentes problemáticas que no estén relacionadas entre sí. Generalmente se analizan diferentes indicadores financieros (de liquidez, endeudamiento, de rentabilidad, etc.), los cuales permiten identificar algunos problemas de la compañía.
Análisis de las causas:	Detallar de manera clara y concisa cuáles han sido las causas de los problemas identificados en el punto anterior. Se pueden utilizar gráficos para que la información sea clara y precisa, y resumir las cifras de los estados financieros resaltando las más importantes en el estudio que se está realizando.
Recomendaciones y conclusiones:	Describir de forma clara y breve qué puede y debe hacer la compañía para solucionar los problemas que se están presentando (las diferentes estrategias que puede utilizar la empresa). Además, se deben incluir unas breves conclusiones de la situación en la que se encuentra la organización.
Cierre:	Incluir los nombres de las personas que realizaron el informe, con su respectivo número de identificación y el cargo que ocupan en la compañía.

f. METODOLOGIA

En el desarrollo del trabajo de tesis se utilizarán los siguientes métodos, técnicas:

Método científico

El método científico se aplicará en el momento de describir y explicar los hechos que permitirán encontrar y observar el problema, de esta manera

se definirá la dificultad del mismo y buscando las alternativas de solución mediante previos estudios de los hechos, lo que permitirá la construcción de la revisión de literatura.

Método deductivo

El método deductivo que parte de lo general a lo particular, coadyuvará a que se indague sobre las principales normas, reglamentos y demás normativas legales, que tengan que ver con la empresa y su interrelación con los procedimientos aplicados en la misma.

Método inductivo

Se lo aplicará para conocer datos particulares que suceden en la empresa, para luego de su análisis emitir como se encuentra de forma general la empresa sujeta a estudio. Adicionalmente, permitirá reunir toda la información concerniente al análisis financiero y planificación financiera.

Método analítico

Se lo utilizará al momento de analizar e interpretar los estados financieros, para la acertada toma de decisiones mediante la aplicación de índices

que permitan dar a conocer la real situación económica-financiera de la empresa.

Método sintético

Contribuirá a resumir los resultados obtenidos de la aplicación práctica que será detallada en las conclusiones y recomendaciones.

Método Estadístico

Facilita la obtención de porcentajes y estimaciones, así como la elaboración de gráficos que beneficien una mayor comprensión de los usuarios y propietario, de la información que arrojará el estudio propuesto sobre el análisis y planeación financiera.

Método Matemático

Este método será utilizado en todos los cálculos propios de las técnicas de análisis financiero como vertical, horizontal e indicadores, y también para la planeación de financiera con el fin de obtener datos precisos de su situación actual en cuanto a liquidez y endeudamiento y sobre todo para proyectar utilidades posibles de alcanzar en el mediano plazo.

TECNICAS

Observación

Se lo utilizará para tener una visión general de cómo se desarrollan las actividades financieras de la empresa, con el fin de medir en parte, el grado de seguridad de sus documentos soporte.

Entrevista

Se la realizará al propietario de la empresa, con el propósito de obtener información concreta acerca de las actividades a las que se dedica y así poder elaborar el contexto empresarial. Coadyuvará en conocer las principales problemáticas por las que atraviesa la distribuidora y en virtud a ello plantear balances proforma encaminados a mejorar la rentabilidad obtenida hasta la fecha de estudio.

Revisión Bibliográfica

La aplicación de esta técnica permitirá observar y recopilar la literatura existente sobre el tema que se va a investigar, haciendo una revisión bibliográfica que permita obtener los conceptos básicos necesarios en la aplicación del presente trabajo.

g. CRONOGRAMA

TIEMPO ACTIVIDADES		2014																																	
		MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPT.				OCT.					
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
1	Elaboración del Proyecto		X	X																															
2	Presentación del Proyecto				X																														
3	Aprobación del Proyecto					X	X																												
4	Corrección del Proyecto						X	X																											
5	Desarrollo de la Revisión de Literatura								X	X	X																								
6	Desarrollo de la Práctica										X	X	X	X	X																				
7	Presentación y Revisión del Borrador de Tesis														X	X	X	X																	
8	Corrección final del borrador de tesis																	X	X	X	X	X	X	X	X										
9	Presentación definitiva de la tesis e incorporación																														X	X	X	X	

g. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

Presupuesto

El presupuesto para realizar el trabajo de tesis estará conformado por los siguientes ingresos y gastos.

INGRESOS	VALOR
Lisbeth Stefany Cadena Sánchez	850,00
TOTAL	850,00
GASTOS	
Transporte	80,00
Impresiones	200,00
Derecho y Aranceles Universitarios	100,00
Materiales y suministros	150,00
Copias	20,00
Adquisición de Bibliografía	150,00
Imprevistos	150,00
TOTAL	850,00
SON: Ochocientos cincuenta 00/100 dólares americanos	

Financiamiento

Todos los desembolsos de efectivo que se requieran en el desarrollo del presente trabajo investigativo, serán cancelados por la autora.

h. BIBLIOGRAFÍA

- BAENA TORO, Diego, 2010, Enfoque y Proyecciones Financieras. Primera Edición. Eco ediciones, Bogotá – Colombia.
- BRAVO VALDIVIEZO, Mercedes, 2011, Contabilidad General, Sexta Edición, Quito- Ecuador.
- CARVALHO BETANCUR, Javier, 2010, Estados Financieros Normas para su Preparación y Presentación. Segunda Edición. ECOE Ediciones, Bogotá- Colombia.
- GITMAN, Lawrence J. 2007. Principios de Administración Financiera. Editorial Pearson. Decimoprimer Edición. México.
- LEÓN GARCIA, Oscar, 2000, Administración Financiera, Fundamentos y Aplicaciones, Tercera Edición, Imprenta Prensa Moderna Impresores, Cali – Colombia.
- ORTÍZ ANAYA, Héctor, 2010. Análisis Financiero Aplicado Y Principios de Administración Financiera. Décimo Tercera Edición. Editorial Curcio Penen, Bogotá – Colombia.
- VAN HORNE, James, 2010, Fundamentos de Administración Financiera. Décimo Tercera Edición. Pearson, México.
- VASCONEZ ARROLLO, José, 2004, Contabilidad General para el Siglo XXI. Tercera Edición. Editorial Salazar Gómez, Quito – Ecuador.

- ZAPATA SANCHEZ Pedro, 2009, Contabilidad General, quinta edición, D'Vinni Ltda., Bogotá – Colombia.

- ZAPATA SANCHEZ, Pedro, 2011, Contabilidad General con Base a las NIIF. Séptima Edición. Editorial MC, Bogotá- Colombia.

INDICE GENERAL

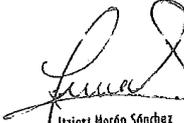
PÁG

Carátula.....	i
Certificación.....	ii
Autoría.....	iii
Carta de Autorización	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Título.....	1
Resumen.....	2-3
Abstract.....	4-5
Introducción.....	6-7
Revisión de Literatura.....	8
Empresa.....	8-10
Estados Financieros.....	11-15
Analista Financiero.....	15-16
Análisis Financiero.....	17-36
Sistema Dupont.....	36-37
Valor Económico Agregado.....	37-41
Punto de Equilibrio.....	41-43
Planeación.....	43-44
Planeación Financiera.....	45-48
Pronósticos de Financieros.....	48-55
Presupuestos.....	55-61
Estados Financieros Proforma.....	62-66
Informe de Análisis y Planeación Financiera.....	66-69
Materiales y Métodos.....	70-73
Resultados.....	74-221
Discusión.....	222-223
Conclusiones.....	224-225
Recomendaciones.....	226-227
Bibliografía.....	228-230
Anexos	

DISTRIBUIDORA FEMAR
BALANCE GENERAL
PERIODO: 01-01-2012 AL 31-12-2012

1. ACTIVO		
1.1. ACTIVO CORRIENTE		92.020,98
1.1.01. CAJA GENERAL		
1.1.01.001 Caja	91.540,98	
1.1.01.001 Caja Chico	<u>480,00</u>	118.432,88
1.1.02. BANCOS		
1.1.02.002 Banco de Bolívariano Cta. Cta. 4055	118.432,88	149.447,97
1.1.03. CUENTAS POR COBRAR		
1.1.04.001 Clientes	<u>149.447,97</u>	130.647,81
1.1.04. INVENTARIOS		
1.1.04.001 Inventarios de Mercadería 12½	<u>130.647,81</u>	4.702,77
1.1.05. IMPUESTOS COBRADOS		
1.1.05.001 Crédito Tributario	<u>4.702,77</u>	41.532,51
1.1.06. OTROS ACTIVOS CORRIENTES		
1.1.06.001 Fondos por Liquidar	<u>41.532,51</u>	536.784,92
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		
1.2. ACTIVO FIJO		56.794,11
1.2.02. DEPRECIABLES		
1.2.02.002 Muebles y Enseres	2.558,00	
1.2.02.003 Equipos de Computación	4.222,08	
1.2.02.005 Vehículos	64.578,90	
1.2.02.015 (-) Depreciación Acumulada de Activos Fijos	<u>14.564,87</u>	56.794,11
TOTAL ACTIVO FIJO		
TOTAL ACTIVOS		<u><u>593.579,03</u></u>
2. PASIVO		
2.1. PASIVO CORRIENTE		197.336,64
2.1.01. CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES		
2.1.01.001 Proveedores	197.336,64	36.851,81
2.1.02. OBLIGACIONES CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA		
2.1.02.001 Impuestos a la renta por pagar	<u>36.851,81</u>	6.874,24
2.1.03. OBLIGACIONES CON EL IEES		
2.1.03.001 Fondos de Reserva por Pagar	50,66	
2.1.03.002 IEES por Pagar	<u>6.823,58</u>	30.292,08
2.1.04. OBLIGACIONES CON LOS EMPLEADOS		
2.1.04.001 Sueldos y Salarios por Pagar	5.457,46	
2.1.04.002 15% Participación a Trabajadores por Pagar	<u>24.834,62</u>	271.354,77
TOTAL PASIVO CORRIENTE		
2.2. PASIVO NO CORRIENTE		166.028,14
2.2.01. OBLIGACIONES CON LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS		
2.2.01.001 Prestamos Bancarios a Largo Plazo	<u>166.028,14</u>	166.028,14
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		
TOTAL PASIVO		437.382,91
3. PATRIMONIO		
3.1. CAPITAL		
3.1.01 Capital Propio	<u>52.318,42</u>	52.318,42
TOTAL CAPITAL		
3.2. RESULTADOS DEL EJERCICIO		
3.2.01 Utilidad Neta del Ejercicio	<u>103.877,70</u>	103.877,70
TOTAL RESULTADOS DEL EJERCICIO		
TOTAL PATRIMONIO		<u>156.196,12</u>
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		<u><u>593.579,03</u></u>


 José Fernando Bautista Guzmán
 GERENTE


 Itziari Morán Sánchez
 CONTADORA

DISTRIBUIDORA FEMAR
 CHAIDE Y CHAIDE
 RUC 0103317301001
 LOJA - ECUADOR

DISTRIBUIDORA FEMAR
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
PERIODO: 01-01-2012 AL 31-12-2012

4.	INGRESOS		
4.1.	INGRESOS OPERATIVOS		1.352.809,15
4.1.01	VENTA DE MERCADERÍA		
4.1.01.001	Ventas de Mercadería 12% crédito y contado	1.260.839,15	
4.1.01.004	Descuento en Cuentas Mercaderías	91.970,00	
	(-) COSTO DE VENTAS		
1.1.04.001	INVENTARIO INICIAL (AL 31-12-2010)	45.678,32	
5.5.01	(+) COMPLEAS NETAS	1.145.242,11	
	(=) MERCADERÍA DISP. PARA LA VENTA	1.190.570,43	
1.1.04.001	(-) INVENTARIO FINAL (AL 31-12-2012)	130.647,81	
4.1.01	(=) COSTO DE VENTAS		1.060.272,62
	TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		292.536,53
4.2	INGRESOS NO OPERATIVOS		
4.2.01.001	Ingresos por Comisiones	49,54	49,54
	TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS		49,54
	TOTAL INGRESOS		292.586,07
5.	GASTOS		
5.1	GASTOS OPERATIVOS		39.273,20
5.1.01.	GASTOS SUELDOS Y SALARIOS		
5.1.01.001	Sueldos y Salarios	30.215,76	
5.1.01.002	Aportes al IESS	3.671,21	
5.1.01.003	XIII Sueldo	1.905,80	
5.1.01.004	XIV Sueldo	1.584,00	
5.2.01.011	Otros Gastos Operativos	1.897,23	
	TOTAL GASTOS OPERATIVOS		21.378,01
5.1.02.	GASTOS ADMINISTRATIVOS		
5.1.02.001	Arrendamiento de local	20.160,00	
5.1.02.008	Suministros de Oficina	341,23	
5.1.02.009	Otros Suministros	876,78	
	TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS		925,44
5.1.03.	GASTOS SERVICIOS BÁSICOS		
5.1.03.001	Consumo de Luz	347,89	
5.1.03.002	Consumo de Agua	181,76	
5.1.03.003	Consumo Telefonía	234,67	
5.1.03.004	Servicio de Internet	141,12	
	TOTAL GASTOS SERVICIOS BÁSICOS		5.420,00
5.1.04.	GASTOS DE INSTALACION, MANT. Y REP.		
5.1.04.001	Mantenimiento de Vehículos	5.420,00	
	TOTAL GASTOS DE INSTALACION, MANT. Y REP.		5.420,00
5.1.05	GASTOS DEPRECIACIONES		
5.1.05.001	Gastos Depreciaciones	1.609,00	
	TOTAL GASTOS DEPRECIACIONES		1.609,00
5.1.06.	GASTOS POR MANTENIMIENTO DE LOCAL		
5.1.06.001	Materiales de Limpieza	961,90	
5.1.06.002	Mantenimiento de Instalación	2.189,85	
	TOTAL GASTOS POR MANTENIMIENTO DE LOCAL		3.151,75
5.1.07.	GASTOS DE VIAJE		
5.1.07.001	Hospedaje	684,12	
5.1.07.002	Alimentación	1.925,82	
5.1.07.003	Mantención de	36,00	
5.1.07.004	Viaje	175,20	
	TOTAL GASTOS DE VIAJE		27.623,16
5.1.08.	GASTOS DE VENTA		
5.1.08.001	Comisiones en Venta	2.015,49	
5.1.08.002	Fletes y Seguros	25.607,67	
	TOTAL GASTOS DE VENTA		223,71
5.1.09.	OTROS GASTOS DEDUCIBLES		
5.1.09.001	Gasto por Agresión Moral	223,71	
	TOTAL OTROS GASTOS DEDUCIBLES		1.625,37
5.2.	GASTOS NO OPERATIVOS		
5.2.01.	GASTOS FINANCIEROS		
5.2.01.001	Intereses y Contribuciones Bancarias	1.239,87	
5.2.01.002	Servicios Bancarios	379,92	
5.2.01.003	Protestas de Cheques	5,58	
	TOTAL GASTOS FINANCIEROS		15.603,41
5.2.02.	GASTOS NO DEDUCIBLES		
5.2.02.001	Gastos no Deducibles	15.803,41	
	TOTAL GASTOS NO DEDUCIBLES		7.367,74
5.2.03.	GASTOS PERSONALES VARIOS		
5.2.03.001	Gastos Personales de Salud	4.776,46	
5.2.03.002	Gastos Personales de Vivienda	297,48	
5.2.03.003	Gastos Personales de Alimentación	479,75	
5.2.03.004	Gastos Personales de Educación	403,00	
5.2.03.005	Gastos Personales de Vestimenta	1.411,05	
	TOTAL GASTOS PERSONALES VARIOS		127.021,93
	TOTAL GASTOS OPERATIVOS		127.021,93
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		165.564,14
2.1.04.002	(-) 15% Participación de Trabajadores		24.834,62
2.1.02.001	25% Impuesto a la Renta por Pagar		38.851,81
	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		101.877,70


José Fernando Espinosa García
GERENTE


Izziert Borja Sánchez
COORDINADORA

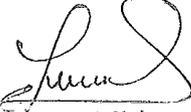
DISTRIBUIDORA FEMAR
CHAIDE Y CHAIDE
RUC 0103317301001
LOJA - ECUADOR

DISTRIBUIDORA FEMAR
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
PERIODO: 01-01-2013 AL 31-12-2013

4.	INGRESOS		
4.1.	INGRESOS OPERATIVOS		1.858.095,88
4.1.01	VENTA DE MERCADERÍA		
4.1.01.001	Ventas de Mercadería 12% credito y contado	1.739.153,27	
4.1.01.004	Descuento en Compras Mercaderías	118.942,61	
	(-)COSTO DE VENTAS		
1.1.04.001	INVENTARIO INICIAL (AL 31-12-2012)	338.482,06	
5.5.01	(+) COMPRAS NETAS	1.394.540,43	
	(=) MERCADERIA DISP.PARA LA VENTA	1.733.022,49	
1.1.04.001	(-) INVENTARIO FINAL (AL 31-12-2013)	150.154,46	
6.01	(=) COSTO DE VENTAS		1.582.868,03
	TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		275.227,85
4.2	INGRESOS NO OPERATIVOS		
4.2.01	Ingresos por Comisiones	4123,57	
	TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS		4.123,57
	TOTAL INGRESOS		279.351,42
5.	GASTOS		
5.1	GASTOS OPERATIVOS		35.964,93
5.1.01	GASTOS SUELDOS Y SALARIOS		
5.1.01.001	Sueldos y Salarios	25.752,74	
5.1.01.002	Aportes al IESS	4.423,73	
5.1.01.003	XIII Sueldo	3.525,11	
5.1.01.004	XIV Sueldo	1.998,98	
5.2.01.011	Otros Gastos Operativos	264,37	
5.1.02.	GASTOS ADMINISTRATIVOS		30.049,56
5.1.02.001	Arrendamiento de local	16.739,70	
5.1.02.008	Suministros de Oficina		
5.1.02.10	Otros Suministros		
5.1.03.	GASTOS SERVICIOS BÁSICOS		3.124,16
5.1.03.001	Consumo de Luz	438,10	
5.1.03.002	Consumo de Agua	231,17	
5.1.03.003	Consumo Telefónico	2.454,89	
5.1.04.	GASTOS DE INSTALACION, MANT. Y REP.		9.998,58
5.1.04.001	Mantenimiento de Equipos	380,06	
5.1.04.002	Reparación de Equipos	175,00	
5.1.04.003	Mantenimiento de Softwares	1.610,00	
5.1.04.004	Mantenimiento de Vehículos	7.833,52	
5.1.05.	GASTOS POR MANTENIMIENTO DE LOCAL		1.703,94
5.1.05.002	Materiales de Limpieza	1.615,22	
5.1.05.003	Mantenimiento de Instalación	40,23	
5.1.05.004	Mantenimiento y Reparación	48,49	
5.1.06.	GASTOS DE VIAJE		3.507,29
5.1.06.001	Hospedaje	762,48	
5.1.06.002	Alimentación	2.708,81	
5.1.06.003	Movilización	36,00	

5.1.07.	GASTOS DE VENTA		6.922,53
5.1.07.001	Comisiones en Venta	3.230,23	
5.1.07.002	Fletes y Seguros	2.732,70	
5.1.07.003	Bonos en Cupos de Ventas	850,00	
5.1.07.004	Servicios de Reparación	109,60	
5.1.08.	GASTOS DE GESTION		54,12
5.1.08.001	Atencion a Empleados	54,12	
5.1.09.	GASTOS POR IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES		9.167,64
5.1.09.002	Matriculacion Vehicular	8.422,23	
5.1.09.003	SOAT Vehicular	100,19	
5.1.09.006	Rodaje de Vehiculos	138,82	
5.1.09.007	Especies	6,50	
5.1.09.008	Tasa Solidaria	156,81	
5.1.09.009	Otros Impuestos y Tasas	302,89	
5.1.09.010	Permisos de Funcionamiento	40,20	
5.1.10.	GASTOS DEPRECIACIONES		21.206,58
5.1.10.002	Depreciacion de Muebles y Enseres	296,55	
5.1.10.005	Depreciacion Vehiculos	20.227,42	
5.1.10.006	Depreciación Equipo de Computación	682,61	
5.1.11.	GASTOS DE SEGUROS Y REASEGUROS		15.924,56
5.1.11.001	Seguros Vehiculos	13.519,36	
5.1.11.002	Seguros Desgrabamen	2.155,52	
5.1.11.003	Seguros de Transporte	238,37	
5.1.11.004	Seguros de Protección	11,31	
5.1.12.	GASTOS LEGALES		270,8
5.1.12.001	Gastos Servicio de abogados	270,8	
5.1.13.	OTROS GASTOS OPERATIVOS		26.626,01
5.1.13.001	Otros Gastos Operativos	26.626,01	
5.1.14.	OTROS GASTOS DEDUCIBLES		7.823,70
5.1.14.004	Gasto por Agasajo Navideño	215,33	
5.1.14.005	Interes Financiamiento	7.608,37	
	TOTAL GASTOS OPERATIVOS		172.344,40
5.2.	GASTOS NO OPERATIVOS		19.682,29
5.2.01.	GASTOS FINANCIEROS		
5.2.01.001	Intereses y Comisiones Bancarias	18.296,72	
5.2.01.002	Servicios Bancarios	1.385,57	
5.2.02.	GASTOS NO DEDUCIBLES		66.496,20
5.2.02.001	Gastos no Deducibles	66.496,20	
	TOTAL GASTOS NO OPERATIVOS		86.178,49
	TOTAL GASTOS		258.522,89
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		20.828,53
2.2.04.004	15% Participacion de Trabajadores		3.124,28
2.2.02.001	25% Impuesto a la Renta por Pagar		9.257,05
	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		8447,20


 José Fernando Bautista Guzmán
 GERENTE


 Itziart Morán Sánchez
 CONTADORA

DISTRIBUIDORA FEMAR
 CHAIDE Y CHAIDE
 RUC 0703317301001
 LOJA - ECUADOR

DISTRIBUIDORA FEMAR
BALANCE GENERAL
PERIODO: 01-01-2013 AL 31-12-2013

1. ACTIVO			
1.1. ACTIVO CORRIENTE			153.393,12
1.1.01. CAJA GENERAL			
1.1.01.001 Caja	152.909,12		
1.1.01.002 Caja Chica	493,00		
1.1.02. BANCOS			1.227,42
1.1.02.002 Banco de Bolivariana Cto. Cto. 4055	1.227,42		
1.1.03. CUENTAS POR COBRAR			256.208,76
1.1.04.001 Clientes	258.342,72		
1.1.04.002 Provisión Cuentas Incobrables	-2.133,96		
1.1.04. INVENTARIOS			150.154,46
1.1.05.001 Inventarios de Mercadería 12%	150.154,46		
1.1.05. IMPUESTOS COBRADOS			14.578,04
1.1.05.001 Crédito Tributario	14.578,04		
1.1.06. OTROS ACTIVOS CORRIENTES			41.532,51
1.1.06.001 Fondos por Liquidar	41.532,51		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE			617.094,31
1.2. ACTIVO FIJO			93.120,59
1.2.02. DEPRECIABLES			
1.2.02.002 Muebles y Enseres	3.158,28		
1.2.02.003 Equipos de Computación	1.501,62		
1.2.02.005 Vehículos	111.590,06		
1.2.02.015 (-)Depreciación Acumulada Activos Fijos	23.129,37		
TOTAL ACTIVOS FIJOS			93.120,59
TOTAL ACTIVOS			<u>710.214,90</u>
2. PASIVO			
2.1. PASIVO CORRIENTE			456.074,52
2.1.01. CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES			
2.1.01.001 Proveedores	435.820,35		
2.1.01.002 Tarjetas de Crédito	3.141,14		
2.1.01.003 Otras Cuentas por Pagar	17.113,03		
2.2.02. OBLIGACIONES CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA			9.257,05
2.2.02.001 Impuestos a la renta por pagar	9.257,05		
2.2.03. OBLIGACIONES CON EL IESS			14.100,64
2.2.03.003 IESS por Pagar	14.100,64		
2.2.04. OBLIGACIONES CON EMPLEADOS			3.124,28
2.2.04.004 15% Participación de trabajadores	3.124,28		
TOTAL PASIVO CORRIENTE			482.556,49
2.2. PASIVO NO CORRIENTE			108.683,60
2.2.01. OBLIGACIONES CON LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS			
2.2.01.001 Prestamos Bancarios a Largo Plazo	108.683,60		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE			108.683,60
TOTAL PASIVOS			591.240,09
3. PATRIMONIO			
3.1. CAPITAL			
3.1.01 Capital Propio	110.527,61		
TOTAL CAPITAL			110.527,61
3.2. RESULTADOS DEL EJERCICIO			
3.2.01 Utilidad Neta del Ejercicio	8.447,20		
TOTAL RESULTADOS DEL EJERCICIO			8.447,20
TOTAL PATRIMONIO			118.974,81
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO			<u>710.214,90</u>


 José Fernando Bautista Guzmán
 GERENTE


 Itriari Alvarán Sánchez
 CONTADORA

DISTRIBUIDORA FEMAR
 CHAIDE Y CHAIDE
 RUC 0103317301001
 LOJA - ECUADOR

Ventas/2013 Proporcionadas por la Contadora de la Distribuidora FEMAR

DATE	Nº DOC	NOTE	DETALLE	TIPO DOCU	VALOR
04-Jan-13	000058	Ventas: 04/01/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3899,74
05-Jan-13	000051	Ventas: 05/01/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	2029,62
07-Jan-13	000073	Ventas: 07/01/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	6175,7
08-Jan-13	000085	Ventas: 08/01/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	7832,67
09-Jan-13	000096	Ventas: 09/01/2013	VELADORES	FA	12688,35
10-Jan-13	000102	Ventas: 10/01/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	2884,45
11-Jan-13	000109	Ventas: 11/01/2013	TOALLAS	FA	2210,31
12-Jan-13	000120	Ventas: 12/01/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4015,74
14-Jan-13	000125	Ventas: 14/01/2013	TOALLAS	FA	16221,86
15-Jan-13	000152	Ventas: 15/01/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	13155,95
16-Jan-13	000159	Ventas: 16/01/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	13078,36
17-Jan-13	000199	Ventas: 17/01/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3754,35
18-Jan-13	000217	Ventas: 18/01/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	2572,86
19-Jan-13	000224	Ventas: 19/01/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	1087,98
21-Jan-13	000241	Ventas: 21/01/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	7361,71
22-Jan-13	000248	Ventas: 22/01/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	2553,13
23-Jan-13	000302	Ventas: 23/01/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	6233,08
24-Jan-13	000374	Ventas: 24/01/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	6112,71
25-Jan-13	000423	Ventas: 25/01/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	5040,38
26-Jan-13	000430	Ventas: 26/01/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	10593,14
28-Jan-13	000435	Ventas: 28/01/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	3042,57
29-Jan-13	000451	Ventas: 29/01/2013	SABANAS	FA	3556,38
30-Jan-13	000460	Ventas: 30/01/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3471,17
31-Jan-13	000502	Ventas: 31/01/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	5695,24
01-Feb-13	000549	Ventas: 01/02/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	11096,62
02-Feb-13	000555	Ventas: 02/02/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4896,84
04-Feb-13	000559	Ventas: 04/02/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3304,06
05-Feb-13	000566	Ventas: 05/02/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4341,03
06-Feb-13	000575	Ventas: 06/02/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	10591,13
07-Feb-13	000581	Ventas: 07/02/2013	SABANAS LLANAS	FA	12756,83
08-Feb-13	000597	Ventas: 08/02/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	10476,83
09-Feb-13	000604	Ventas: 09/02/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	7884,25
13-Feb-13	000610	Ventas: 13/02/2013	VELADORES	FA	7163,44
14-Feb-13	000617	Ventas: 14/02/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	13231,4
15-Feb-13	000627	Ventas: 15/02/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3924,62
16-Feb-13	000633	Ventas: 16/02/2013	SABANAS	FA	1557,09
18-Feb-13	000674	Ventas: 18/02/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3169,35
19-Feb-13	000686	Ventas: 19/02/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4844,96
20-Feb-13	002417	Ventas: 20/02/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	9244,17
21-Feb-13	000723	Ventas: 21/02/2013	REPOZO, VICUÑA	FA	15233,2
22-Feb-13	000760	Ventas: 22/02/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	5157,29
23-Feb-13	000808	Ventas: 23/02/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	1016,65
25-Feb-13	000813	Ventas: 25/02/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	9012,67
26-Feb-13	000820	Ventas: 26/02/2013	SABANAS	FA	2214,96

27-Feb-13	000826	Ventas: 27/02/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	13033,2
28-Feb-13	000835	Ventas: 28/02/2013	REPOZO, VICUÑA	FA	8305,78
01-Mar-13	000847	Ventas: 01/03/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	2790,88
02-Mar-13	000855	Ventas: 02/03/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3197,33
04-Mar-13	000865	Ventas: 04/03/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	10410,35
05-Mar-13	000873	Ventas: 05/03/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	7426,09
06-Mar-13	000882	Ventas: 06/03/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	6439,24
07-Mar-13	000907	Ventas: 07/03/2013	VELADORES	FA	5320,87
08-Mar-13	000925	Ventas: 08/03/2013	SOFA CAMA FOAM	FA	4821,25
09-Mar-13	000942	Ventas: 09/03/2013	SABANAS	FA	4918,11
11-Mar-13	000950	Ventas: 11/03/2013	SABANAS	FA	5719,89
12-Mar-13	000983	Ventas: 12/03/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3909,79
13-Mar-13	001045	Ventas: 13/03/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4082,08
14-Mar-13	001038	Ventas: 14/03/2013	VELADORES	FA	7621,15
15-Mar-13	001089	Ventas: 15/03/2013	SOFA CAMA FOAM	FA	6262,18
16-Mar-13	001097	Ventas: 16/03/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3610,9
18-Mar-13	001102	Ventas: 18/03/2013	VELADORES	FA	5014,2
19-Mar-13	001131	Ventas: 19/03/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3450,23
20-Mar-13	001136	Ventas: 20/03/2013	SABANAS	FA	1419,22
21-Mar-13	001201	Ventas: 21/03/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	11104,3
22-Mar-13	001220	Ventas: 22/03/2013	VELADORES	FA	6824,24
23-Mar-13	001277	Ventas: 23/03/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	6455,39
25-Mar-13	001282	Ventas: 25/03/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	6097,49
26-Mar-13	001294	Ventas: 26/03/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	5744,77
27-Mar-13	001305	Ventas: 27/03/2013	SABANAS	FA	8286,53
28-Mar-13	001322	Ventas: 28/03/2013	TOALLAS	FA	6451,78
01-Apr-13	001328	Ventas: 01/04/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	8957,27
02-Apr-13	001361	Ventas: 02/04/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	5360,09
03-Apr-13	001375	Ventas: 03/04/2013		FA	6928,83
04-Apr-13	001385	Ventas: 04/04/2013	SABANAS	FA	7255,11
05-Apr-13	001421	Ventas: 05/04/2013	TOALLAS	FA	1962,43
06-Apr-13	001427	Ventas: 06/04/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4367,5
08-Apr-13	001434	Ventas: 08/04/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	7191,11
09-Apr-13	001448	Ventas: 09/04/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	1384,37
10-Apr-13	001471	Ventas: 10/04/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	861,87
11-Apr-13	001680	Ventas: 11/04/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4595,82
12-Apr-13	001687	Ventas: 12/04/2013	VELADORES	FA	9951,88
13-Apr-13	001697	Ventas: 13/04/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	6573,12
15-Apr-13	001719	Ventas: 15/04/2013	TOALLAS	FA	2197,54
16-Apr-13	001761	Ventas: 16/04/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4326,84
17-Apr-13	001777	Ventas: 17/04/2013	SABANAS	FA	3785,73
18-Apr-13	001836	Ventas: 18/04/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	6817,02
19-Apr-13	001854	Ventas: 19/04/2013	SABANAS	FA	4972,93
20-Apr-13	001914	Ventas: 20/04/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	4094,83
22-Apr-13	001929	Ventas: 22/04/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3195,67
23-Apr-13	001941	Ventas: 23/04/2013	SOFA CAMA FOAM	FA	6440,7
24-Apr-13	001964	Ventas: 24/04/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3704,37
25-Apr-13	001984	Ventas: 25/04/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3232,62

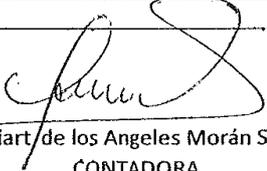
26-Apr-13	002020	Ventas: 26/04/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	5992,92
27-Apr-13	002028	Ventas: 27/04/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	1642,18
29-Apr-13	002039	Ventas: 29/04/2013	VELADORES	FA	7640,78
30-Apr-13	002051	Ventas: 30/04/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	5045,37
02-May-13	002088	Ventas: 02/05/2013	VELADORES	FA	6644,29
03-May-13	002119	Ventas: 03/05/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	6529,29
04-May-13	002136	Ventas: 04/05/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4781,19
06-May-13	002143	Ventas: 06/05/2013	TOALLAS	FA	6549,89
07-May-13	002175	Ventas: 07/05/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4680,88
08-May-13	002186	Ventas: 08/05/2013	SABANAS LLANAS	FA	6653,2
09-May-13	002209	Ventas: 09/05/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	11918,31
10-May-13	002248	Ventas: 10/05/2013	SABANAS	FA	7285,94
11-May-13	002255	Ventas: 11/05/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4803,64
13-May-13	002348	Ventas: 13/05/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3990,51
14-May-13	002354	Ventas: 14/05/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	5749,22
15-May-13	002398	Ventas: 15/05/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4336,71
16-May-13	002409	Ventas: 16/05/2013	SABANAS	FA	2131,72
17-May-13	002443	Ventas: 17/05/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4682,18
18-May-13	002453	Ventas: 18/05/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	6369,03
20-May-13	002467	Ventas: 20/05/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	2758,9
21-May-13	002476	Ventas: 21/05/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	4703,83
22-May-13	002485	Ventas: 22/05/2013	SOFA CAMA FOAM	FA	8106,17
23-May-13	002538	Ventas: 23/05/2013	TOALLAS	FA	9611,53
25-May-13	002560	Ventas: 25/05/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	2296,89
27-May-13	002564	Ventas: 27/05/2013	REPOZO, VICUÑA	FA	7717,96
28-May-13	002582	Ventas: 28/05/2013		FA	4555,73
29-May-13	002597	Ventas: 29/05/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	7698,62
30-May-13	002609	Ventas: 30/05/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3916,12
31-May-13	002628	Ventas: 31/05/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	2870,48
01-Jun-13	002636	Ventas: 01/06/2013		FA	4517,15
03-Jun-13	002671	Ventas: 03/06/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4079,93
04-Jun-13	002704	Ventas: 04/06/2013	TOALLAS	FA	4834,31
05-Jun-13	002715	Ventas: 05/06/2013	SOFA CAMA FOAM	FA	7606,11
06-Jun-13	002722	Ventas: 06/06/2013	SABANAS	FA	9433,09
07-Jun-13	002742	Ventas: 07/06/2013	SABANAS	FA	3456,43
08-Jun-13	002747	Ventas: 08/06/2013	VELADORES	FA	3984,06
10-Jun-13	002755	Ventas: 10/06/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	9068,21
11-Jun-13	002797	Ventas: 11/06/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3126,95
12-Jun-13	002805	Ventas: 12/06/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4544,33
13-Jun-13	002812	Ventas: 13/06/2013	SABANAS	FA	7541,33
14-Jun-13	002822	Ventas: 14/06/2013	SABANAS	FA	4400,18
15-Jun-13	002862	Ventas: 15/06/2013	SOFA CAMA FOAM	FA	2379,41
17-Jun-13	002867	Ventas: 17/06/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3223,9
18-Jun-13	002890	Ventas: 18/06/2013	SABANAS	FA	5258,43
19-Jun-13	002968	Ventas: 19/06/2013	SABANAS	FA	2188,49
20-Jun-13	002976	Ventas: 20/06/2013	REPOZO, VICUÑA	FA	11097,38
21-Jun-13	002987	Ventas: 21/06/2013	SABANAS	FA	6202,66
22-Jun-13	002999	Ventas: 22/06/2013	SOFA CAMA FOAM	FA	3646,99

24-Jun-13	003010	Ventas: 24/06/2013	SABANAS	FA	8580,08
25-Jun-13	003017	Ventas: 25/06/2013	SABANAS	FA	2256,51
26-Jun-13	003061	Ventas: 26/06/2013	SABANAS	FA	11536,13
27-Jun-13	003093	Ventas: 27/06/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	5991,25
28-Jun-13	003103	Ventas: 28/06/2013	SABANAS	FA	7829,24
29-Jun-13	003113	Ventas: 29/06/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	3096,94
01-Jul-13	003126	Ventas: 01/07/2013	SOFA CAMA FOAM	FA	5079,79
02-Jul-13	003138	Ventas: 02/07/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3775,81
03-Jul-13	003173	Ventas: 03/07/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	2515,79
04-Jul-13	003185	Ventas: 04/07/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	8958,73
05-Jul-13	003231	Ventas: 05/07/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4009,46
06-Jul-13	003260	Ventas: 06/07/2013	SABANAS	FA	5683,73
08-Jul-13	003432	Ventas: 08/07/2013	REPOZO, VICUÑA	FA	3775,12
09-Jul-13	003428	Ventas: 09/07/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	8868,05
10-Jul-13	003452	Ventas: 10/07/2013	TOALLAS	FA	4978,94
11-Jul-13	003490	Ventas: 11/07/2013	VELADORES	FA	9158,78
12-Jul-13	003495	Ventas: 12/07/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	9232,48
13-Jul-13	003504	Ventas: 13/07/2013	SABANAS	FA	5209,16
15-Jul-13	003515	Ventas: 15/07/2013	VELADORES	FA	2739,01
16-Jul-13	003525	Ventas: 16/07/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	5793,55
17-Jul-13	003596	Ventas: 17/07/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3202,37
18-Jul-13	003643	Ventas: 18/07/2013	SABANAS	FA	4530,32
19-Jul-13	003655	Ventas: 19/07/2013	TOALLAS	FA	6516,83
20-Jul-13	003696	Ventas: 20/07/2013	SABANAS	FA	3276,92
22-Jul-13	003742	Ventas: 22/07/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	4794,07
23-Jul-13	003748	Ventas: 23/07/2013	SABANAS	FA	3843,95
24-Jul-13	003758	Ventas: 24/07/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	6182,28
25-Jul-13	003769	Ventas: 25/07/2013	REPOZO, VICUÑA	FA	7651,08
26-Jul-13	003774	Ventas: 26/07/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	9272,7
27-Jul-13	003783	Ventas: 27/07/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3532,67
29-Jul-13	003791	Ventas: 29/07/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	7809,29
30-Jul-13	003820	Ventas: 30/07/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	2786,14
31-Jul-13	003830	Ventas: 31/07/2013	VELADORES	FA	2790,96
01-Aug-13	003877	Ventas: 01/08/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	5057,26
02-Aug-13	003890	Ventas: 02/08/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3980,24
03-Aug-13	003899	Ventas: 03/08/2013	SOFA CAMA FOAM	FA	3035,11
05-Aug-13	003927	Ventas: 05/08/2013	SABANAS	FA	5766,04
06-Aug-13	003934	Ventas: 06/08/2013	SABANAS	FA	7285,3
07-Aug-13	003940	Ventas: 07/08/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	8181,02
08-Aug-13	003958	Ventas: 08/08/2013	VELADORES	FA	7516,7
09-Aug-13	003985	Ventas: 09/08/2013	TOALLAS	FA	9781,75
10-Aug-13	003993	Ventas: 10/08/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	2385,82
12-Aug-13	004000	Ventas: 12/08/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3396,73
13-Aug-13	004025	Ventas: 13/08/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	7945,67
14-Aug-13	004052	Ventas: 14/08/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	5249,49
15-Aug-13	004152	Ventas: 15/08/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	8531,85
16-Aug-13	004158	Ventas: 16/08/2013	SABANAS LLANAS	FA	5365,11
17-Aug-13	004163	Ventas: 17/08/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	5025,54

19-Aug-13	004168	Ventas: 19/08/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	2279,7
21-Aug-13	004230	Ventas: 21/08/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	5823,17
22-Aug-13	004244	Ventas: 22/08/2013	SOFA CAMA FOAM	FA	8649,29
23-Aug-13	004300	Ventas: 23/08/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	6047,14
24-Aug-13	004308	Ventas: 24/08/2013	VELADORES	FA	5796,82
26-Aug-13	004317	Ventas: 26/08/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3410,68
27-Aug-13	004322	Ventas: 27/08/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4835,63
28-Aug-13	004338	Ventas: 28/08/2013	SABANAS	FA	3899,41
29-Aug-13	004366	Ventas: 29/08/2013	TOALLAS	FA	11289,68
30-Aug-13	004415	Ventas: 30/08/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	5351
31-Aug-13	004446	Ventas: 31/08/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	2459,54
02-Sep-13	004505	Ventas: 02/09/2013	VELADORES	FA	4752,59
03-Sep-13	004519	Ventas: 03/09/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3053,83
04-Sep-13	004568	Ventas: 04/09/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	7551,61
05-Sep-13	004599	Ventas: 05/09/2013	0	FA	16116,5
06-Sep-13	004636	Ventas: 06/09/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	5018,01
07-Sep-13	004645	Ventas: 07/09/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	1000,58
09-Sep-13	004665	Ventas: 09/09/2013	VELADORES	FA	15901,29
10-Sep-13	004696	Ventas: 10/09/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	6057,95
11-Sep-13	004708	Ventas: 11/09/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	5866,45
12-Sep-13	004793	Ventas: 12/09/2013	SABANAS	FA	7002,07
13-Sep-13	004818	Ventas: 13/09/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	9267,82
14-Sep-13	004825	Ventas: 14/09/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	1207,01
16-Sep-13	004832	Ventas: 16/09/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	7529,37
17-Sep-13	004858	Ventas: 17/09/2013	VELADORES	FA	2617,79
18-Sep-13	004879	Ventas: 18/09/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	6161,73
19-Sep-13	004897	Ventas: 19/09/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	5354,93
20-Sep-13	004904	Ventas: 20/09/2013	TOALLAS	FA	5430,59
21-Sep-13	004911	Ventas: 21/09/2013	SABANAS	FA	1477,46
23-Sep-13	004916	Ventas: 23/09/2013	TOALLAS	FA	2534,48
24-Sep-13	004925	Ventas: 24/09/2013	5	FA	4995,35
25-Sep-13	004934	Ventas: 25/09/2013	TOALLAS	FA	6090,73
26-Sep-13	005022	Ventas: 26/09/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3267,93
27-Sep-13	005040	Ventas: 27/09/2013	SABANAS	FA	6207,65
28-Sep-13	005046	Ventas: 28/09/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	6790,96
30-Sep-13	005054	Ventas: 30/09/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	5436,88
01-Oct-13	005061	Ventas: 01/10/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3353,78
02-Oct-13	005139	Ventas: 02/10/2013	SOFA CAMA FOAM	FA	7951,04
03-Oct-13	005154	Ventas: 03/10/2013	TOALLAS	FA	7725,35
04-Oct-13	005216	Ventas: 04/10/2013	SABANAS	FA	6368,46
05-Oct-13	005242	Ventas: 05/10/2013	SOFA CAMA FOAM	FA	2393,03
07-Oct-13	005259	Ventas: 07/10/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	7594,43
08-Oct-13	005268	Ventas: 08/10/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	8580,37
09-Oct-13	005273	Ventas: 09/10/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	6615,42
10-Oct-13	005297	Ventas: 10/10/2013	VELADORES	FA	7378,98
11-Oct-13	005320	Ventas: 11/10/2013	SOFA CAMA FOAM	FA	3762,85
14-Oct-13	005324	Ventas: 14/10/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4502,57

15-Oct-13	005354	Ventas: 15/10/2013	VELADORES	FA	5036,29
16-Oct-13	005359	Ventas: 16/10/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	1565,11
17-Oct-13	005409	Ventas: 17/10/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	1618,08
18-Oct-13	005395	Ventas: 18/10/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	8221,04
19-Oct-13	005520	Ventas: 19/10/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	2711,6
21-Oct-13	005546	Ventas: 21/10/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	8904,51
22-Oct-13	005553	Ventas: 22/10/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	5689,86
23-Oct-13	005584	Ventas: 23/10/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	9586,94
24-Oct-13	005617	Ventas: 24/10/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	5466,16
25-Oct-13	005648	Ventas: 25/10/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	10191,06
26-Oct-13	005652	Ventas: 26/10/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	2834,44
28-Oct-13	005659	Ventas: 28/10/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	8603,21
29-Oct-13	005669	Ventas: 29/10/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3930,2
30-Oct-13	005677	Ventas: 30/10/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	6794,35
31-Oct-13	005686	Ventas: 31/10/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3077,65
01-Nov-13	005691	Ventas: 01/11/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	1044,56
04-Nov-13	005747	Ventas: 04/11/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	5320,97
05-Nov-13	005753	Ventas: 05/11/2013	SABANAS	FA	3158,45
06-Nov-13	005760	Ventas: 06/11/2013	SABANAS	FA	3606,11
07-Nov-13	005771	Ventas: 07/11/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	2282,45
08-Nov-13	005788	Ventas: 08/11/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3401,82
09-Nov-13	005793	Ventas: 09/11/2013	SABANAS	FA	6074
11-Nov-13	005804	Ventas: 11/11/2013	VELADORES	FA	9119,77
12-Nov-13	005815	Ventas: 12/11/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	9124,77
13-Nov-13	005825	Ventas: 13/11/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3467,06
14-Nov-13	005835	Ventas: 14/11/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	5680,5
15-Nov-13	005843	Ventas: 15/11/2013	SABANAS	FA	5379,38
16-Nov-13	005854	Ventas: 16/11/2013	SOFA CAMA FOAM	FA	7609,18
19-Nov-13	005865	Ventas: 19/11/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4669,46
20-Nov-13	005875	Ventas: 20/11/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4648,31
21-Nov-13	005923	Ventas: 21/11/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	9249,68
22-Nov-13	005975	Ventas: 22/11/2013	SABANAS	FA	18841,12
23-Nov-13	005980	Ventas: 23/11/2013	TOALLAS	FA	5062,45
25-Nov-13	005995	Ventas: 25/11/2013	TOALLAS	FA	5063,27
26-Nov-13	006007	Ventas: 26/11/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	8831,27
27-Nov-13	006032	Ventas: 27/11/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4443,37
28-Nov-13	006050	Ventas: 28/11/2013	VELADORES	FA	14923,96
29-Nov-13	006056	Ventas: 29/11/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4113,77
30-Nov-13	006061	Ventas: 30/11/2013	SABANAS	FA	1222,9
02-Dec-13	006077	Ventas: 02/12/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	8467,23
03-Dec-13	006166	Ventas: 03/12/2013	VELADORES	FA	7021,73
04-Dec-13	006193	Ventas: 04/12/2013	SABANAS	FA	7312,88
05-Dec-13	006215	Ventas: 05/12/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	9428,49
06-Dec-13	006234	Ventas: 06/12/2013	SABANAS	FA	3883
07-Dec-13	006239	Ventas: 07/12/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	2268,25
09-Dec-13	006317	Ventas: 09/12/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	5435,67
10-Dec-13	006329	Ventas: 10/12/2013	VELADORES	FA	8565,19
11-Dec-13	006377	Ventas: 11/12/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	6298,33

12-Dec-13	006386	Ventas: 12/12/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	6087,96
13-Dec-13	006447	Ventas: 13/12/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	9101,17
14-Dec-13	006407	Ventas: 14/12/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	1281,03
16-Dec-13	006443	Ventas: 16/12/2013	SOFA CAMA FOAM	FA	7726,44
17-Dec-13	006462	Ventas: 17/12/2013	TOALLAS	FA	5469,01
18-Dec-13	006470	Ventas: 18/12/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	6306,67
19-Dec-13	006503	Ventas: 19/12/2013	SABANAS	FA	3814,38
20-Dec-13	006517	Ventas: 20/12/2013	VELADORES	FA	10647,45
21-Dec-13	006527	Ventas: 21/12/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	3368,7
23-Dec-13	006549	Ventas: 23/12/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	8546,07
24-Dec-13	006543	Ventas: 24/12/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	6718,84
26-Dec-13	006557	Ventas: 26/12/2013	INVENTARIO DE MERCADERIA	FA	4586,86
27-Dec-13	006566	Ventas: 27/12/2013	TOALLAS	FA	2903,97
28-Dec-13	006582	Ventas: 28/12/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	8982,89
30-Dec-13	006589	Ventas: 30/12/2013	INVENTARIO GENENERAL	FA	7327,77
				TOTAL	1739153,27


 Lic. Itziart de los Angeles Morán Sánchez
 CONTADORA

DISTRIBUIDORA FEMAR
 CHAIDE Y CHAIDE
 RUC 0103317301001
 LOJA - ECUADOR

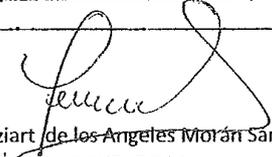
Compras/2013 Proporcionadas por la Contadora de la Distribuidora FEMAR

DATE	NOTE	DETALLE	TIPO DOC	Nº DOCUM	VALOR
04-Jan-13	Compra No. 009003-000045323	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000453	1811,6
04-Jan-13	Compra No. 009003-000045337	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000453	2674,53
07-Jan-13	Compra No. 009003-000045585	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000455	692,23
07-Jan-13	Compra No. 001001-000006269	ANDRADE SARMIENTO MARIA	FC	001001-0000062	1245,54
07-Jan-13	Compra No. 001001-000192412	JUAN CARLOS ESPINOSA VINTI	FC	001001-0001924	1638,75
07-Jan-13	Compra No. 001001-000025596	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000255	1656,14
07-Jan-13	Compra No. 009003-000045401	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000454	2674,53
09-Jan-13	Compra No. 001001-000000920	ESPIVENT CIA. LTDA.	FC	001001-0000009	590
11-Jan-13	Compra No. 009003-000045723	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000457	3248,48
11-Jan-13	Compra No. 009003-000045687	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000456	3845,41
11-Jan-13	Compra No. 009003-000045724	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000457	4297,26
11-Jan-13	Compra No. 009003-000045719	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000457	4513,26
11-Jan-13	Compra No. 009003-000045696	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000456	4737,18
14-Jan-13	Compra No. 001001-000025650	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000256	6826,59
15-Jan-13	Compra No. 009003-000045876	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000458	1008,61
16-Jan-13	Compra No. 001001-000025668	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000256	604,22
16-Jan-13	Compra No. 001001-000006284	ANDRADE SARMIENTO MARIA	FC	001001-0000062	830,36
16-Jan-13	Compra No. 001005-000045957	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000459	3300,9
17-Jan-13	Compra No. 009003-000046053	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000460	1755,94
18-Jan-13	Compra No. 009003-000046131	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000461	2381,25
18-Jan-13	Compra No. 009003-000046117	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000461	3812,25
21-Jan-13	Compra No. 001005-000046261	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000462	1299,98
22-Jan-13	Compra No. 001001-000025714	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000257	834,06
22-Jan-13	Compra No. 001001-000025713	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000257	1366,28
23-Jan-13	Compra No. 001001-000050554	UMCO S.A	FC	001001-0000505	763,88
23-Jan-13	Compra No. 001001-000024130	RAMITER S.A	FC	001001-0000241	976,86
23-Jan-13	Compra No. 001001-000050557	UMCO S.A	FC	001001-0000505	1378,45
23-Jan-13	Compra No. 001001-000050558	UMCO S.A	FC	001001-0000505	1920,49
23-Jan-13	Compra No. 001001-000050556	UMCO S.A	FC	001001-0000505	2241,57
23-Jan-13	Compra No. 001001-000050553	UMCO S.A	FC	001001-0000505	2391,69
23-Jan-13	Compra No. 001001-000050552	UMCO S.A	FC	001001-0000505	2491,21
23-Jan-13	Compra No. 001005-000046375	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000463	3767,66
23-Jan-13	Compra No. 001001-000050555	UMCO S.A	FC	001001-0000505	4035,33
23-Jan-13	Compra No. 001001-000024128	RAMITER S.A	FC	001001-0000241	4564,24
23-Jan-13	Compra No. 001001-000024129	RAMITER S.A	FC	001001-0000241	5059,9
28-Jan-13	Compra No. 009003-000046128	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000461	1860,94
28-Jan-13	Compra No. 001005-000046578	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000465	4281,83
28-Jan-13	Compra No. 003002-000006164	FEMAR S.A	FC	003002-0000061	19296,39
29-Jan-13	Compra No. 001001-000006301	ANDRADE SARMIENTO MARIA	FC	001001-0000063	1245,54
30-Jan-13	Compra No. 009003-000046707	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000467	236,66
30-Jan-13	Compra No. 001001-000025788	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000257	359,36
30-Jan-13	Compra No. 001001-000025789	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000257	1386,33
31-Jan-13	Compra No. 003002-000006188	FEMAR S.A	FC	003002-0000061	10,89
31-Jan-13	Compra No. 001001-000025796	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000257	1842,47
31-Jan-13	Compra No. 001001-000025795	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000257	4022,31

01-Feb-13	Compra No. 009003-000046842	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000468	4235,36
05-Feb-13	Compra No. 001001-000026685	PRODUCTORA Y COMERCIALIZ	FC	001001-0000266	2037,81
05-Feb-13	Compra No. 001001-000026686	PRODUCTORA Y COMERCIALIZ	FC	001001-0000266	2194,97
06-Feb-13	Compra No. 001001-000000961	ESPIVENT CIA. LTDA.	FC	001001-0000009	435
07-Feb-13	Compra No. 001001-000025832	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000258	375,12
07-Feb-13	Compra No. 001001-000025833	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000258	1296,12
07-Feb-13	Compra No. 009003-000047131	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000471	3741,48
07-Feb-13	Compra No. 009003-000047116	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000471	3827,13
08-Feb-13	Compra No. 009003-000047192	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000471	2920,07
08-Feb-13	Compra No. 009003-000047211	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000472	5622,04
13-Feb-13	Compra No. 009003-000047283	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000472	3733,27
13-Feb-13	Compra No. 009003-000047276	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000472	3870,83
14-Feb-13	Compra No. 009003-000047339	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000473	2002,75
14-Feb-13	Compra No. 001001-000025880	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000258	2722,91
15-Feb-13	Compra No. 001001-000050856	UMCO S.A	FC	001001-0000508	3043,3
15-Feb-13	Compra No. 001001-000050855	UMCO S.A	FC	001001-0000508	3052,94
15-Feb-13	Compra No. 001001-000050854	UMCO S.A	FC	001001-0000508	7890,5
15-Feb-13	Compra No. 001001-000050860	UMCO S.A	FC	001001-0000508	8887,18
18-Feb-13	Compra No. 001001-000006321	ANDRADE SARMIENTO MARIA	FC	001001-0000063	1494,64
19-Feb-13	Compra No. 009003-000047524	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000475	3399,24
19-Feb-13	Compra No. 009003-000047515	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000475	4474,04
20-Feb-13	Compra No. 001002-000147446	COMERCIALIZADORA RAMIREZ	FC	001002-0001474	2,68
22-Feb-13	Compra No. 001005-000047717	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000477	4277,52
25-Feb-13	Compra No. 001005-000047768	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000477	157,32
26-Feb-13	Compra No. 001001-000006333	ANDRADE SARMIENTO MARIA	FC	001001-0000063	2491,07
27-Feb-13	Compra No. 001005-000047918	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000479	444,53
27-Feb-13	Compra No. 001001-000000987	ESPIVENT CIA. LTDA.	FC	001001-0000009	580
27-Feb-13	Compra No. 001005-000047917	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000479	1279,46
27-Feb-13	Compra No. 001001-000025997	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000259	2264,21
27-Feb-13	Compra No. 001005-000047887	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000478	3808,85
27-Feb-13	Compra No. 001005-000047888	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000478	3880,56
28-Feb-13	Compra No. 001001-000024343	RAMITER S.A	FC	001001-0000243	440,2
28-Feb-13	Compra No. 001001-000026018	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000260	798,84
28-Feb-13	Compra No. 001001-000051070	UMCO S.A	FC	001001-0000510	1213,72
04-Mar-13	Compra No. 001001-000006343	ANDRADE SARMIENTO MARIA	FC	001001-0000063	1245,54
04-Mar-13	Compra No. 001005-000048096	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000480	3501,64
06-Mar-13	Compra No. 001005-000048232	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000482	3894,7
11-Mar-13	Compra No. 001001-000006357	ANDRADE SARMIENTO MARIA	FC	001001-0000063	996,43
11-Mar-13	Compra No. 001001-000040515	SURAMERICANA DE MOTORES	FC	001001-0000405	1012,68
12-Mar-13	Compra No. 001001-000026109	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000261	939,3
12-Mar-13	Compra No. 001005-000048560	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000485	2122,45
12-Mar-13	Compra No. 001001-000026108	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000261	2510,72
12-Mar-13	Compra No. 001005-000048561	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000485	3528,28
13-Mar-13	Compra No. 001005-000048626	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000486	852,26
13-Mar-13	Compra No. 001005-000048648	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000486	4002,98
14-Mar-13	Compra No. 001001-000427901	COMPANIA DE LAMINADOS Y	FC	001001-0004279	647,42
14-Mar-13	Compra No. 001001-000427806	COMPANIA DE LAMINADOS Y	FC	001001-0004278	998,27
16-Mar-13	Compra No. 001001-000428162	COMPANIA DE LAMINADOS Y	FC	001001-0004281	340,05

20-Mar-13	Compra No. 001005-000049054	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000490	3553,17
21-Mar-13	Compra No. 001001-000006379	ANDRADE SARMIENTO MARIA	FC	001001-0000063	1120,98
21-Mar-13	Compra No. 001001-000026189	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000261	1243,03
21-Mar-13	Compra No. 001001-000026193	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000261	1591,23
21-Mar-13	Compra No. 001005-000049147	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000491	2764,04
21-Mar-13	Compra No. 001005-000049139	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000491	3792,78
22-Mar-13	Compra No. 001001-000051406	UMCO S.A	FC	001001-0000514	58,08
22-Mar-13	Compra No. 001001-000024485	RAMITER S.A	FC	001001-0000244	369,68
22-Mar-13	Compra No. 001001-000051411	UMCO S.A	FC	001001-0000514	802,5
22-Mar-13	Compra No. 001001-000051410	UMCO S.A	FC	001001-0000514	851,08
22-Mar-13	Compra No. 001005-000049237	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000492	1137,49
22-Mar-13	Compra No. 001001-000051407	UMCO S.A	FC	001001-0000514	1614,74
22-Mar-13	Compra No. 001001-000051408	UMCO S.A	FC	001001-0000514	1663,39
22-Mar-13	Compra No. 001001-000051405	UMCO S.A	FC	001001-0000514	2847,09
22-Mar-13	Compra No. 001001-000051409	UMCO S.A	FC	001001-0000514	4636,91
22-Mar-13	Compra No. 001001-000024484	RAMITER S.A	FC	001001-0000244	8042,45
25-Mar-13	Compra No. 001001-000001433	CUENCA SANMARTIN AIDE DEL	FC	001001-0000014	4,46
26-Mar-13	Compra No. 001005-000049427	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000494	5806,19
26-Mar-13	Compra No. 001005-000049443	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000494	6148,66
27-Mar-13	Compra No. 001001-000051493	UMCO S.A	FC	001001-0000514	47,47
27-Mar-13	Compra No. 001001-000051492	UMCO S.A	FC	001001-0000514	86,25
27-Mar-13	Compra No. 001001-000051494	UMCO S.A	FC	001001-0000514	1239,93
27-Mar-13	Compra No. 001005-000049532	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000495	1479,96
28-Mar-13	Compra No. 001001-000040984	SURAMERICANA DE MOTORES	FC	001001-0000409	3195,4
02-Apr-13	Compra No. 001001-000051583	UMCO S.A	FC	001001-0000515	131,25
02-Apr-13	Compra No. 001005-000049820	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000498	1537,63
02-Apr-13	Compra No. 001005-000049813	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000498	3543,12
03-Apr-13	Compra No. 001005-000049909	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000499	3563,64
03-Apr-13	Compra No. 001005-000049905	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000499	6313,21
04-Apr-13	Compra No. 001001-000041156	SURAMERICANA DE MOTORES	FC	001001-0000411	2806,68
05-Apr-13	Compra No. 001005-000050106	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000501	3043,8
05-Apr-13	Compra No. 001005-000050102	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000501	3334,08
05-Apr-13	Compra No. 001005-000050114	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000501	4483,23
08-Apr-13	Compra No. 001001-000026340	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000263	3960,84
08-Apr-13	Compra No. 001001-000026339	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000263	4485,22
09-Apr-13	Compra No. 001001-000051670	UMCO S.A	FC	001001-0000516	80,37
09-Apr-13	Compra No. 001001-000006411	ANDRADE SARMIENTO MARIA	FC	001001-0000064	1245,54
12-Apr-13	Compra No. 001005-000050576	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000505	2969,37
15-Apr-13	Compra No. 001005-000050688	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000506	809,17
15-Apr-13	Compra No. 001001-000026399	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000263	986,04
15-Apr-13	Compra No. 001001-000026400	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000264	2775,59
17-Apr-13	Compra No. 001005-000050845	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001005-0000508	3899,12
17-Apr-13	Compra No. 009003-000050843	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000508	4608,32
18-Apr-13	Compra No. 001001-000001048	ESPIVENT CIA. LTDA.	FC	001001-0000010	580
18-Apr-13	Compra No. 001001-000041504	SURAMERICANA DE MOTORES	FC	001001-0000415	1566
19-Apr-13	Compra No. 009003-000051061	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000510	3685,39
22-Apr-13	Compra No. 001001-000026488	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000264	822,72
22-Apr-13	Compra No. 001001-000026489	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000264	4277,14

12-Dec-13	Compra No. 001001-000203926	CORPORACION JCEVCORP CIA.	FC	009003-0000635	6320,52
13-Dec-13	Compra No. 009003-000063549	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000635	361,67
13-Dec-13	Compra No. 009003-000063553	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000635	378,89
13-Dec-13	Compra No. 009003-000063569	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000635	1774,56
13-Dec-13	Compra No. 009003-000063547	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000635	3734,22
13-Dec-13	Compra No. 009003-000063551	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001001-0000287	3737,92
14-Dec-13	Compra No. 001001-000028732	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000287	803,92
14-Dec-13	Compra No. 001001-000028733	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0002040	2049,98
17-Dec-13	Compra No. 001001-000204094	CORPORACION JCEVCORP CIA.	FC	001001-0002040	842
17-Dec-13	Compra No. 001001-000204095	CORPORACION JCEVCORP CIA.	FC	001001-0002042	10710
19-Dec-13	Compra No. 001001-000204293	CORPORACION JCEVCORP CIA.	FC	001001-0000288	2516,54
19-Dec-13	Compra No. 001001-000028878	FIBRO ACERO S.A.	FC	009003-0000640	3302,42
19-Dec-13	Compra No. 009003-000064031	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000635	5100,48
19-Dec-13	Compra No. 009003-000063934	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001001-0002043	5332,98
20-Dec-13	Compra No. 001001-000204321	CORPORACION JCEVCORP CIA.	FC	013001-0000532	827,43
20-Dec-13	Compra No. 013001-000053216	GERARDO ORTIZ E HIJOS CIA. L	FC	009003-0000641	1177,29
20-Dec-13	Compra No. 009003-000064162	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000641	1624,87
20-Dec-13	Compra No. 009003-000064161	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	009003-0000641	1924,27
20-Dec-13	Compra No. 009003-000064187	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001001-0000285	4277,38
23-Dec-13	Compra No. 001001-000028958	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000486	11164,9
23-Dec-13	Compra No. 001001-000048686	SURAMERICANA DE MOTORES	FC	009003-0000642	1824,28
23-Dec-13	Compra No. 009003-000064292	CHAIDE Y CHAIDE S.A.	FC	001001-0000285	16781,6
26-Dec-13	Compra No. 001001-000028982	FIBRO ACERO S.A.	FC	001001-0000285	661,11
TOTAL					1394540,43


 Lic. Itziart de los Angeles Morán Sánchez
 CONTADORA

DISTRIBUIDORA FEMAR
 CHAIDE Y CHAIDE
 RUC 0103317301001
 LOJA - ECUADOR